

# **RESPEITO À NORMA, PROTECIONISMO OU OPORTUNISMO: UMA ANÁLISE DA TOMADA DE DECISÃO CHINESA NO CASO DA SOJA BRASILEIRA**

---

Luciane Alves **FERNANDES**

Doutoranda em Agronegócios / CEPAN - UFRGS, Mestre em Ciências Contábeis / UNISINOS

lucianef@grupointegral.com.br

Luciano Barin **CRUZ**

Doutorando em Administração de Empresas / PPGA/UFRGS, Mestre em Administração de Empresas

PPGA/UFRGS

lbacruz@brturbo.com.br

Eugênio Ávila **PEDROZO**

Doutor em Gestão pela ESSEC/França

eapedrozo@ea.ufrgs.br

Paulo **SCHMIDT**

Doutor em Contabilidade e Controladoria / FEA - USP

pschmidt@ufrgs.br

José Luiz dos **SANTOS**

Doutorando em Economia / UFRGS, Mestre em Ciências Contábeis / UNISINOS

joseluiz@grupointegral.com.br

## **Resumo**

Este trabalho analisa a postura da China no recente caso do embargo à soja brasileira, supostamente, então, contaminada com fungicidas. O fato provocou questionamentos importantes, principalmente quanto ao seu motivo: se devido apenas à norma fito-sanitária, ao protecionismo ou a ganhos de ocasião. A primeira parte do trabalho trata do referencial teórico para as políticas limitadoras do livre comércio e suas implicações econômicas. Em seguida, abordam-se as estratégias comerciais e o uso alternativo de barreiras não-alfandegárias, isso é, de seu uso com intenções diferentes da proteção aos produtores locais. A terceira parte apresenta a dinâmica dos acontecimentos que cercaram o embargo, a atual política comercial chinesa e uma discussão sobre os reais motivos do embargo.

**Palavras-chave:** Comércio Internacional – Estratégias – Barreiras Alfandegárias – China – Brasil – Soja.

## **Résumé**

Ce travail analyse la posture de la Chine dans le cas récent de l'embargo au soja brésilien, supposément contaminé par des fongicides. Ce fait a posé d'importants questionnements principalement du motif: le respect à la norme phyto-sanitaire, protectionisme ou gains occasionnels. La première partie du travail traite du référentiel théorique en analysant les politiques limitatrices du libre commerce et leurs implications économiques. Ensuite est abordée la question des stratégies commerciales et de l'utilisation alternative de barrières non-frontières, c'est-à-dire, de leur utilisation avec des intentions différentes de la protection du marché interne. La troisième partie présente la dynamique des événements qui ont entouré l'embargo, l'actuelle politique chinoise de tarifs et de quotas, et spéculé sur les réels motifs de l'embargo.

**Mots-clés:** Commerce International, Stratégies, Barrières Douanières, Chine, Brésil, Soja.

## Introdução

Apesar do conceito de globalização e integração de mercados ser algo bastante atual, não é nada contemporânea a idéia dos ganhos de livre comércio. David Ricardo, um dos pais da economia clássica, já dizia que os países deveriam se especializar naquilo em que fossem mais produtivos, pois isso lhes garantiria ganhos de troca em termos de competitividade (KRUGMAN & OBSFELD, 2001). Com o montante arrecadado através das exportações, obteriam condições de importar aquilo em que não fossem tão produtivos, e, assim, todos ganhariam: exportadores, importadores, produtores e consumidores.

O resultado apontado por Ricardo pode ser confirmado a partir de várias formas de análise como, por exemplo, a partir dos estudos de equilíbrio geral: trocas somente vão acontecer enquanto existirem ganhos de bem-estar para os dois agentes que realizam a troca e, depois da troca realizada, ambos estão em condições melhores (MAS-COLLEL, WHINSTON E GREEN, 1995). Outra análise importante é a decorrente da fronteira de possibilidades de produção (FPP) dos países. A FPP apresenta todas as combinações possíveis de produtos de uma determinada economia em pleno emprego. Pleno emprego significa que todos os recursos existentes na economia estão sendo plenamente utilizados, isto é, não há recursos ociosos.

A FPP, além disso, também traduz uma idéia fundamental: em ambientes de escassez de recursos, produzir mais de um bem, em situação de pleno emprego, implica, necessariamente, em produzir menos de outro bem, o que é economicamente denominado como custo de oportunidade, que significa o sacrifício de se transferir recursos de uma atividade para outra. Entretanto, em ambientes de livre comércio, a FPP não funciona mais como uma restrição rígida, assim as pessoas podem atingir níveis de bem-estar mais altos, decorrentes do consumo de produtos importados (REED, 2001).

O comércio internacional, atualmente, representa uma grande fonte de ganhos para os países. Tomando como exemplo o Brasil, quando se estuda a composição de seu PIB, em 2003, segundo dados do Boletim do Banco Central I-2004, pode-se ver que as exportações respondem por 16,9% do que é produzido internamente, e as importações representam 13,1%. Considerando que o PIB brasileiro está na ordem de R\$1.515 bilhões, estes percentuais são bastante representativos também em termos monetários. Quando exportações e importações passam a tomar tais dimensões, entender a dinâmica do comércio com o exterior passa a ser fundamental.

Nesse sentido, identificar países-chave que ora tenham uma importância ou que possam se transformar em potenciais compradores de mercadorias nacionais pode ser um ponto importante no planejamento dinâmico da comercialização. Em 2003, por exemplo, os dados do IBGE (ASSECC, 2003) revelaram que o PIB brasileiro caiu em 0,2%, e a queda só não foi maior em virtude do crescimento da agricultura e o forte desempenho das exportações brasileiras. No primeiro trimestre de 2004, o PIB cresceu 2,7%, mais uma vez alavancado pelas exportações, segundo dados do Banco Central (Boletim do Banco Central I-2004, Disponível em <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 19 ago. 2004.) . Algo importante de se entender é que as exportações além de estimularem a produção, e assim fomentar a criação de empregos, acabam por acalmar investidores internacionais em respeito à solvência da dívida, incentivando o investimento estrangeiro no país.

Segundo o Boletim do Banco Central I-2004, os parceiros comerciais do Brasil são muitos, destacando-se os países do Mercosul, da União Européia, os Estados Unidos e a China. Das negociações com o Mercosul, principalmente focadas em automóveis e tratores, o Brasil terminou o ano com um saldo negativo de 10 milhões de

dólares. Do comércio com a União Européia (focado na soja e minério de ferro) acumulou-se um saldo de 5,4 bilhões de dólares; e do comércio com os Estados Unidos (focado em aviões e celulares), acumulou-se um saldo de 7,1 bilhões de dólares. A China aparece como uma grande, e propícia, compradora dos produtos brasileiros. O comércio, que acumulava saldos da ordem de 676 milhões em 1999, em 2003 apresentava um saldo favorável de 2,8 bilhões de dólares, uma evolução da ordem de 314%.

Os principais produtos que respondem por este resultado são a soja e o minério de ferro. Atualmente, o complexo da soja representa 7,3% do montante de exportações brasileiras (dados de 2003 - Disponível em <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 19 ago. 2004.) e o minério de ferro e seus concentrados, 4,72%. Considerando que se trata de produtos primários ou semimanufaturados, tem-se uma idéia do volume que o país está negociando. A parceria parece muito adequada a ambos os países: a China, atualmente, é a maior importadora de soja do mundo, enquanto o Brasil é o maior exportador; quanto ao minério de ferro, a Companhia Vale do Rio Doce é a maior extratora de minério de ferro do mundo, e o Milagre Chinês (como tem sido chamado o ritmo de crescimento acelerado da economia chinesa) parece se alimentar de ferro, numa demanda quase “insaciável”.

Entretanto, os números animadores do comércio internacional brasileiro escondem questões importantes que poderiam tornar estes números ainda maiores. Apesar dos argumentos de Davi Ricardo, da teoria do equilíbrio geral e das análises sobre a FPP apontarem para os ganhos de comércio, os países, historicamente, assumiram posturas protecionistas de forma a barrar importações, mesmo que assumindo uma postura completamente antagônica de estímulos a exportações. Em tempos passados, por exemplo, esta situação assumiu pontos extremos como no Mercantilismo, em que a lógica de curto prazo e individualista de exportar cada vez mais e importar cada vez menos, mostrava uma escancarada

inconsistência dinâmica quando se analisava o conjunto de países no longo prazo (HUNT, 1985).

Atualmente, apesar dos esforços da Organização Mundial do Comércio, os países ainda continuam utilizando barreiras alfandegárias tarifárias e não-tarifárias como forma de proteção de seus mercados internos (REED, 2001). Este trabalho pretende analisar, à luz da teoria de comércio internacional, a postura da China no recente caso do embargo à soja brasileira. A justificativa para o embargo foi o fato de parte da carga destinada à China estar supostamente contaminada com fungicidas. O fato repercutiu muito negativamente para o Brasil no mercado de soja, e colocou, na mídia, questionamentos importantes sobre aliança entre os dois países, a questão da capacidade de honrar contratos e, principalmente, do motivo para tal ação: respeito da norma fito-sanitária (uma simples ação de segurança alimentar), proteção de mercado ou ganhos de ocasião?

Visando responder a este questionamento o trabalho está dividido em três partes. A primeira parte trata do referencial teórico em termos de comércio, sendo analisados os mecanismos de barreiras alfandegárias e não-alfandegárias às importações e suas implicações econômicas. A segunda parte trata da questão das estratégias comerciais e do uso alternativo de barreiras não-alfandegárias, isto é, de seu uso, com intenções diferentes da proteção do mercado interno (produtores). A terceira parte apresenta a dinâmica dos acontecimentos que cercaram o embargo comercial à soja brasileira, a atual política chinesa de tarifas e quotas, e especula sobre os reais motivos do embargo. Por último, são apresentadas as principais conclusões.

## 1 Referencial teórico

Aqui, é apresentado o referencial teórico que serve de base para as análises subsequentes.

### 1.1 As barreiras não-tarifárias diferentes de quota e suas implicações econômicas

Uma quota de importação é uma restrição direta à quantidade de algum bem que pode ser importada. A restrição é normalmente executada por meio da emissão de licenças a alguns grupos de indivíduos ou empresas (KRUGMAN & OBSFELD, 2001). Além das quotas de importação, outras práticas têm sido comumente usadas por vários países, de modo a limitar o livre comércio entre nações ou certas regiões econômicas. Deardorff (1985) e Dias (2003) apresentam, em relação a estas formas de limitação do livre comércio, a mesma classificação utilizada aqui: quotas, tarifas, e barreiras sanitárias e fito-sanitárias. Fazem parte do extenso conjunto de ações ditas barreiras alfandegárias não-tarifárias, as classificações alfandegárias, as regulamentações referentes a cuidados ambientais, os subsídios às exportações, a proteção da propriedade intelectual, barreiras a serviços, políticas de telecomunicações, restrições a serviços profissionais, proteção à atividade bancária local e às seguradoras locais e barreiras a investimentos externos. Neste grupo, o estabelecimento de normas, regulamentos governamentais e aspectos legislativos são exemplos mais típicos. As barreiras não-tarifárias, que na maioria das vezes constituem barreiras técnicas, apesar de crescentemente registrarem também questões de cunho social e ecológico, são cada vez mais utilizadas, pois são muito dificilmente questionadas, e, principalmente, “desnudadas” de seus verdadeiros propósitos (LONGO, KRAHE E MARINHO, 2004).

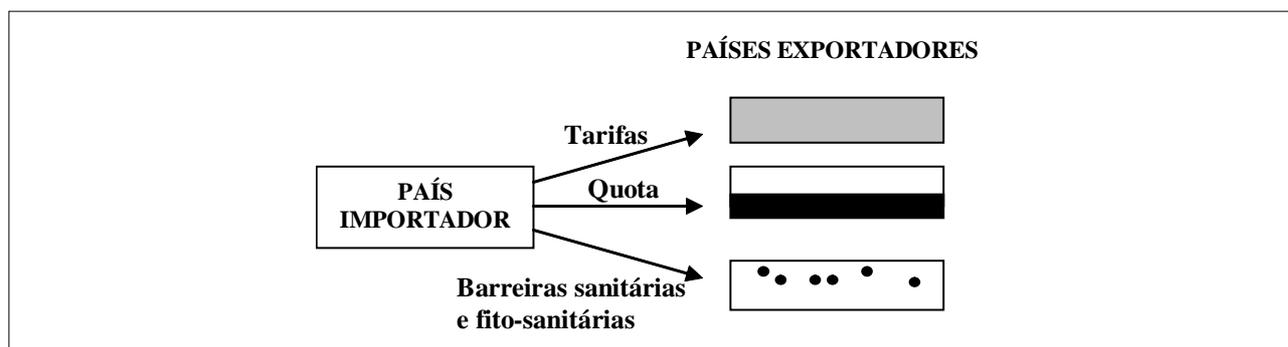
As barreiras sanitárias e fito-sanitárias têm um apelo muito forte, destacando-se aqui, a questão de segurança alimentar. Nos últimos anos os resultados de imposições deste tipo de barreira mudaram muito o cenário de comércio mundial. A doença da vaca louca na União Européia, por exemplo, foi um passo importante na transformação do Brasil no segundo

maior exportador de carne do mundo (USDA ECONOMIC RESEARCH SERVICE, 2003 - Disponível em <<http://www.ers.usda.gov>>. Acesso em: 22 ago. 2004).

Um aspecto interessante na comparação de barreiras sanitárias com quotas e tarifas é o efeito que elas têm sobre o mercado em questão. Tarifas atingem o mercado como um todo, distorcendo preços e, portanto, diminuindo fluxos de comércio, que podem ter conseqüências desastrosas. Entretanto, desprezando situações de União Aduaneira ou Zonas de Livre Comércio, as tarifas atingem a todos os países que exportam o produto tarifado e o impacto sobre a economia exportadora depende da capacidade de exportação do produto aos novos preços estabelecidos, mas o importante é que todos os países exportadores são, de alguma forma, afetados. As quotas limitam a participação estrangeira no mercado local, tendo como conseqüência, principalmente, o aumento do nível de preços no mercado interno. Neste sentido, a imposição de quotas infere na questão de “chegar primeiro” (expressão própria). Nota-se que a questão é simplesmente temporal; não importam preços. Os países concorrem simultaneamente no mercado; portanto, mesmo que os preços sejam menores, hoje, se a quota anual já foi coberta, somente no próximo ano poderão se realizar novas compras. Na política de quotas, parte dos potenciais exportadores fica automaticamente excluída.

Quando se faz referência a políticas de barreiras sanitárias e fito-sanitárias, como dito anteriormente, está se referindo a barreiras dificilmente questionáveis, facilmente implementáveis e extremamente focadas. Diferentemente de tarifas que atingem o mercado exportador como um todo e quotas que excluem parte do mercado exportador, barreiras sanitárias e fito-sanitárias atingem vendedores de maneira específica, deixando livre o resto do mercado. A comparação entre as três formas de barrar o comércio internacional está esquematicamente apresentada na figura 1, em que quanto mais escura a cor apresentada, maior o grau de impedimento ao comércio e a sua extensão em termos de abrangência dos países exportadores.

**Figura 1** – Explicação diagramática da dinâmica de impacto sobre os mercados de tarifas, quotas e barreiras sanitárias e fito-sanitárias



Fonte: elaborado pelos autores

Outra questão peculiar das barreiras sanitárias e fito-sanitárias é o fato de ser o único tipo de medida que pode se manifestar de maneira *ex-post* a firmação do contrato. Enquanto taxas e quotas se estabelecem de maneira *ex-ante*, as barreiras sanitárias e fito-sanitárias são medidas conhecidas de maneira *ex-ante*, mas que podem ser aplicadas depois do contrato já feito. Isto ocorre porque na compra de mercadorias pode ocorrer assimetria de informação, e no caso sanitário, tal assimetria poderia ter conseqüências bastante danosas para a população.

A assimetria de informação ocorre quando uma das partes envolvidas em qualquer tipo de negociação possui mais informações que outra (VARIAN, 2003). Há basicamente dois tipos de informação assimétrica: seleção adversa e risco moral. O problema da seleção adversa decorre da incapacidade de um lado do mercado identificar o *tipo* de consumidor ou bem que está do outro lado do mercado (AKERLOF, 1970). O problema informacional é, assim, *ex-ante* ao firmamento do contrato entre as partes. O problema do risco moral (ou perigo moral) deriva da incapacidade de um lado do mercado em verificar as *ações* do outro lado do mercado, isto é, tem-se um problema *ex-post* ao fechamento do contrato entre as partes (SHAVEL, 1979). As quebras de contrato por motivos sanitários se justificam, mesmo que se “desnudadas”, pudessem revelar seus reais propósitos (LONGO, KRAHE E MARINHO, 2004).

Outro aspecto a ser ressaltado, nesta discussão, é a questão da Segurança Alimentar. Existe uma forma mais quantitativa (*Food Security*), e uma forma mais qualitativa (*Food Safety*) de analisar a questão da Segurança Alimentar. A respeito da forma quantitativa (*Food Security*) de análise, Teixeira (1981, p.109) define a mesma como sendo “a segurança alimentar mínima alcançada quando os países chegam a uma produção de alimentos equivalente as suas próprias necessidades”. Já em relação a forma qualitativa de análise (*Food Safety*), Spers (2000) define a mesma como sendo a garantia de o consumidor adquirir um alimento com atributos de qualidade que sejam de seu interesse, entre os quais destacam-se os atributos ligados à sua saúde e segurança.

## 1.2 O GATT, a OMC e os Acordos de Comércio Internacionais: esforço na busca da eficiência.

Com o passar do tempo, aumenta a consciência mundial de que se a política de comércio fosse simplesmente executada com base na proteção doméstica, o progresso rumo a uma abertura comercial mais efetiva seria muito lenta e, provavelmente, nunca seria atingida. Entretanto, um processo contínuo de negociações internacionais tem levado a reduções constantes de barreiras alfandegárias tarifárias e não-tarifárias. As negociações internacionais auxiliam muito no sentido de evitar guerras comerciais, que apenas geram perdas para as partes envolvidas, quando políticas não-coordenadas são realizadas (STERN, 1987).

Em termos históricos, datam de 1930 as primeiras negociações em busca de redução de tarifas no comércio internacional. Entretanto, também são desta época os registros de que a redução de tarifas esbarra, muitas vezes, em interesses políticos, representados por grupos lobistas no Congresso. Dessa maneira, uma inteligente estratégia política aponta para acordos internacionais de comércio: para que as reduções de tarifas não sejam barradas por interesses lobistas, os países começaram a realizar negociações bilaterais, em que o país importador oferecia algum tipo de diminuição de tarifas para as exportações do outro país, enquanto este fazia o mesmo para importações sobre determinados produtos do outro país. Assim, em termos políticos, os defensores dos exportadores contrabalançariam seus esforços com os produtores locais daqueles produtos que passariam a ser importados mais facilmente (KRUGMAN e OBSFELD, 2001).

No entanto, negociações bilaterais podem se espalhar a países que não fixaram concessão alguma, assim, acordos multilaterais seriam a solução mais acertada. Entre 1945 e 1994, foram oito acordos multilaterais de comércio relevantes.

Em 1967, foi estabelecido o GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*, comportando uma série de regras de conduta de política de comércio internacional (REED, 2001). Entre as regras principais estão:

- I. Subsídios às exportações: todos os países associados ao GATT não poderiam utilizar subsídios às exportações, com exceção a produtos agrícolas.
- II. Quotas de importação: todos os países associados ao GATT não poderiam utilizar quotas de importação, exceto em situações de que importações poderiam colocar em risco a sobrevivência do setor nacional no mercado interno.
- III. Tarifas: tarifas novas e aumentos de tarifas devem apresentar algum tipo de efeito

compensador aos países exportadores prejudicados por tal ação.

Entre os acordos multilaterais, destacam-se: Rodada Kennedy, a Rodada Tóquio e a Rodada Uruguai, cujas datas finais das rodadas foram 1967, 1979 e 1994, respectivamente.

Atualmente, a OMC é formada por 147 países e tem sofrido críticas bastante fortes tanto da parte dos países desenvolvidos quanto dos países em desenvolvimento; aqueles questionam a falta de posicionamento em termos de defesa do meio ambiente, bem como as questões relativas às condições mínimas de trabalho. Já as críticas dos países em desenvolvimento dizem respeito ao fato de que a OMC atende exigências dos países ricos que envolvam tecnologias (para respeito de normas ambientais, por exemplo), que são muito caras ou, simplesmente, não disponíveis localmente para países ou não tão desenvolvidos quanto esses (EPPING, 2001).

### **1.3 Estratégias deliberadas e emergentes e a tomada de decisão – um uso alternativo para barreiras não-alfandegárias do tipo sanitárias e fito-sanitárias?**

Cada vez mais as “teias” de comércio internacional fazem com que países assumam posturas quase que empresariais, no sentido de elaboração de estratégias. Assim, entender a formação do planejamento estratégico passa a ser um ponto fundamental. Da literatura de pensamento estratégico, toma-se, então, a idéia de que estratégia pode ser entendida tanto como um plano ou como um padrão, isto é, uma consistência ao longo do tempo (MINTZBERG, 2004). As definições parecem se comportar da seguinte maneira: enquanto a idéia de plano remete ao futuro, a idéia de padrão remete ao passado. Dessa forma, cria-se a possibilidade de um espaço, um hiato entre aquilo que se pretende e o que de fato se realiza. Isto se justifica por vários motivos, mas, talvez, o

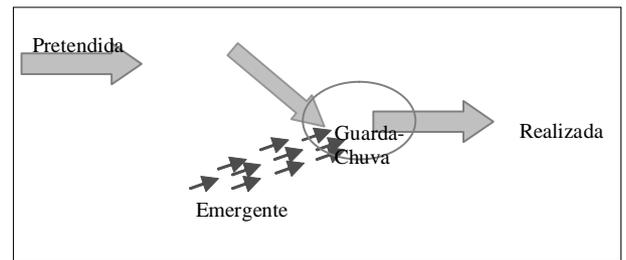
mais importante seja a questão da disposição temporal entre planejamento e realização. O tempo entre planejamento e realização, muitas vezes muda o cenário de análise e acaba por requerendo adaptações (MINTZBERG, 2004). Para Porter (1980,1985), no entanto, estratégia relaciona-se com a idéia de posicionamento de um produto dentro de um determinado mercado. Para outros pesquisadores, é a maneira como alguma empresa ou organização simplesmente age.

Mintzberg et. al (2000) apresenta as seguintes classificações para as estratégias:

- I. *estratégia deliberada*: aquela que foi realmente planejada, arquitetada. É estereotipada antes do momento de ser posta em prática. Incorpora a incerteza quanto ao tempo futuro.
- II. *estratégia não-realizada*: parcela ou totalidade da estratégia deliberada que foi abandonada ao longo do processo. O processo de exclusão de estratégias faz parte do processo de adaptação estratégico.
- III. *estratégia emergente*: estratégia que nasce espontaneamente ao longo do processo, sem nenhum planejamento prévio. Surgem incitadas pelas circunstâncias a que os tomadores de decisão estão submetidos.
- IV. *estratégia guarda-chuva*: estratégias que são planejadas em termos superficiais, mas seus detalhes emergem ao longo do processo.

A figura 2 apresenta a formação da estratégia realizada. Como se pode verificar, a estratégia pretendida sofre adaptações para se transformar na estratégia deliberada. Entretanto, considerando que, muitas vezes, o cenário em que a decisão é tomada muda ao longo do processo de tomada de decisão, certas variáveis deixam de ser importantes, enquanto outras passam a se tornar fundamentais, caracterizando uma estratégia emergente. Mesclando estes dois tipos de estratégias, tem-se uma estratégia guarda-chuva que será, efetivamente, a estratégia realizada.

**Figura 2** – A formação da estratégia realizada



Fonte: Adaptação de MINTZBERG, Henri. Ascensão e queda do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2004, pág. 35

Emprestando conceitos típicos da administração à economia, pode-se observar, nas barreiras sanitárias e fito-sanitárias, um excelente espaço de manobra para estratégias de cunho comercial. Talvez, as aspas na palavra desnudada, usadas por Longo, Krahe e Marinho (2004) na frase em que afirmavam que barreiras sanitárias e fito-sanitárias dificilmente eram “desnudadas” de suas verdadeiras intenções, queiram fazer alusão a este fenômeno. Em termos de barreiras à importação, tarifas e quotas (tradicional instrumentos de limitação às importações) têm um custo social muito alto, tanto para países exportadores quanto para países importadores, especialmente no mundo atual onde os discursos sobre o livre comércio se tornam uma constante, e barrar explicitamente (tarifas e quotas) é uma ação politicamente inconveniente em longo prazo.

Kotler, Jatusripitak e Maesincee (1997), apresentam a idéia de que é mais interessante se maximizar o lucro ao longo da vida de uma via de comércio, do que tentar maximizá-lo em cada venda, uma vez que tal atitude pode findá-lo de uma maneira bastante prematura. Apesar da idéia apresentada ser basicamente voltada para a relação entre firmas e consumidores, com uma certa adaptação, é possível levar tal idéia às relações comerciais entre países. Uma tarifa ou quota de importação imposta a algum produto pode, facilmente, provocar algum tipo de retaliação, e o custo disso pode colocar em risco toda uma “teia” de comércio. Essa afirmação pode ser observada empiricamente nas tarifas impostas pelos Estados Unidos, na década de 1930,

que, juntamente com outros fatores, acabaram por desencadear uma crise de proporções mundiais (KRUGMAN e OBSFELD, 2001).

Os passos para a tomada de decisão e implementação de uma estratégia que terá

conseqüências importantes, principalmente para os países exportadores, devem ser precisamente detalhados e compreendidos. Shimizu (2001) apresenta um quadro que auxilia na compreensão do processo de tomada de decisão:

### Quadro 1 – Processo de tomada de decisão

#### Fase um – Formulação

1. definir o problema e suas variáveis relevantes (parâmetros);
2. estabelecer os critérios ou objetivos de decisão;
3. relacionar os parâmetros com os objetivos, ou seja, modelar o problema;
4. gerar as alternativas de decisão e as alternativas dos cenários possíveis, para diferentes valores;

#### Fase dois – Tomada de decisão

5. avaliar as alternativas e escolher a que melhor satisfaz aos objetivos (método de decisão); e
6. implementar a decisão escolhida e monitorar os resultados por meio de:
  - a) Análise de sensibilidade dos resultados, para poder responder a pergunta do tipo “what – if?”
  - b) Aprendizagem pela retroalimentação dos resultados, para poder alterar ou melhorar o modelo.

Fonte: SHIMIZU, Tamio. *Decisões nas organizações*: Introdução aos problemas de decisão encontrados nas organizações e nos sistemas de apoio à decisão. São Paulo: Atlas, 2001, pág. 38.

As barreiras sanitárias e fito-sanitárias podem funcionar de uma maneira muito eficiente no sentido de proteger o fluxo de lucro, sem deixar de maximizar o lucro em cada venda. O que se está afirmando é que as estratégias de barreiras sanitárias e fito-sanitárias são as únicas que permitem algum tipo de adaptabilidade estratégica depois de firmado o contrato. Dessa forma, por exemplo, após um contrato de compra de mercadorias estar estabelecido, a justificativa de que se tem um bem fora de padrões sanitários mínimos é capaz de dissolver o contrato e propiciar, ao comprador, aproveitar preços menores em outros mercados. Nesse sentido, barreiras sanitárias e fito-sanitárias podem acabar sendo usadas para prover ganhos de ocasião, em um uso alternativo do real motivo para o qual foram estabelecidas.

Existe uma diferença significativa entre a utilização de tarifas e quotas, e de barreiras sanitárias e fito-sanitárias: a capacidade de adaptação dinâmica, um aspecto fundamental para as economias, uma vez que gera um ganho de flexibilidade significativo frente aos instrumentos de barreira comercial tradicionais.

Determinados os objetivos que se deseja atingir, é necessário ter claro, como explicitado por Shimizu (2001), as diferentes alternativas de cenários que, depois de assumida a estratégia, se possa auferir. Isto porque as circunstâncias atuais e as capacidades de possíveis negócios futuros influenciam muito no posicionamento assumido pelos países no momento da decisão. A escolha, obviamente, da melhor opção depende dos cenários desenhados. A implementação e o monitoramento da estratégia, seja ela deliberada, emergente ou guarda-chuva, é o último e fundamental passo para a verificação do sucesso ou amenização do fracasso da estratégia realizada.

### 2 O caso do embargo da China à soja brasileira: aspectos metodológicos e descrição

O presente artigo é resultado de um estudo de caso realizado sobre o embargo da China à soja brasileira. Yin (2005) ressalta que o objetivo do estudo de caso pode ser usado para investigar um fenômeno contemporâneo, dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno

e o contexto não estão claramente definidos. Além disso, Yin (2005) salienta que a investigação de estudo de caso beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e a análise de dados.

Foi analisado o caso do embargo da China à soja brasileira, a partir de um referencial teórico previamente definido, sobre estratégia e comércio internacional. Foram discutidas três possibilidades: o respeito à norma; o protecionismo; e o comportamento oportunístico.

Para o detalhamento destas três possibilidades, utilizou-se pesquisa junto a dados secundários (documentação – YIN, 2005), ou seja, livros e artigos sobre estratégia e comércio internacional, e jornais e *sites* que discutiram e analisaram este caso estudado, no momento em que ele aconteceu. A partir destas informações coletadas foi possível descrever o caso, conforme segue a baixo.

No final do mês de abril de 2004, a China devolveu um carregamento de soja brasileira das empresas Noble Grain, Cargill Agrícola, Irmãos Trevisan e Bianchini. O motivo alegado para tal ação foi o fato de haver sementes tratadas com os fungicidas Captan e Carboxin. As regras internacionais estipulam que impurezas de até 0,2% são toleráveis. Um navio, ainda abarcado no Porto de São Francisco (RS), nos dias que sucederam o embargo, foi submetido a uma análise laboratorial. O resultado apontou que apenas 0,06% de fungicida foi encontrado na carga da Cargill, mas a decisão chinesa foi de embargar a soja. A China decidiu assumir a postura de tolerância zero.

No Brasil, os padrões de qualidade permitem até uma semente tratada com fungicida para cada quilo de soja ou carregamentos cujas análises laboratoriais indiquem um nível de toxidade abaixo de limite máximo dos padrões internacionais.

A presença do fungicida no grão é bastante rara; o que é normal é a presença do fungicida nas sementes. Em virtude do tratamento a que são submetidas, não são próprias ao consumo humano. A semente de soja é misturada ao grão, basicamente por que

os produtores não podem reaproveitar as sementes que sobram de um ano para outro uma vez que perdem o poder de germinação. Ao misturar o grão vendido, o produtor evita a perda total do investimento. Durante dois meses aproximadamente, Brasil e China negociaram o fim do embargo. O Brasil assumiu uma postura considerada por muitos como passiva, uma vez que, na tentativa de proteger outras linhas de comércio com a China, evitou entrar em confronto direto. As perdas foram estimadas em US\$ 1 bilhão pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais - ABIOVE que levou em conta principalmente a queda no preço da soja no período - que recuou de US\$ 320 para US\$ 260 a tonelada. Cerca de 17 mil toneladas de soja já foram rejeitadas. Nos últimos 14 anos, as exportações do agronegócio brasileiro têm crescido a uma taxa anual de 6,4%. No caso da soja em grão, com uma média de crescimento de 16,9% ao ano, e, atualmente, o Brasil já detém 38,4% de participação mundial. Dessa forma, questionar a qualidade da soja brasileira pode gerar perdas de dimensões significativas, podendo até mesmo colocar em risco metas de exportação e crescimento econômico do país.

A suspensão do embargo aconteceu após reunião de autoridades brasileiras e do Ministério da Quarentena (que cuida do controle de importações da China). O embargo da soja durou até 24 de junho de 2004. Neste dia, um acordo assinado entre Brasil e China suspendeu o veto da China a 23 exportadores de soja do Brasil. O acordo, entretanto, não oferece nenhuma garantia jurídica de que os chineses não voltarão a adotar a tolerância zero, e nem esclareceu quais os padrões de qualidade que vai adotar. O documento, entretanto estabelece três pontos fundamentais:

- I) o restabelecimento do fluxo de comércio entre os dois países, permitindo que as 23 empresas que estavam proibidas de exportar para a China voltem a atuar no mercado;
- II) os navios que deixaram o Brasil no período que antecedeu a assinatura e divulgação do acordo estão submetidos à regra de tolerância

zero. Entretanto, a soja não será devolvida. O vendedor poderá limpá-la na China; e

III) um novo embargo não será feito subitamente. Antes de qualquer ação, a China consultará e trocará informações com o Brasil.

Para reforçar a segurança nas negociações comerciais com a China, o Brasil se juntará a Argentina e Estados Unidos, na assinatura de um documento pan-americano de reconhecimento às especificações técnicas da soja exportada pelos três países. Entretanto, o Brasil tem um grave problema ao que se refere à questão da qualidade nos padrões sanitários e fito-sanitários: a questão orçamentária. De acordo com dados da Folha on line (Disponível em: <[www.folhaonline.com.br](http://www.folhaonline.com.br)> Acesso em: 15 de Abril de 2004), o orçamento de 2004 para esse fim, é o menor desde 1998.

### 3 Especulações a respeito do embargo

Em relação às especulações sobre o embargo, pode-se tecer algumas considerações sobre o respeito às normas estabelecidas, o protecionismo de mercado, e o possível comportamento oportunístico da China.

#### 3.1 O respeito à norma

A primeira hipótese a se cogitar seria se a China não estivesse realmente preocupada com a ameaça, em termos de segurança alimentar, que a soja contaminada com fungicida pudesse representar. A China compreende a maior população do mundo, e é o maior importador de soja do mundo. Por este motivo, e pelo desejo cada vez maior que os países têm de exportar para o mercado chinês, não haveria motivos para a China aceitar soja que não respeitasse padrões mínimos de qualidade. Entretanto, a inconsistência do comportamento chinês põe em dúvida tal motivação (a de segurança alimentar).

Quando se analisa o fato narrado anteriormente percebe-se que os teores de fungicida são muito inferiores aos padrões internacionais. Em função

disso, um aspecto fornece indícios que a motivação não seria a de segurança alimentar: o fato de que o acordo assinado posteriormente com o Brasil possibilitava aos navios, já em alto mar, descarregar a soja na China e ela ser submetida a um processo de lavagem a fim de retirar o fungicida (que se encontra na superfície da semente). Se a soja, que já estava em alto mar para ser submetida à tolerância zero, poderia ser submetida à lavagem, por que o mesmo não foi feito para os carregamentos anteriores? Talvez a resposta a esta pergunta venha de toda a situação estrutural e conjuntural que no momento descrevia o setor de soja na China, tratado no tópico a seguir.

#### 3.2 O protecionismo

Desde a metade dos anos 1980, a China tem sido submetida a diversas e contínuas reformas. A China, dividida entre o universo interior subdesenvolvido e o litoral povoado de metrópoles, viu, gradualmente, o mercado emergir no universo rural. A proporção de *commodities* vendida a preços de mercado evolui continuamente: em 1978, apenas 6% da produção era vendida a preços de mercado; em 1985, 40%.; em 1995 79% e em 1999 registrou-se a marca de 83%. O mercado chinês de *commodities*, ao passar do tempo, tornou-se mais integrado e eficiente, crescendo visivelmente sua orientação pró-mercado. (FAO, 2002)

**Tabela 1** – Taxas nominais de proteção para grãos

Ano	Preço para a quota exigida				Preço de obtenção negociado				Preço de mercado por atacado			
	Arroz	Trigo	Milho	Soja	Arroz	Trigo	Milho	Soja	Arroz	Trigo	Milho	Soja
1978-79	-42	15	12	2	-6	72	65	22	10	89	92	40
1980-84	-43	-3	-15	13	2	50	28	25	9	58	46	44
1985-89	-30	4	-13	-13	-5	34	17	15	-4	52	37	39
1990-94	-37	-14	-35	-32	-16	14	-7	7	-7	30	12	26
1995-97	-23	-12	-14	-22	-4	6	3	8	-1	19	20	19
1998-00	-3	10	22	33	-16	9	19	39	-6	26	32	49
1998	2	16	33	8	-16	5	26	37	-6	22	40	37
1999	-6	22	30	53	-19	12	20	59	-9	30	33	67
2000	-4	-7	2	38	-13	9	11	21	-2	26	23	44

Fonte: J. Huang and S. Rozelle, 2001, in FAO (2002)

Em termos de contexto internacional, o processo de “abertura” da economia chinesa pode ser visualizado a partir da evolução das taxas de proteção nominal - NPRs (*nominal protection rates*), para as maiores *commodities* agrícolas desde 1985. As NPRs estimam o percentual ao qual os preços domésticos diferem dos preços externos destes produtos. Uma NPR positiva indica que os preços domésticos estão acima do preço internacional, desta forma, o produtor doméstico recebe um subsídio; uma NPR negativa mostra que eles estão abaixo do preço internacional. Assim, o produtor doméstico está sujeito a uma taxa implícita. As NPRs ilustram, basicamente, a natureza das mudanças políticas ao longo do tempo (FAO, 2002).

O requisito que os produtores forneçam um contingente obrigatório de entrega de sua produção, abaixo dos preços de mercado, está representando um imposto implícito sobre os produtores e um subsídio aos consumidores urbanos. Entre 1990 e 1997, a média dos preços, recebida pelos produtores pelos grãos obrigatoriamente entregues, era de 1/8 do valor de mercado e, no caso da soja, era de 1/3. Somente em anos recentes estes preços se tornaram superiores aos preços de mercado.

Antes de 2000, a tarifa de importação para soja (grão em que a China não apresenta vantagens comparativas) era de 114%. Na época, os importadores requeriam todas as licenças de

importação e os produtores chineses tinham a maior demanda nacional por soja do mundo. Em 2000, preparando sua entrada na Organização Mundial do Comércio, as tarifas foram reduzidas para 3% e as quotas deixaram de ser usadas gradualmente. A queda dos preços foi uma consequência imediata. As NPRs declinaram de 44% na prévia de 2000 (tabela 1) para menos de 15% em outubro de 2001. As importações passaram de 4,32 milhões de toneladas em 1999 para 10,2 milhões de toneladas em 2000, superando os 14 milhões de toneladas em 2001.

A China se tornou membro da Organização Mundial do Comércio - OMC em janeiro de 2002. No acordo com a OMC, a China se comprometeu a liberalizar o comércio, principalmente no setor agrícola. Neste caso, dado o contexto do comércio da soja na China e sua evolução nos últimos anos, qualquer conjectura sobre proteção à produção interna se mostraria totalmente deslocada e sem propósito.

### 3.3 A alternativa à rescisão do contrato - comportamento oportunístico

As informações difundidas pela mídia sobre o caso do embargo de soja brasileira são confusas e muitas vezes conflitantes. Com base na compilação das informações divulgadas pela *Folha on line*

(Disponível em [www.folhaonline.com.br](http://www.folhaonline.com.br), acesso de 15 de abril a 15 de julho de 2004), identificaram-se três hipóteses básicas que justificariam a ação de embargo à soja brasileira.

O crescimento desenfreado da economia chinesa tem sido motivo de preocupação para seus governantes. Uma das tentativas de conter o crescimento foi diminuir as linhas de crédito disponíveis no mercado. A primeira hipótese de uso alternativo para a utilização de barreiras fito-sanitárias baseia-se nesta idéia. Os processadores da China estão passando por problemas financeiros muito graves e compraram muito mais soja do que precisavam no momento. Como o intervalo de tempo entre o embarque da soja no Brasil e o desembarque da soja na China é de 90 dias, os preços de soja baixaram e houve a possibilidade, muito grande, de perda (frente aos preços em vigor). A questão do fungicida, assim, parecia uma boa alternativa à rescisão do contrato. A segunda hipótese decorre da movimentação dos preços no mercado internacional. Em abril, os fundos de investimento possuíam 185 mil contratos em aberto no mercado futuro do complexo de soja; em maio, estavam apenas com 30 mil. A saída dos fundos contribuiu para a queda dos preços. Outra questão importante é a expectativa para a entrada da soja americana em setembro. A soja, que chegou a custar US\$ 360 dólares em maio, incluindo fretes, pode vir a custar em torno de US\$ 260 em meados do segundo semestre. Assim, aumentos de exigências na qualidade do produto e a tentativa de retardar as compras seriam as únicas alternativas para evitar potenciais prejuízos, principalmente no que diz respeito a custos de oportunidade. A terceira hipótese decorre do fato de os estoques na época estarem muito altos, devido à gripe do frango no país. Assim, as indústrias esmagadoras não teriam por que comprar soja a um preço mais alto que o do estoque já disponível no país. Logo, não haveria por que *traders* comprarem soja “nova”, uma vez não terem para quem vender.

Neste contexto, quando as três hipóteses básicas são combinadas, um resultado bastante simples

parece emergir: o custo da soja estava alto demais para os padrões de preço que apontavam no mercado e havia um excesso de oferta. A solução para a problemática seria desafogar estoques antigos e, principalmente, não realizar novas compras naquele momento, dada a perspectiva de ganhos futuros. Assim, pode-se esquematizar o processo de tomada de decisão chinesa:

#### Fase um – Formulação

1. Definir o problema e suas variáveis relevantes (parâmetros): o custo da soja estava alto demais para os padrões de preço que apontavam no mercado e um excesso de oferta.
2. Estabelecer os critérios ou objetivos de decisão: adiamento de novas compras e redução dos estoques vigentes.
3. Relacionar os parâmetros com os objetivos, ou seja, modelar o problema: o objetivo conflitava com a realidade naquele momento dado que contratos de compra já haviam sido firmados. Dessa forma, um novo problema seria reverter os contratos firmados.
4. Gerar as alternativas de decisão e as alternativas dos cenários possíveis, para diferentes valores: rescisão do contrato vigente ou o uso de uma justificativa plausível em termos internacionais para a suspensão do contrato.

#### Fase dois – Tomada de decisão

5. Avaliar as alternativas e escolher a que melhor satisfaz aos objetivos (método de decisão): a rescisão do contrato apresentava um custo alto devido às multas previstas. Entretanto, a questão da qualidade do produto ser posta em dúvida parece surgir como uma alternativa sem custos para os chineses, no curto prazo. As barreiras fito-sanitárias são mais difíceis de serem questionadas, pois se baseiam no critério da segurança alimentar. Dado que a carga respeitava padrões internacionais, foi necessário estabelecer padrões de qualidade locais extremamente rígidos (tolerância zero) já que os contratos não cobriam tais questões.

6. Implementar a decisão escolhida e monitorar os resultados por meio de:

- a) Análise de sensibilidade dos resultados, para poder responder a pergunta do tipo *what – if?*: Como a China, atualmente, é um país para o qual o mundo tem suas atenções voltadas, devido ao seu imenso potencial demandante, dificilmente tais ações, como a política de tolerância zero, não gerariam conseqüências graves para o país, ou seja, se implantasse tal política, quais as conseqüências produzidas?
- b) Aprendizagem pela retroalimentação dos resultados, para poder alterar ou melhorar o modelo: apesar de efetivamente não acontecer nenhum tipo de punição nem em termos monetários ou até mesmo na forma de advertências formais, o caso repercutiu muito negativamente a níveis internacionais, ou seja, trabalhar com esse tipo de estratégia pode gerar conseqüências a longo prazo. Se por um lado a China é um mercado potencial para absorver a oferta de excedentes dos países exportadores, por outro ela também tem a necessidade de importação, que tende a crescer muito nos próximos anos. De acordo com as projeções do *Union des Banques Suisses - UBS*, um dos maiores bancos do mundo, a China e a Índia serão os maiores clientes mundiais até 2030, com um potencial de compra cinco vezes maior do que o atual mercado dos Estados Unidos. Assim, a China deve realimentar o modelo de decisão a partir da reação, não apenas do Brasil, em relação ao caso, mas, também, dos outros países componentes do cenário mundial (como a associação entre Brasil, Argentina e Estados Unidos para contestação da atitude chinesa).

Desta maneira, o comportamento oportunístico parece ter sido a alternativa mais plausível diante das circunstâncias que descreviam o mercado chinês de soja naquele momento. Do ponto de vista estratégico, pode-se perceber que a estratégia

deliberada de compra da soja brasileira não fazia mais sentido dentro do novo contexto que, então, se estabelecia. Dessa maneira, a justificativa dada pela presença de fungicida na carga proporcionou o advento de uma nova estratégia (estratégia emergente) de apontar um problema relativo à segurança alimentar e, assim, rescindir o contrato, não sofrendo perdas derivadas dos estoques existentes, do preço futuro menor e da falta de compradores naquele momento.

#### 4 Conclusão

O embargo à soja brasileira, ocorrido no primeiro semestre de 2004, gerou uma forte agitação nas relações comerciais entre Brasil e China. A ação promulgada pelo Ministério da Quarentena, de embargar a soja brasileira, ignorou os padrões internacionais e assumiu uma postura de tolerância zero à presença de fungicidas no grão. A mídia anunciou a cifra de 1 bilhão de reais como o montante do prejuízo causado.

Cada vez mais, os países vêm no comércio internacional uma forma de obter ganhos em termos de vendas, de consumo e de diversificação de carteiras. Apesar disso, as barreiras comerciais continuam sendo usadas como forma de proteção à produção local, bem como para garantir a segurança alimentar e propiciar ganhos oportunistas. Este trabalho se dedicou a explorar as motivações da ação chinesa de embargo à soja brasileira: o respeito da norma fito-sanitária (uma simples ação de segurança alimentar), proteção de mercado ou ganhos de ocasião?

Ao estudar a questão da segurança alimentar para a ação do embargo, tal justificativa não se sustenta, em virtude de a China liberar posteriormente à assinatura do tratado de quebra do embargo a presença, em solo chinês, de soja “contaminada”, desde que fosse submetida a um processo de lavagem. Se a intenção chinesa era de assegurar que sua população não estivesse sujeita a nenhum risco alimentar, não seria uma atitude de bom senso estender a ação de embargo a toda carga que

estivesse fora dos padrões por ora estabelecidos pelos chineses, e apenas liberar novos carregamentos inspecionados, de acordo com as normas? Nesse sentido, a falta de coerência chinesa descarta a hipótese de segurança alimentar na aplicação da barreira fito-sanitária à soja brasileira.

A hipótese da proteção de mercado foi descartada em virtude da situação na qual se configura atualmente o mercado de soja na China. A soja, assim como todo o mercado das grandes *commodities*, tem passado por um intenso processo de orientação pró-mercado. Outra questão importante é o fato de que os produtores locais não apresentam capacidade de atender todo o mercado chinês e existe uma necessidade revelada de importações que justificaram as quedas significativas nas tarifas de importação e a extinção de quotas de importação. Dessa forma, esta hipótese não se sustenta, em virtude do processo de transformação que o mercado chinês tem passado e a inexistência de fatores que justificassem uma quebra estrutural e a reformulação do processo vigente.

As barreiras sanitárias e fito-sanitárias, diferentemente dos tradicionais instrumentos de barreira comercial, apresentam uma justificativa social de sua implementação muito difícil de ser questionada: a justificativa da segurança alimentar. Do ponto de vista estratégico, as barreiras fito-sanitárias são as únicas capazes de propiciar, ao tomador de decisão, uma capacidade adaptativa, fazendo que a estratégia deliberada possa absorver uma parcela da estratégia emergente, dando origem à estratégia guarda-chuva. No caso do embargo chinês, o comportamento oportunístico parece ser a alternativa mais plausível diante das circunstâncias que descreviam o mercado chinês da soja, naquele momento. Analisando-se a formulação da estratégia chinesa pode-se perceber que a estratégia deliberada de compra da soja brasileira não fazia mais sentido dentro do novo contexto que então se estabelecia (altos estoques, preço futuro da soja menor e da falta de compradores).

Desta maneira, a justificativa dada pela presença de fungicida na carga proporcionou o advento de uma

nova estratégia (estratégia emergente) de apontar um problema relativo à segurança alimentar e, assim, não rescindir o contrato, mas fazendo-o perder o poder de ação e, dessa forma, não sofrendo prejuízos contábeis e econômicos naquele momento.

Entre as conseqüências do embargo chinês à soja brasileira destaca-se o crescimento do debate sobre a grande vulnerabilidade internacional a que o Brasil está submetido nesse sentido e, principalmente, quão grande, hoje, é o hiato entre as verbas necessárias para se tomar medidas que diminuíssem tal vulnerabilidade e a verba atualmente disponível. A OMC tem recebido atualmente uma grande pressão dos países em desenvolvimento, principalmente, de uma postura mais efetiva sobre a questão das barreiras técnicas e de ordem sanitária, uma vez que obstruem o comércio internacional, prejudicando o processo de desenvolvimento de tais países.

Finalmente, uma das limitações à conclusão deste trabalho é resultante de que as informações provêm de fontes que podem distorcer os fatos por objetivar o aumento de vendas das publicações ou repercussão política (uma das limitações apontadas por Yin (2005) para o uso de documentação como fonte de dados). Sugestões para futuros estudos incluem a replicação deste trabalho, a partir da utilização de dados efetivamente consolidados por órgãos de ambos governos, inclusive com a realização de entrevistas com representantes das partes envolvidas. Além disso, pode-se fazer um panorama histórico do uso de barreiras de cunho técnico utilizadas para barrar o comércio internacional, no sentido de, efetivamente, dimensionar as perdas provocadas por tais ações.

## Referências

AKERLOF, G.A. The market of "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, v.84, p.488-500, ago.,1970.

ABIOVE. Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. Disponível em <http://www.abiove.com.br>> Acesso em 25 de agosto de 2004.

- BRASIL. **Boletim do Banco Central I-2004**. Disponível em <http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em 19 de agosto de 2004.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão Assessoria Econômica/ ASSEC. **Nota técnica sobre o PIB - 2003**. Disponível em [http://www.planejamento.gov.br/arquivos\\_down/assec/Nota\\_Asec\\_PIB\\_2003\\_graficos.pdf](http://www.planejamento.gov.br/arquivos_down/assec/Nota_Asec_PIB_2003_graficos.pdf)
- EPPING. **Economia Mundial para Iniciantes**. São Paulo: BEI, 2001.
- DEARDORFF, A. V.; STERN, R. M. **Methods of measurement of non-tariff barriers**. Geneve: UNCTAD, 1985.
- DIAS, A. R. **Barreiras não-tarifárias às exportações de carne bovina do Rio Grande do Sul, sob a ótica do Sistema Integrado Agronegocial (SIAN)**. Dissertação de Mestrado. Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócio (CEPAN) – UFRGS, 2003.
- FAO. **The state of food and agriculture 2002**. FAO (*on line*). Disponível em <http://www.fao.org>. Acesso em: 04. set. 2004.
- FOLHA. **Folha on Line**. Disponível em <http://www.folhaonline.com.br>> Acesso em 5 de agosto de 2004.
- HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**. Rio de Janeiro: Campus, 1985.
- KENEN, P. B. **Economia internacional: teoria e política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- KOTLER, P.; JATUSRIPITAK, S.; MAESINCEE, S. **O marketing das nações**. São Paulo: Futura, 1997.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**. 5 ed. São Paulo: Makron Books, 2001.
- LONGO, W. P.; KRAHE, P.R.; MARINHO, V.M.C. Incentivos governamentais não fiscais – Estratégia para fomentar a inovação tecnológica. **Cadernos de Tecnologia 2**. 2. ed. Editado pela Gerência do Instituto Euvaldo Lodi – IEL. Rio de Janeiro, 2004.
- MAS-COLLEL, A.; WHINSTON, M. D.; GREEN, J. R. **Microeconomic theory**. New York: Oxford University Press, 1995.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL J. **Safári de estratégia**. Porto Alegre: Brookman, 2000.
- MINTZBERG, Henri. **Ascensão e queda do planejamento estratégico**. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- PORTER, M. E. **Estratégia competitiva: técnicas para a análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1986. 362p.
- \_\_\_\_\_. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, c1989.
- REED, M. R. **International trade in agricultural products**. Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001.
- SCHOTT, J. **The Uruguay Round: an assessment**. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1994.
- SHAVEL, S. On moral hazard and insurence. **Quartely Journal of Economics**. Cambridge, v.93 1979, p.541-62.
- SHIMIZU, T. **Decisões nas organizações: introdução aos problemas de decisão encontrados nas organizações e nos sistemas de apoio à decisão**. São Paulo: Atlas, 2001.
- SPERS, E. E. Qualidade e segurança em alimentos. *In*: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 283-321.
- STERN, R.M.U.S. **Trade policies in a changing world economy**. Cambridge: MIT Press, 1987.
- TEIXEIRA, Ib. Segurança alimentar ameaçada. **Conjuntura Econômica**. v. 35, n. 12, p. 109-113, dez 1981.
- USA. **USDA Economic Research Service Web Site**. Disponível em <http://www.ers.usda.gov>>. Acesso em: 22 ago. 2004.

VARIAN, H. H. **Microeconomia**: princípios básicos. Tradução [da 6ª ed. Original] de Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2005.