

Vantagens comparativas e desempenho das exportações do setor pesqueiro brasileiro no mercado norte-americano

Rosemeiry Melo Carvalho *
Rochele Alves de Araújo **
José César Vieira Pinheiro ***

Comparative advantages and export performance of Brazilian fishing sector in the North American market

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar a competitividade das exportações brasileiras de pescado no mercado dos Estados Unidos no período de 2000 a 2008. Para identificar os produtos que apresentam vantagem comparativa revelada e analisar a qualidade de especialização, foram utilizados os indicadores de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), Desempenho Comercial (DES) e Qualidade da Especialização (QE). Os resultados mostraram que o setor pesqueiro brasileiro está em situação competitiva ótima no mercado norte-americano. Os produtos em situação de retirada e com oportunidades perdidas (peixes vivos e filés de peixe) representam importantes oportunidades de negócios e investimentos no comércio entre o Brasil e os Estados Unidos.

Palavras-chave: competitividade, pescado, Estados Unidos, Brasil.

ABSTRACT

The objective of this study is to analyze the competitiveness of Brazilian exports of fish in the United States market from 2000 to 2008. To identify the products with revealed comparative advantage, and analyze the quality of expertise were used indicators of Revealed Comparative Advantage (RCA), Sales Performance (SP) and Quality of Expertise (QE). The results showed that the Brazilian fishing industry is in a great competitive situation in the U.S. market. The products in a state of withdrawal, and with missed opportunities (live fish and fish fillets) represent important business opportunities and investments in trade between Brazil and the United States.

Recebido em 28.10.2009. Aceito em 02.12.2009.

*Doutora em Economia, professora do Departamento de Economia Agrícola, Bolsista do Programa de Educação Tutoria (PET) da Universidade Federal do Ceará (UFC). C.P.: 6017, 60451-970, Fortaleza, CE, Brasil. E-mail: rmelo@ufc.br.

**Engenheira de Pesca na Universidade Federal do Ceará (UFC). C.P.: 6017, 60451-970, Fortaleza, CE, Brasil. E-mail: rochele0001@hotmail.com.

***Doutor em Economia, professor do Departamento de Economia Agrícola na Universidade Federal do Ceará (UFC). C.P.: 6017, 60451-970, Fortaleza, CE, Brasil. E-mail: cesar.vieira@pq.cnpq.br

Key words: competitiveness, fish, United States, Brazil.

JEL Classification: F00, F10, Q22.

1 Introdução

A competitividade é uma das principais preocupações dos empresários no mundo inteiro. Muitos fatores têm colaborado para o acirramento da competitividade. Entre eles, destacam-se a globalização de mercados, as novas tecnologias e a exigência de produtos com elevada qualidade. Desse modo, o grande desafio para as empresas é garantir sua sobrevivência em mercados cada vez mais competitivos.

De acordo com a abordagem sistêmica, a competitividade pode ser entendida como a capacidade de a empresa formular e programar estratégias que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. Consoante essa abordagem, tanto os fatores internos quanto os externos à empresa influenciam o desempenho desta. Assim, o sistema macroeconômico, a infraestrutura e as características socioeconômicas dos mercados domésticos têm influência decisiva no desempenho empresarial (MCT, 1993).

O Brasil é visto, no exterior, como um dos países que tem mais e melhores condições de atender à demanda mundial de pescado, já que possui um vasto litoral com correntes frias do Oceano Atlântico que sustentam uma grande variedade de espécies, conforme o que diz Favaret Filho (1997). De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC, 2009), um dos os principais importadores de pescados brasileiros são os Estados Unidos. As exportações nacionais de pescado, em 2008, foram de, aproximadamente, US\$ 239 milhões; desse total, aproximadamente, US\$ 96 milhões correspondem às exportações para os Estados Unidos, representando mais de 40% do total.

Considerando a importância do comércio de pescado entre o Brasil e os Estados Unidos, neste estudo, pretende-se analisar a evolução da competitividade desse setor no período entre 2000 e 2008, visando identificar os produtos que representam novas oportunidades de negócios e investimentos, classificando-os segundo sua situação competitiva. Para isso, serão utilizados os

indicadores de desempenho, os quais se caracterizam por focalizar a participação do agente estudado no mercado internacional, mostrando a capacidade de um dado setor sobreviver e se expandir no mercado nacional e internacional. Tais indicadores podem ser absolutos ou relativos. Os indicadores absolutos comparam o desempenho competitivo do país com seus concorrentes no comércio mundial, enquanto os indicadores relativos, em geral denominados indicadores de vantagem comparativa revelada, relacionam o desempenho do setor em questão com o desempenho dos demais setores do mesmo país.

Os indicadores de vantagem comparativa revelada incorporam implicitamente os pressupostos básicos da teoria *Ricardiana* e do modelo de *Heckscher-Ohlin*. Estas teorias supõem que o comércio internacional pode ser explicado pelas diferentes dotações de fatores produtivos e, no caso da versão clássica, também pelas diferentes produtividades do trabalho encontradas em cada país. Por sua vez, a participação dos vários países no fluxo total de comércio explica-se, por meio dessas teorias, pelo fato de que os países se especializam nos setores em que possuem “vantagens comparativas” (Krugman e Obstfeld, 2005).

Além da introdução este trabalho apresenta mais quatro seções. A Seção 2 descreve, brevemente, a estrutura do comércio brasileiro de pescado. A seguir, na Seção 3, é abordada a metodologia utilizada para a obtenção dos indicadores de competitividade. Por fim, nas Seções 4 e 5, são apresentados e discutidos os resultados e as principais conclusões.

2 O comércio exterior brasileiro de pescado

De acordo com dados do MDIC (2009), entre os anos de 2000 e 2008, o setor pesqueiro brasileiro exportou anualmente, em média, US\$ 325 milhões e importou US\$ 340 milhões. Os principais produtos exportados em 2008 foram: lagosta (36%), camarão (18%) e os peixes congelados (17%), tendo como principais mercados de destino os Estados Unidos (40%), a França (19%) e a Espanha (10%). Os principais fornecedores de pescado para o Brasil são: Noruega (29%), Chile (24%) e Argentina (17%). Os principais produtos importados são o bacalhau (37%) e peixes congelados (28%). Dos US\$ 241 milhões referentes à importação de bacalhau, 78% são oriundos da Noruega. Já os peixes congelados, com US\$ 180 milhões, têm

como principais fornecedores a Argentina (15%) e o Chile (5%). De acordo com a balança comercial brasileira de pescados, em 2008, houve um aumento de 5% no valor das exportações e um acréscimo da ordem de 140% nas importações em relação ao ano de 2000, ocasionando um saldo negativo na balança comercial brasileira de, aproximadamente, US\$ 418 milhões.

Esse resultado se deve, principalmente, à redução de 8% nas exportações de crustáceos entre 2000 e 2008, mais particularmente as de camarão. Por outro lado, os peixes congelados e filés de peixe tiveram uma maior participação nas exportações, pois passaram de 18% para 23% nesse mesmo período. Segundo Araújo *et al.* (2007), a redução nas exportações de camarão está associada à diminuição de produção do crustáceo. O camarão brasileiro chegou a corresponder a mais de 55% das exportações antes do processo de *antidumping* estabelecido em 2004 pelos Estados Unidos (EUA) contra o camarão brasileiro. Adicionalmente, os EUA exigem o cumprimento do programa Análise de Perigos Críticos de Controle (HACCP) e de inocuidade dos produtos, que não podem conter metais pesados e antibióticos.

A União Europeia, um dos parceiros comerciais brasileiros que mais oferece empecilhos, além de todos esses requisitos, exige das autoridades brasileiras o cumprimento de um rígido Plano Nacional de Controle de Resíduos (PNCR), envolvendo análises regulares de várias substâncias que podem afetar a saúde dos consumidores. De modo geral, os consumidores norte-americanos e europeus têm valorizado a certificação da produção que deve considerar a inocuidade (sanidade e qualidade), a responsabilidade ambiental e o compromisso social. Dessa forma, os países exportadores que suprem estes mercados devem adequar seus processos produtivos a fim de incrementar e manter a sua competitividade.

3 Metodologia

3.1 Fonte dos dados

Para atender os objetivos propostos, foram utilizados os seguintes indicadores de competitividade: Vantagem Comparativa Revelada (VCR), Desempenho (DES) e Qualidade da Especialização (QE). Os dados usados na construção desses indicadores referem-se aos valores FOB (*Free on Board*) das exportações e importações mundiais de pescado, expressos em dólares

americanos (US\$) entre 2000 e 2008; e aos valores FOB (*Free on Board*) das exportações e importações de pescado entre o Brasil e os Estados Unidos para esse mesmo período.

Os dados foram obtidos junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) e ao banco de dados do Sistema *United Nations Commodity Trade* (UNCOMTRADE). A classificação das mercadorias foi feita de acordo com a nomenclatura do Sistema Harmonizado (SH), com quatro dígitos.

3.2 Vantagens Comparativas Reveladas (VCR)

Para analisar as vantagens comparativas reveladas (VCR), empregou-se o indicador proposto por Balassa (1966), por ser um dos métodos mais utilizados na determinação de vantagens comparativas. O VCR, que é denominado como uma medida revelada porque seu cálculo tem base em dados observados e demonstra as vantagens comparativas de um país na produção de determinado bem ou setor de atividade. Esse indicador pode ser obtido por:

$$VCR^t_j = \left(X^t_{jB} / X^t_{jw} \right) / \left(X^t_B / X^t_w \right) \quad (1)$$

Nessa equação: VCR^t_j = indicador de Vantagem Comparativa Revelada do j -ésimo produto do setor pesqueiro brasileiro; X^t_{jB} = valor das exportações brasileiras do j -ésimo tipo de pescado para os EUA; X^t_B = valor total das exportações brasileiras de pescado para os EUA; X^t_{jw} = valor das exportações mundiais do j -ésimo tipo de pescado para os Estados Unidos; X^t_w = valor total das exportações mundiais de pescado para os Estados Unidos; t = períodos de tempo.

Para obter o índice VCR para o setor de pescado como um todo, as variáveis utilizadas foram: X^t_{SB} = valor das exportações brasileiras de pescado para os EUA; X^t_{TB} = valor total das exportações brasileiras para os EUA; X^t_{SW} = valor das exportações mundiais de pescado para os Estados Unidos; X^t_{TW} = valor total das exportações mundiais de pescado para os Estados Unidos; t = períodos de tempo. Desse modo, tem-se:

$$VCR^t = (X^t_{SB} / X^t_{SW}) / (X^t_{TB} / X^t_{TW}) \quad (2)$$

O índice VCR fornece um indicador da participação relativa das exportações de uma região ou país. O resultado desse índice demonstra se um país, no caso do presente trabalho, o Brasil, possui vantagem comparativa no setor pesqueiro, confrontando sua participação nos mercados nacional e mundial. Desse modo, se o indicador $VCR_j > 1$, significa que o país apresenta vantagem comparativa. Por outro lado, se a $VCR_j < 1$, há desvantagem comparativa revelada (Hidalgo, 1998).

3.3 Qualidade da Especialização (QE)

O indicador utilizado para analisar a qualidade da especialização (QE) das exportações do setor pesqueiro foi construído com base na metodologia *Constante Market Share*, a qual considera a participação de cada país nas importações totais do grupo de referência (MCT, 1993). A qualidade da especialização foi determinada em três etapas. Na primeira, foi calculado o indicador de desempenho (DES), o qual permite evidenciar a evolução do comércio de um dado produto ou setor no mercado de destino, podendo ser calculado por:

$$DES^t_j = \frac{(X^t_{jB} - X^{t_0}_{jB})}{X^{t_0}_{jB}} \quad (3)$$

Nessa equação, DES^t_j = Indicador de Desempenho do j-ésimo tipo de pescado brasileiro no t-ésimo período; X^t_{jB} = valor das exportações brasileiras para os Estados Unidos do j-ésimo pescado em um dado período t; e, $X^{t_0}_{jB}$ = valor das exportações brasileiras para os Estados Unidos do j-ésimo pescado no período inicial (t_0). Se $DES^t_j > 0$ significa que, tomando-se como base o período inicial, o produto ou setor considerado aumentou sua participação no mercado do país importador. De modo contrário, ou seja, se $DES^t_j < 0$, demonstra-se uma redução na sua participação.

Na segunda etapa, a partir da análise conjunta dos valores médios dos indicadores VCR e DES, os produtos foram classificados em quatro grupos: (a) situação ótima: ascendentes e competitivos ($DES > 0$ e $VCR > 1$), (b) situação de vulnerabilidade: descendentes e competitivos ($DES < 0$ e $VCR > 1$); (c) situação de oportunidades perdidas: ascendentes e não competitivos ($DES > 0$ e $VCR < 1$); (d) situação de retirada: descendentes e não competitivos ($DES < 0$ e $VCR < 1$);

A terceira etapa para obter a qualidade da especialização consiste em calcular o Índice de Qualidade da Especialização (QE), o qual é dado pela participação relativa do valor médio das exportações de cada grupo, classificados de acordo com sua situação competitiva, no valor total médio das exportações de pescado do Brasil para os Estados Unidos, ou seja:

$$QE = \frac{\overline{X}_{g,B}}{\overline{X}_B} \quad (3)$$

Onde \overline{X}_B = valor médio das exportações brasileiras de pescado para os EUA; e, $\overline{X}_{g,B}$ = valor médio exportações brasileiras para os EUA do g-ésimo grupo de produtos.

4 Resultados e discussão

Nesta seção, são apresentados e discutidos os resultados obtidos com base na estimação dos indicadores de competitividade.

4.1 Vantagem Comparativa Revelada (VCR)

Com base no valor do índice VCR, verifica-se que o setor pesqueiro brasileiro apresentou vantagem comparativa revelada no comércio com os Estados Unidos durante todo o período analisado; a partir do ano de 2002, ocorreu uma redução na competitividade (Tabela 1).

Em termos médios, por um lado, os produtos que apresentaram vantagens comparativas reveladas foram: peixe fresco ou refrigerado inteiro, peixe congelado inteiro e crustáceos. De outro, os seguintes produtos apresentaram desvantagem comparativa: peixes vivos; filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen; peixe salgado, defumado para consumo humano e

moluscos. Os peixes vivos apresentaram vantagem comparativa revelada para o período entre 2006 e 2008, em vista, principalmente, do aumento nas exportações de peixes ornamentais. A pouca exigência de grandes áreas de cultivo, o rápido retorno econômico e o alto valor dos peixes ornamentais no mercado, tanto nacional quanto mundial, estimularam o ingresso de alguns produtores na atividade compondo um contingente aproximado de mil e oitocentos produtores em todo o Brasil (Vidal Júnior, 2002).

Para os peixes frescos, refrigerados e congelados inteiros, a VCR deve-se, dentre outros fatores, às estratégias de exportação das grandes empresas exportadoras de tilápia como Netuno e Tilápia Brasil, que estão exportando tilápia congelada inteira.

Tabela 1: Vantagem Comparativa Revelada (VCR) das exportações brasileiras de pescado para os Estados Unidos, 2000 a 2008.

Table 1: Revealed Comparative Advantage (VCR) of Brazilian exports of fish to the United States, 2000 to 2008.

Código SH	Grupos de Produtos	Anos									Média
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
03	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	1,385	1,478	1,776	1,692	1,373	1,036	0,931	0,807	0,655	1,237
0301	Peixe vivo	0,917	0,601	0,476	0,544	0,631	0,899	1,023	1,352	1,793	0,915
0302	Peixe fresco ou refrigerado inteiro	1,494	1,521	1,338	1,444	1,780	2,157	1,621	1,473	1,335	1,574
303	Peixe congelado inteiro	0,536	0,932	1,027	0,998	1,089	1,798	2,435	2,232	1,299	1,372
0304	Filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	0,065	0,034	0,046	0,076	0,156	0,258	0,265	0,249	0,233	0,154
0305	Peixe salgado, defumado para consumo humano	0,044	0,018	0,001	0,005	0,013	0,010	0,004	0,000	0,000	0,011
0306	Crustáceos	1,519	1,463	1,562	1,516	1,461	1,410	1,428	1,478	1,630	1,496
0307	Moluscos	0,000	0,001	0,015	0,016	0,015	0,010	0,019	0,000	0,000	0,008

Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados do MDIC (2009) e UNCOMTRADE (2009).

De acordo com os dados da Tabela 2, verifica-se que, entre os produtos exportados, os mais importantes são os crustáceos, com uma participação média de, aproximadamente, 72%. Os

peixes frescos ou refrigerados inteiros ocupam a segunda posição (15,46%), seguidos dos peixes congelados inteiros (6,87%).

Entre os anos de 2000 e 2002, o camarão foi o principal produto de exportação do Brasil. Porém, em 2003 foi detectada uma enfermidade nesse crustáceo, provocada pelo vírus Mionecrose Infecciosa (IMNV), que reduziu a produção e a produtividade em áreas contaminadas do Nordeste brasileiro, responsável por mais de 60% do valor total das exportações de pescado do país. Por consequência, afetaram-se as exportações e diminuiu a vantagem comparativa desse produto.

Tabela 2: Participação dos grupos de pescado nas exportações brasileiras para os Estados Unidos, 2000 a 2008 (em porcentagem).

Table 2: Participation of groups of fish in the Brazilian exports to the United States, 2000 to 2008 (in percentage).

Código SH	Grupos de Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média
03	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
0301	Peixes vivos	0,68	0,49	0,07	0,05	0,49	0,70	0,76	0,87	1,11	0,58
0302	Peixe fresco ou refrigerado inteiro	15,80	15,99	15,20	15,25	17,49	16,71	14,02	15,20	13,67	15,46
0303	Peixe congelado inteiro	2,94	4,90	4,50	4,60	5,12	9,44	12,96	10,91	6,60	6,87
0304	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	1,52	0,79	1,20	2,00	4,29	7,46	7,95	7,99	7,59	4,53
0305 -	Peixe salgado, defumado, para consumo humano	0,08	0,03	0,02	0,01	0,00	0,03	0,02	0,01	0,00	0,02
0306	Crustáceos	78,98	77,79	79,00	78,00	72,52	65,59	64,17	65,03	71,04	72,42
0307	Moluscos	0,00	0,01	0,01	0,09	0,08	0,07	0,12	0,00	0,00	0,04

Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados do MDIC (2009) e UNCOMTRADE (2009).

Apesar desse declínio, o Brasil ainda se destaca como um dos países com o maior potencial para a exploração da carcinicultura. Para Araújo *et al.* (2007), isso se deve às suas condições climáticas, a extensão territorial, a abundância dos recursos hídricos, a variedade de espécies adaptáveis ao cultivo, a disponibilidade de profissionais qualificados, a existência de mercado consumidor potencial, a disponibilidade de infraestrutura de apoio e de escoamento para exportação, de linhas de crédito e de possibilidades da integração da aquicultura com a

agropecuária. Essas vantagens comparativas para o desenvolvimento da aquicultura indicam que o Brasil poderá ocupar uma posição de destaque no cenário mundial como um dos maiores produtores de alimentos aquáticos.

Vale lembrar que a atual valorização do real frente ao dólar tem tornado o mercado internacional menos favorável às exportações. Portanto, a manutenção da competitividade do setor depende, também, de políticas governamentais como linhas de crédito e subsídios aos aquicultores.

4.2 Desempenho das Exportações (DES)

De acordo com os valores do indicador DES, verificou-se que, no período entre 2000 e 2008, o desempenho médio das exportações do setor de pesqueiro brasileiro para os Estados Unidos foi positivo, porém seu valor foi negativamente influenciado por três grupos de produtos: peixes vivos; peixe salgado e peixe defumado para consumo humano; moluscos (Tabela 3).

Diferentemente, quatro grupos de produtos apresentaram desempenho positivo, já que aumentaram sua inserção no mercado norte-americano. São eles: peixe fresco ou refrigerado inteiro; peixe congelado inteiro; filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen; crustáceos.

Deve-se ressaltar que o grupo formado por filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen apresentaram desempenho positivo em todo o período analisado, exceto em 2001, representando uma fonte de estabilidade para os exportadores. Os peixes vivos melhoraram seu desempenho na exportação entre 2005 e 2008. Tal resultado deve ser creditado, principalmente, às exportações de peixes ornamentais, pois os Estados Unidos são grandes importadores e contribuem para aumentar o desempenho desse produto.

Os crustáceos apresentaram desempenho negativo entre 2005 e 2008. Tal resultado pode ser atribuído à redução das exportações de camarão, que representava em torno de 79% do valor do pescado exportado para os Estados Unidos no início do período, e que passou a sofrer

sucessivas reduções a partir de 2003. Essa diminuição de exportações foi motivada por uma petição, feita pelos pescadores norte-americanos de camarão, para serem aplicados os direitos *antidumping*. Essa petição data de 31 de dezembro de 2003 e se coloca contra importações de camarão congelado ou enlatado provenientes do Brasil e de outros cinco países (Equador, Índia, China, Tailândia e Vietnã)

Tabela 3: Desempenho das exportações brasileiras de pescado para os Estados Unidos, 2000 a 2008.
 Table 3: Performance of Brazilian exports of fish to the United States, 2000 to 2008.

Código SH	Grupos de Produtos	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média
03 -	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	0,186	0,527	0,600	0,350	0,070	0,030	-0,091	-0,237	0,180
0301 -	Peixes vivos	-0,145	-0,916	-0,903	-0,023	0,105	0,152	0,153	0,238	-0,167
0302 -	Peixe fresco ou refrigerado inteiro	0,200	0,467	0,528	0,495	0,132	-0,086	-0,125	-0,340	0,159
0303 -	Peixe congelado inteiro	0,972	1,323	1,451	1,349	2,429	3,533	2,367	0,711	1,767
0304 -	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	-0,380	0,201	1,059	2,820	4,260	4,397	3,784	2,813	2,369
0305 -	Peixe salgado, defumado, para consumo humano	-0,502	-0,963	-0,797	-1,000	-0,584	-0,734	-0,897	-0,995	-0,809
0306 -	Crustáceos	0,168	0,522	0,580	0,240	-0,111	-0,163	-0,251	-0,314	0,084
0307 -	Moluscos	-0,918	-0,985	0,863	0,459	-0,053	0,630	0,000	0,000	-0,001

Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados do MDIC (2009) e UNCOMTRADE (2009).

Esta petição atingiu os produtores de camarão de cativeiro no Brasil, essencialmente no Nordeste, cujos custos são muito inferiores aos dos concorrentes norte-americanos. Em janeiro de 2004, o Departamento de Comércio dos EUA acatou a ação dos pescadores; com isso, no mesmo ano, o camarão brasileiro teve sua participação reduzida nas exportações nacionais. O pedido inicial dos pescadores americanos era de uma sobretaxa da ordem de 60%, para compensar o *dumping* (venda por preços abaixo do custo, com prejuízo à produção local). Para a China, a sobretaxa foi bem maior. Os chineses são concorrentes diretos dos brasileiros, no segmento de porte médio.

Entretanto, diante dos acidentes climáticos ocorridos na Ásia, como o maremoto que trouxe perdas da ordem de US\$ 40 milhões para a aquicultura, segundo levantamento da

Organização das Nações Unidas, será difícil para os EUA encontrar substituto para atender a sua demanda. Abre-se, dessa maneira, uma boa perspectiva de mercado para o Brasil (Pinazza, 2005).

Tabela 4: Valores médios, classificação dos indicadores e situação competitiva do setor pesqueiro brasileiro no mercado dos Estados Unidos, 2000 a 2008.

Table 4: Average values, classification of the indicators and the competitive situation of the Brazilian fisheries sector in the United States market, 2000 to 2008.

Código	Grupos de Produtos	DES	VCR	Classificação	Situação
03 -	Peixes, crustáceos, moluscos e invertebrados aquáticos	0,180	1,237	Ascendente Competitivo	Ótima
0301 -	Peixe vivo	-0,167	0,915	Descendente Não competitivo	Retirada
0302 -	Peixe, fresco ou frio, inteiro	0,159	1,574	Ascendente Competitivo	Ótima
0303 -	Peixe congelado inteiro	1,767	1,372	Ascendente Competitivo	Ótima
0304 -	Filé de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	2,369	0,154	Ascendente Não competitivo	Oportunidade Perdida
0305 -	Peixe salgado, defumado para consumo humano	-0,809	0,011	Descendente Não competitivo	Retirada
0306 -	Crustáceos	0,084	1,496	Ascendente Competitivo	Ótima
0307 -	Moluscos	-0,001	0,008	Descendente Não competitivo	Retirada

Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados do MDIC (2009) e UNCOMTRADE (2009).

Os valores dos indicadores VCR e DES indicam que o setor pesqueiro brasileiro está em uma situação ótima de competitividade no mercado norte-americano; esse setor é competitivo e tem aumentado sua participação relativa nas importações desse país. Tal resultado também é observado para os seguintes produtos: peixe, fresco ou frio, inteiro; peixe congelado inteiro; e, crustáceos (Tabela 4).

Deve-se destacar que os filés de peixe, carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen representam uma oportunidade perdida para o setor, pois, mesmo não sendo competitivos, aumentaram a sua participação nas exportações ao longo de todo o período analisado. Desse modo, os investimentos nas unidades de beneficiamento de pescado que visem aumentar a sua competitividade podem ter retorno positivo, se a produção for direcionada para esse mercado. Os peixes vivos, salgados, defumados para consumo humano e os moluscos não são competitivos e

estão reduzindo sua participação nas exportações, caracterizando uma situação de retirada desse mercado.

4.3 Qualidade da Especialização (QE)

De acordo com os valores de QE, verifica-se que 95,3% das exportações de pescado estão concentradas em produtos com situação competitiva ótima. Em razão disso, são competitivos e estão ganhando participação no mercado consumidor. Essa concentração faz com que o comportamento desse grupo influencie positivamente comportamento do setor (Tabela 5).

Verifica-se, ainda, que 4,1% do valor exportado correspondem a produtos em situação de oportunidade perdida, ou seja, estão aumentando a sua participação no mercado, porém não são competitivos. Adicionalmente, 0,6% estão em situação de retirada, pois perderam participação no mercado e não são competitivos.

Tabela 5: Qualidade da especialização das exportações do setor pesqueiro brasileiro para os Estados Unidos, 2000 a 2008.

Table 5: Quality of specialization of the exports Brazilian fishing sector to the United States, 2000 to 2008.

Situação	Produtos	QE
Ótima	Peixe fresco ou refrigerado inteiro Peixe congelado inteiro Crustáceos	0,953
Oportunidade perdida	Filés de peixe, outras carnes de peixe, exceto fígado, ovas e sêmen	0,041
Retirada	Peixe vivo Peixe salgado, defumado para consumo humano Moluscos	0,006
Total		1,000

Fonte: Calculado pelos autores com base nos dados do MDIC (2009) e UNCOMTRADE (2009).

Com base nesses resultados, é possível afirmar que o Brasil tem possibilidades de aumentar sua inserção no mercado internacional, porém se fazem necessários investimentos em novos processos produtivos que aumentem a competitividade dos produtos, bem como em novas formas de divulgação capazes de criar ou aumentar a demanda por esses produtos.

5 Conclusões

O Brasil é um dos maiores produtores e exportadores mundiais de pescado, tendo os Estados Unidos como um dos principais parceiros comerciais. Analisando a evolução da competitividade do setor pesqueiro brasileiro no mercado norte-americano, com base na combinação dos valores dos indicadores de vantagem comparativa revelada, de desempenho e de qualidade da especialização calculados para o período entre 2000 e 2008. Com isso, foi possível identificar os produtos que apresentam vantagens comparativas, a evolução do desempenho das exportações e a qualidade da especialização, permitindo a identificação de novas oportunidades de negócios e investimentos nesse setor.

Considerando os produtos pesqueiros de forma agregada verificou-se que o setor está em situação competitiva ótima no mercado norte-americano, isto é, mostra-se competitivo e tem aumentado sua participação nas importações dos Estados Unidos. No que se refere à qualidade da especialização, verificou-se que a pauta de exportações está concentrada em peixes inteiros (congelados, frescos e refrigerados) e crustáceos, que também apresentam situação competitiva ótima.

No entanto, apenas os peixes congelados inteiros e os filés aumentaram sua participação nas exportações ao longo desse período, enquanto os crustáceos perderam participação e reduziram a sua vantagem comparativa no mercado americano.

Por outro lado, devemos ressaltar que os peixes vivos e os filés de peixe, que atualmente estão, respectivamente, em situação de retirada (descendentes e não competitivos) e de oportunidades perdidas (ascendentes e não competitivos), representam importantes opções de negócios e investimentos no comércio entre o Brasil e os Estados Unidos. Isso se explica, pelo fato de que, a partir de 2005, os peixes vivos terem apresentado vantagens comparativas, aumentado sua participação no valor total das exportações e melhorado seu desempenho no mercado externo. Em seguida, o segundo grupo, dos filés de peixes, demonstrou importante participação no valor das exportações, evidenciando o aumento da sua inserção no mercado, mesmo sem apresentar vantagens comparativas.

Referências

- ARAÚJO, R.A.; BEZERRA, L.N.; LIMA, M.R. de; CARVALHO, R.M. 2007. Análise das Exportações Brasileiras de Pescado: Diversificação ou Concentração de Produtos e Destino? In: SOCIEDADE BRASILEIRA PARA O PROGRESSO DA CIÊNCIA, 59, Belém, 2007. *Anais...* Belém, p. 380.
- BALASSA, B. 1966. Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries. *American Economic Reviews*, **56**(3):466-473.
- FAVARET FILHO, S.H 1997. Panorama da Pesca marítima no mundo e no Brasil. *BNDES Setorial*. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>, acesso em: 13/11/2007.
- HIDALGO, A.B. 1998. Especialização e competitividade do nordeste no mercado internacional. *Revista Econômica do Nordeste*, **29**(especial):491-515.
- KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M. 2005. *Economia Internacional: teoria e política*. 6ª ed., São Paulo, Makron Books, 576 p.
- MCT. 1993. Ministério da Ciência e Tecnologia. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas, MCT, vol. 1, 334 p.
- MDIC. 2009. *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior*. Sistema ALICE. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br>, acesso em: 10/04/2009.
- PINAZZA, L.A. 2005. EUA taxam camarão brasileiro. *Revista Agroanalysis*, **25**(2):16-17.
- UNCOMTRADE. 2009. Sistema united nations commodity trade. Disponível em: <http://comtrade.un.org>, acesso em: 20/04/2009.
- VIDAL JÚNIOR, M.V. 2002. As boas perspectivas para a piscicultura Ornamental. *Panorama da Aquicultura*, **12**(3):21-26.