

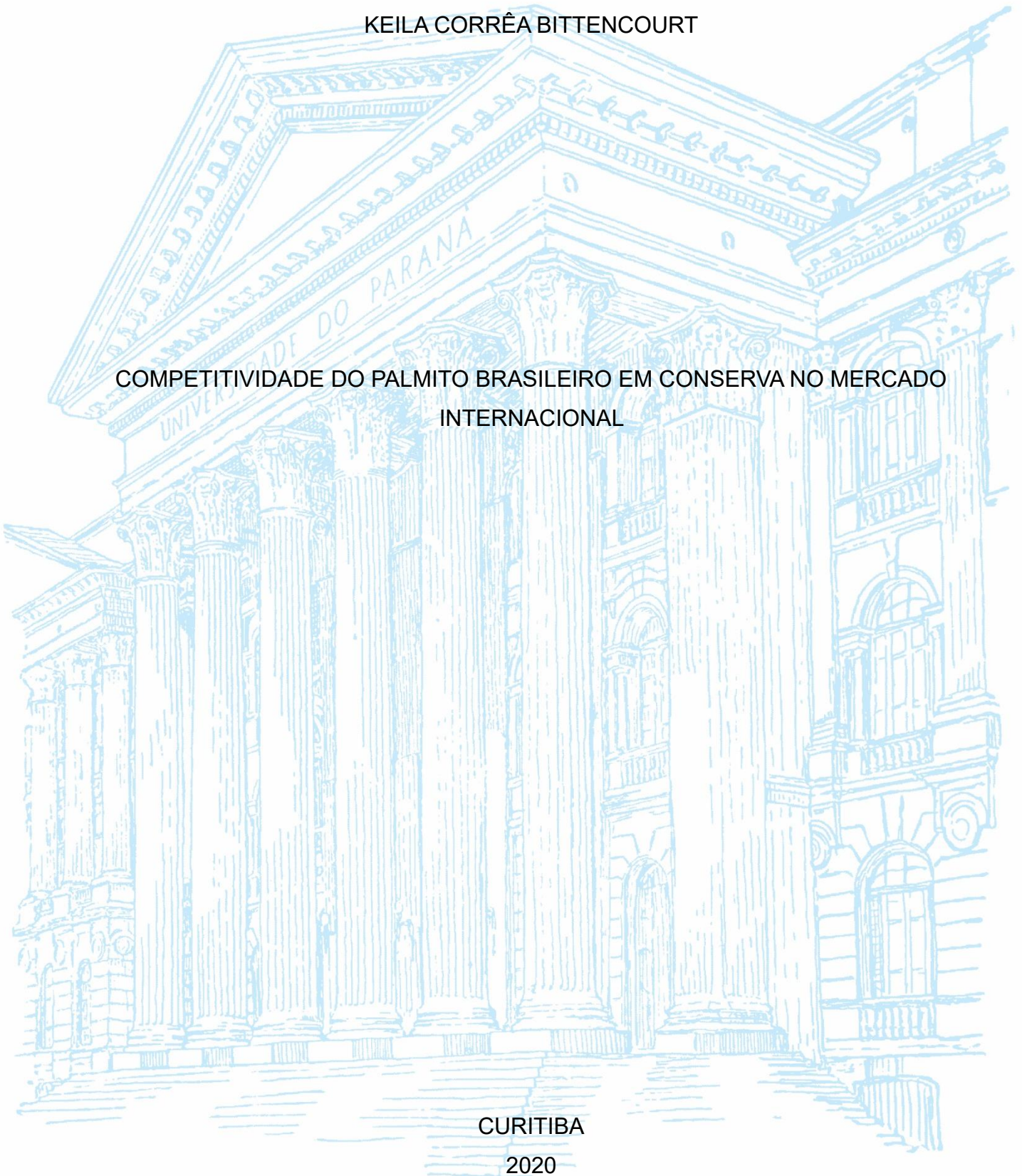
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

KEILA CORRÊA BITTENCOURT

COMPETITIVIDADE DO PALMITO BRASILEIRO EM CONSERVA NO MERCADO  
INTERNACIONAL

CURITIBA

2020



KEILA CORRÊA BITTENCOURT

COMPETITIVIDADE DO PALMITO BRASILEIRO EM CONSERVA NO MERCADO  
INTERNACIONAL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia Florestal, área de concentração: Economia, Administração e Política Florestal, do Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Engenharia Florestal.

Orientador: Prof. Dr. João Carlos Garzel Leodoro da Silva

Coorientador: Prof. Dr. Romano Timofeiczuk Junior  
Coorientador: Prof. Dr. Junior Ruiz Garcia

CURITIBA

2020

Ficha catalográfica elaborada pela  
Biblioteca de Ciências Florestais e da Madeira - UFPR

Bittencourt, Keila Corrêa

Competitividade do palmito brasileiro em conserva no mercado internacional / Keila Corrêa Bittencourt. – Curitiba, 2020.  
105 f. : il.

Orientador: Prof. Dr. João Carlos Garzel Leodoro da Silva

Coorientadores: Prof. Dr. Romano Timofeiczuk Junior

Prof. Dr. Junior Ruiz Garcia

Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Agrárias, Programa de Pós-Graduação em Engenharia Florestal.

Defesa: Curitiba, 23/10/2020.

Área de concentração: Economia e Política Florestal.

1. Palmito - Exportação - Brasil. 2. Palmito - Aspectos econômicos.  
3. Produtos florestais não madeireiros. 4. Concorrência internacional.  
5. Comércio internacional. 6. Teses. I. Silva, João Carlos Garzel Leodoro da. II. Timofeiczuk Junior, Romano. III. Garcia, Junior Ruiz.  
IV. Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Agrárias. V. Título.

CDD – 634.9

CDU – 634.0.28(81)

Bibliotecária: Berenice Rodrigues Ferreira – CRB 9/1160



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SETOR DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO ENGENHARIA  
FLORESTAL - 40001016015P0

## TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em ENGENHARIA FLORESTAL da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de **KEILA CORRÊA BITTENCOURT** intitulada: **COMPETITIVIDADE DO PALMITO BRASILEIRO EM CONSERVA NO MERCADO INTERNACIONAL**, sob orientação do Prof. Dr. JOÃO CARLOS GARZEL LEODORO DA SILVA, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de doutor está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 23 de Outubro de 2020.

Assinatura Eletrônica

26/10/2020 11:45:48.0

JOÃO CARLOS GARZEL LEODORO DA SILVA  
Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

23/10/2020 16:22:10.0

ANADALVO JUAZEIRO DOS SANTOS  
Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

Assinatura Eletrônica

26/10/2020 14:55:38.0

ZENOBIO ABEL GOUVÊA PERELLI DA GAMA E SILVA  
Avaliador Externo (UNIVERSIDADE FEDERAL DO ACRE)

Assinatura Eletrônica

26/10/2020 08:22:16.0

MARISTELA FANCHETTI DE PAULA  
Avaliador Externo (UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE)

Assinatura Eletrônica

26/10/2020 10:35:59.0

ELISANGELA LOBO SCHIRIGATTI  
Avaliador Externo (UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ)

---

Avenida Lothário Meissner, 632 - CURITIBA - Paraná - Brasil

CEP 80210-170 - Tel: (41) 3360-4212 - E-mail: pgfloresta@gmail.com

Documento assinado eletronicamente de acordo com o disposto na legislação federal Decreto 8539 de 08 de outubro de 2015.

Gerado e autenticado pelo SIGA-UFPR, com a seguinte identificação única: 57137

Para autenticar este documento/assinatura, acesse <https://www.prppg.ufpr.br/siga/visitante/autenticacaoassinaturas.jsp>  
e insira o código 57137

Dedico ao autor da vida, Deus, porque em meio aos muitos obstáculos pelo caminho, descobri que posso recomeçar quantas vezes for preciso, que a esperança deve permanecer no percurso, que dificuldades todos temos e portanto, trilhar bem o caminho, nos fazer amadurecer, crescer e florescer na estação correta no calendário da vida.

## **AGRADECIMENTOS**

À Deus pelo fortalecimento sobrenatural na jornada da vida.

Em especial a dona Marli ou querida mãe que sempre externalizou seu incentivo ao projeto de vida que é fazer doutorado. A minha família por todo apoio no caminhar. A minha prima Jucimara que em todos os encontros de família demonstrava o seu carinho e orgulho pela minha dedicação e esforço aos estudos.

Ao professor, coorientador, Dr. Junior Ruiz Garcia, que além de professor também foi amigo e esteve incansavelmente trabalhando para que eu me tornasse uma aluna, estudante, profissional e acima de tudo um ser humano melhor e bem sucedido.

Ao meu orientador professor Dr. João Carlos Garzel Leodoro da Silva e ao professor coorientador Dr. Romano Timofeiczuk por aceitarem o desafio desta tese.

A instituição Universidade Federal do Paraná pelo incentivo ao ensino, pesquisa e extensão, a qual também financiou apresentação de trabalho no XXV IUFRO – International Union of Forest Research Organization.

A Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo incentivo financeiro no programa de doutorado que me proporcionou maior e melhor dedicação aos estudos. E por tanto, espero ter contribuído e que eu sempre possa contribuir com a sociedade.

“Sou Eu quem falo contigo

Sou Eu quem te inquieto

Sou Eu o seu abraço

Não chore

Não temas

Não desanime

Não se desespere

Não desista

Insista

Persista

Confie

Tende fé, esperança, paciência...”

## RESUMO

O palmito em conserva é um produto da área florestal que participa da pauta de exportações brasileira, ainda que de maneira menos expressiva quando comparado a outros produtos. Ele possui ausência de banco de dados e análises que permitam avaliar e diagnosticar suas principais potencialidades e gargalos, portanto, reduzindo a possibilidade de aumentar sua comercialização. Assim, a tese utilizou das ferramentas de estatística descritiva com informações de quantidade, valor, *proxy* de preço, indicadores de competitividade/desempenho e matriz de competitividade para compreender a dinâmica do setor no período de 2000 a 2017, considerando os oito principais países exportadores e importadores no mercado internacional. O objetivo dos indicadores foi diagnosticar a presença ou ausência de competitividade dos países analisados no mercado internacional de palmito em conserva, além da elaboração de matrizes de competitividade com intervalo trienal para captar a dinâmica comercial para os países em análise. Os indicadores de competitividade/desempenho demonstraram ser eficazes ao revelar a presença ou ausência de competitividade, mas não eficientes para definir com precisão o nível de competitividade pois, envolve uma análise mais detalhada do setor. Como o palmito em conserva é um produto que não participa da cesta básica de mercadorias de consumo no Brasil, indo além das vantagens comparativas, seria necessário avaliar quais fatores, além de preço e características edafoclimáticas, poderiam interferir na sua comercialização. Assim, com o intuito de obter informações que melhorassem o grau de compreensão do mercado de palmito no Brasil que levaram a tais resultados, foi contactado alguns empresários/representantes do setor por telefone questionando a existência de dificuldades do setor, bem como para exportar. Isso porque o país tem potencial para competir, mas apresenta pequena participação, o que levou a compreender que deve haver mais pesquisas na área, investimento em infraestrutura, órgão que represente o setor, melhor acesso a fomento e políticas específicas, além de considerar demais fatores que podem influenciar direta e indiretamente o comércio internacional do palmito em conserva.

Palavras-chave: Palmito. Produtos Florestais não madeireiros (PFNM's). Exportações. Competitividade.



## ABSTRACT

*Competitiveness of Brazilian canned hearts of palm on the international market.* Canned heart of palm is a product of the forestry area that participates in the Brazilian export basket, although in a less expressive way when compared to other products. It does not have a database and analyzes that allow it to evaluate and diagnose its main potentials and bottlenecks, thus reducing the possibility of increasing its commercialization. Thus, the thesis used descriptive statistics tools with information on quantity, value, price *proxy*, competitiveness/performance indicators and competitiveness matrix to understand the dynamics of the sector in the period from 2000 to 2017, considering the eight main exporting countries and importers in the international market. The objective of the indicators was to diagnose the presence or absence of competitiveness of the countries analyzed in the international canned heart market, in addition to the elaboration of competitiveness matrices with a three-year interval to capture the commercial dynamics for the countries under analysis. Competitiveness/performance indicators proved to be effective in revealing the presence or absence of competitiveness, but not efficient in defining the level of competitiveness precisely because it involves a more detailed analysis of the sector. Since canned hearts of palm are a product that does not participate in the basic basket of consumer goods in Brazil, going beyond comparative advantages, it would be necessary to assess which factors, in addition to price and edaphoclimatic characteristics, could interfere with their commercialization. Thus, in order to obtain information that would improve the degree of understanding of the heart of palm market in Brazil that led to such results, some businessmen/representatives of the sector were contacted by telephone, questioning the existence of difficulties in the sector, as well as to export. This is because the country has the potential to compete, but has little participation, which led to the understanding that there must be more research in the area, investment in infrastructure, a body that represents the sector, better access to specific policies and promotion, in addition to considering other factors that can directly and indirectly influence the international trade in canned hearts of palm.

Keywords: Heart of palm. Non-timber Forest Products (NTFPs). Exports. Competitiveness

## LISTA DE FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| FIGURA 1 – PRINCIPAIS TIPOS DE CORTES DE PALMITO .....               | 26 |
| FIGURA 2 – PALMITO CORTE LASANHA .....                               | 26 |
| FIGURA 3 – PALMITO CORTE ESPAGUETE.....                              | 26 |
| FIGURA 4 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE .....                           | 57 |
| FIGURA 5 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2000 – 2002) .....  | 84 |
| FIGURA 6 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2003 – 2005) .....  | 84 |
| FIGURA 7 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2006 – 2008) .....  | 85 |
| FIGURA 8 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2009 – 2011).....   | 85 |
| FIGURA 9 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2012 – 2014) .....  | 85 |
| FIGURA 10 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2015 – 2017) ..... | 85 |

## LISTA DE GRÁFICOS

|   |    |
|---|----|
| GRÁFICO 1 – QUANTIDADE PRODUZIDA NA EXTRAÇÃO VEGETAL E CULTURA PERMANENTE DE PALMITO NO BRASIL (1986 – 2017).....   | 23 |
| GRÁFICO 2 – PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NAS EXPORTAÇÕES DE PALMITO NO MUNDO (2000 - 2017).....                          | 62 |
| GRÁFICO 3 – PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NAS IMPORTAÇÕES DE PALMITO NO MUNDO (2000 - 2017).....                          | 64 |
| GRÁFICO 4 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA – IVCR (2000 - 2017) EQUADOR, COSTA RICA, BOLÍVIA E GUIANA..... | 72 |
| GRÁFICO 5 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA – IVCR (2000 - 2017) BRASIL, PERU, BÉLGICA E COLÔMBIA.....      | 74 |
| GRÁFICO 6 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA SIMÉTRICA – IVCRS (2000 -2017).....                             | 75 |
| GRÁFICO 7 – ÍNDICE DE POSIÇÃO RELATIVA DE MERCADO - IPRM (2000 -2017) .....   | 77 |

## **LISTA DE QUADROS**

|   |    |
|---|----|
| QUADRO 1 – PRINCIPAIS PALMEIRAS PRODUTORAS DE PALMITO NO BRASIL<br>.....  | 25 |
| QUADRO 2 – ESTRUTURA DO SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO DE<br>CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS – PALMITO EM CONSERVA .. | 49 |
| QUADRO 3 – ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DO SETOR DE PALMITO<br>NO BRASIL .....                                     | 90 |

## LISTA DE TABELAS

|   |    |
|---|----|
| TABELA 1 – EVOLUÇÃO QUADRIENAL DA QUANTIDADE PRODUZIDA DE PALMITO NA EXTRAÇÃO VEGETAL (EV) E CULTURA PERMANENTE (CP) – BRASIL E REGIÕES EM TONELADAS – (2001, 2005, 2009, 2013, 2017) ..... | 24 |
| TABELA 2 – PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE PALMITO – ACUMULADO (2000 -2017) E 2017 .....  | 60 |
| TABELA 3 – PRODUÇÃO (T), QUANTIDADE EXPORTADA (T) E PERCENTUAL EXPORTADO EM RELAÇÃO A PRODUÇÃO (%) BRASIL E EQUADOR - (2000 - 2017) .....   | 61 |
| TABELA 4 – PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE PALMITO - ACUMULADO (2000-2017) E 2017 .....   | 63 |
| TABELA 5 – PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE PALMITO E PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM – PERCENTUAL (%) DA QUANTIDADE, PERÍODO: 2000 E 2017 .....   | 65 |
| TABELA 6 – VALOR, QUANTUM E PREÇO ( <i>PROXY</i> DO PREÇO) DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PALMITO – (2000 – 2017).....  | 67 |
| TABELA 7 – PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINHO DAS EXPORTAÇÕES DO PALMITO BRASILEIRO – ANOS SELECIONADOS - PERCENTUAL (%) DA QUANTIDADE - (2001, 2005, 2009, 2013, 2017) .....                    | 68 |
| TABELA 8 – QUANTIDADE TOTAL IMPORTADA DE PALMITO DOS EUA E PRINCIPAIS FORNECEDORES (2000 – 2017).....   | 69 |
| TABELA 9 – <i>PROXY</i> DO PREÇO DO PALMITO EXPORTADO (2000-2017) – US\$/KG .....   | 70 |
| TABELA 10 – EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DE PALMITO DO BRASIL E PERU - (2000-2017) US\$ MILHÕES.....   | 78 |
| TABELA 11 – TAXA DE COBERTURA - TC - (2000 – 2017) .....  | 79 |
| TABELA 12 – ÍNDICE DE CONTRIBUIÇÃO AO SALDO COMERCIAL - ICSC - (2000 - 2017).....   | 81 |
| TABELA 13 – COMPARAÇÃO ENTRE: ICSC E PERCENTUAL DO PALMITO NAS EXPORTAÇÕES TOTAIS DE CADA PAÍS - (2000 - 2017) .....  | 83 |

## LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

|        |  |
|--------|--|
| ANVISA | - AGÊNCIA NACIONAL DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA                                 |
| IBGE   | - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA                          |
| BNDES  | - BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL                     |
| CAN    | - COMPETITIVE ANALYSIS OF NATIONS  |
| CCI    | - CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL   |
| CEPAL  | - COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE                      |
| CNI    | - CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA                                       |
| ECIB   | - ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA                        |
| EUA    | - ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA  |
| FAO    | - FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS                  |
| IAC    | - INSTITUTO AGRONÔMICO   |
| IAPAR  | - INSTITUTO AGRONÔMICO DO PARANÁ   |
| IBAMA  | - INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS |
| IBGE   | - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA                          |
| ICSC   | - ÍNDICE DE CONTRIBUIÇÃO AO SALDO COMERCIAL                                |
| INPA   | - INSTITUTO NACIONAL DE PESQUISAS DA AMAZÔNIA                              |
| IPRM   | - ÍNDICE DE POSIÇÃO RELATIVA DE MERCADO                                    |
| IVCR   | - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA                                  |
| MDIC   | - MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS                    |
| IVCRS  | - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA SIMÉTRICA                        |
| NIC    | - NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES   |
| OCDE   | - ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO                |
| PI     | - POLÍTICA INDUSTRIAL  |
| PICE   | - POLÍTICA INDUSTRIAL E DE COMÉRCIO EXTERIOR                               |
| PND II | - SEGUNDO PLANO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO                                |
| P&D    | - PESQUISA E DESENVOLVIMENTO   |
| SH     | - SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO E DE CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS        |

TC - TAXA DE COBERTURA

UN COMTRADE - UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS  
DATABASE

VBP - VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO

## SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 INTRODUÇÃO</b> .....   | <b>18</b> |
| 1.1 OBJETIVOS .....   | 19        |
| 1.2 HIPÓTESES .....   | 20        |
| <b>2 REVISÃO DE LITERATURA</b> .....  | <b>21</b> |
| 2.1 ASPECTOS GERAIS DAS PALMEIRAS PRODUTORAS DE PALMITO NO<br>BRASIL E A PRODUÇÃO DO PALMITO EXTRATIVO E CULTIVADO .....  | 21        |
| 2.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL E COMPETITIVIDADE.....   | 27        |
| 2.2.1 Teoria do comércio internacional clássica .....   | 27        |
| 2.2.2 Teoria da Competitividade sistêmica .....   | 31        |
| 2.2.3 Vantagem Competitiva .....  | 36        |
| 2.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE...39   |           |
| 2.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e Índice de Vantagem<br>Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS) ..... | 39        |
| 2.3.2 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM) .....  | 42        |
| 2.3.3 Taxa de Cobertura (TC).....   | 43        |
| 2.3.4 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC).....   | 44        |
| 2.3.5 Matriz de Competitividade .....   | 46        |
| <b>3 MATERIAL E MÉTODOS</b> .....   | <b>48</b> |
| 3.1 CARACTERIZAÇÃO METODOLÓGICA E MATERIAL DE ANÁLISE .....   | 48        |
| 3.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA.....   | 51        |
| 3.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE...53   |           |
| 3.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e Índice de Vantagem<br>Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS) ..... | 53        |
| 3.3.2 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM) .....  | 54        |
| 3.3.3 Taxa de Cobertura (TC).....   | 55        |
| 3.3.4 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC).....   | 56        |
| 3.3.5 Matriz de Competitividade .....   | 57        |
| <b>4 RESULTADOS E DISCUSSÃO</b> .....   | <b>59</b> |
| 4.1 ASPECTOS DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DO PALMITO<br>BRASILEIRO EM CONSERVA .....                                     | 59        |
| 4.2 O MERCADO INTERNACIONAL DO PALMITO EM CONSERVA.....   | 59        |
| 4.2.1 Contexto internacional: exportação .....  | 59        |
| 4.2.2 Contexto internacional: importações .....   | 63        |



|  |            |
|--|------------|
| 4.2.3 O Brasil no mercado internacional .....  | 66         |
| 4.2.4 Estados Unidos da América: principal importador do Brasil .....                            | 69         |
| 4.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE...                                | 71         |
| 4.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR).....  | 72         |
| 4.3.2 Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS) .....                            | 75         |
| 4.3.3 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM) .....   | 76         |
| 4.3.4 Taxa de Cobertura (TC).....  | 79         |
| 4.3.5 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC).....                                      | 81         |
| 4.3.6 Matriz de Competitividade .....  | 84         |
| 4.4 PERCEPÇÃO DE INDÚSTRIAS SOBRE CAUSAS PARA A PEQUENA<br>EXPORTAÇÃO DE PALMITO NO BRASIL ..... | 89         |
| <b>5 CONCLUSÕES .....</b>  | <b>94</b>  |
| 5.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....   | 95         |
| 5.2 RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS .....   | 95         |
| <b>REFERÊNCIAS.....</b>  | <b>96</b>  |
| <b>OBRAS CONSULTADAS .....</b>   | <b>102</b> |
| <b>APÊNDICES .....</b>   | <b>104</b> |
| APÊNDICE A - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA - IVCR (2000 -<br>2017).....                | 104        |
| APÊNDICE B - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA SIMÉTRICA -<br>IVCRS (2000 - 2017).....     | 104        |
| APÊNDICE C - ÍNDICE DE POSIÇÃO RELATIVA DE MERCADO – IPRM – (2000 –<br>2017) .....               | 105        |

## 1 INTRODUÇÃO

O agronegócio brasileiro tem sido reconhecido mundialmente devido sua representatividade, competitividade e eficiência. Segundo a ECOAGRO (2019), o país tem extensa disponibilidade de terras agricultáveis, tecnologia, luminosidade, solo e clima favoráveis, sendo líder na produção mundial de café, açúcar, laranja, cana de açúcar e soja. De acordo com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) (2020a), dos dez produtos mais exportados pelo Brasil sete são do agronegócio, sendo eles: soja em grão; carne bovina congelada, fresca ou refrigerada; carne de frango congelada, fresca ou refrigerada incluindo miúdos; café cru em grão; farelo e resíduos da extração de óleo de soja; algodão em bruto e milho em grãos.

Contudo, existem produtos cultivados que possuem menor atenção, se comparados aos principais produtos do agronegócio, como mencionados acima. Este é o caso do palmito, que também pode ser classificado como um produto florestal não madeireiro (PFNM). Ou seja, os produtos florestais não madeireiros são considerados bens de origem biológica diferente da madeira, bem como os serviços derivados da floresta e derivados do uso da terra (FOOD AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED STATES (FAO), 1995).

Os PFNM's possuem grande importância regional para a economia local. Nas estatísticas sobre o valor da produção da extração vegetal, o palmito está entre os 10 principais produtos alimentícios da extração vegetal no Brasil, sendo o 4º produto com maior valor da produção entre o grupo de 2000 a 2007, ou seja, ficando apenas atrás do Açaí, Erva-mate e Castanha-do-Pará. De 2008 a 2017 o palmito continua entre principais produtos, alterando sua colocação para a 5º ou 6º posição, dada a maior participação do Pequi e Pinhão (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE), 2020).

Segundo UN COMTRADE (2019), a quantidade exportada de palmito em conserva pelo Brasil no período de 2000 a 2017 foi de 27.868 toneladas, que corresponde a 3,35% do total mundial no período, sendo um dos 4 países que mais exportaram, atrás apenas do Equador, Costa Rica e Bolívia. O que no mesmo período representou em valor das exportações US\$108.658.837 para o Brasil ou 6,11% do total mundial. Porém, o Brasil até 2007 tinha participação crescente na quantidade e valor (US\$) exportado, quando, inicia um processo de redução constante em sua participação no comércio internacional.

Observa-se que há fragilidade e escassez de informações, que permitam analisar o quadro atual da atividade do palmito brasileiro em conserva frente ao mercado internacional, dificultando diagnosticar seu nível de competitividade. Ou seja, as estatísticas disponibilizadas possuem lacunas em períodos e/ou divergências/ausência de dados/informações que dificulta a credibilidade nos estudos. Assim, identificar, caracterizar e avaliar o grau de competitividade do setor de palmito brasileiro em conserva no mercado internacional, apresenta potencial em contribuir para a construção de cenários, avaliar seus determinantes, bem como identificar possíveis gargalos e capacidades.

Esta escassez, e por vezes a ausência, de estatísticas sobre o comércio internacional do palmito em conserva também dificulta a avaliação de estratégias de comércio para o Brasil alavancar-se no mercado nacional e internacional, sendo oportuno construir base de dados, pesquisas e discussões que apoiem a economia deste produto. Portanto, essa tese objetiva analisar a participação brasileira no mercado internacional do palmito em conserva, vis a vis seus concorrentes, considerando as seguintes questões: O negócio florestal do palmito em conserva brasileiro, pode ser considerado competitivo no comércio internacional, tendo como base indicadores de desempenho/competitividade? Como é o comportamento das exportações brasileiras frente a seus potenciais concorrentes?

## 1.1 OBJETIVOS

Analisar a competitividade das exportações brasileiras de palmito em conserva no período de 2000 a 2017. Para tanto, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

- a) Identificar a nível Brasil: quantidade produzida do palmito in natura, quantidade exportada do palmito em conserva e seus principais destinos;
- b) Ordenar os principais *players* no mercado internacional (exportação e importação) do palmito em conserva, bem como elaborar a proxy de preço de mercado;
- c) Estimar os indicadores de competitividade e elaborar a matriz de competitividade do palmito brasileiro vis a vis principais *players*;

- d) Prospectar a percepção dos empresários sobre as exportações de palmito pelo Brasil com vistas a proposição de medidas que possam apoiar o desenvolvimento do setor;
- e) Gerar subsídios para o mercado do palmito em conserva;

## 1.2 HIPÓTESES

A tese adota a hipótese de que o negócio florestal do palmito brasileiro em conserva perdeu competitividade no mercado internacional ao longo de 2000 a 2017. Dado que a participação no comércio internacional apresentou redução a partir do ano de 2000.

## 2 REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 ASPECTOS GERAIS DAS PALMEIRAS PRODUTORAS DE PALMITO NO BRASIL E A PRODUÇÃO DO PALMITO EXTRATIVO E CULTIVADO

Ao se falar em palmeiras, existem as palmeiras ornamentais que são utilizadas em paisagismo, sendo no mundo existentes mais de 2.800 espécies e no Brasil aproximadamente 400 espécies dispersas em todo o território nacional. E as palmeiras produtoras de palmito que permitem a produção e comercialização de diferentes espécies de palmito (INSTITUTO AGRONÔMICO (IAC), 2014).

De acordo com relatos de pesquisadores, quando os portugueses chegaram no Brasil encontraram os índios utilizando o palmito como hábito alimentar. A partir de então, os colonizadores passaram a utilizar o palmito em seus pratos e tão logo a transportar para Portugal, Iniciando no século XX o processo de produção do palmito em conserva (INSTITUTO NACIONAL DE PESQUISAS DA AMAZÔNIA (INPA), 2020).

Segundo dados do Instituto Agrônomo do Paraná (IAPAR) (2007), a exploração econômica do palmito demonstrou-se relevante a partir de 1940 na região sul do Brasil, com a extração do palmito Juçara (*Euterpe edulis*), espécie nativa da floresta Atlântica, sendo que sua industrialização iniciou em 1949, no município de Guaraqueçaba (litoral paranaense). Mas a extração das palmeiras sem técnica correta de manejo e o desmatamento para extração de madeira e abertura de áreas agrícolas foram fatores determinantes para a redução do palmito Juçara, provocando a migração e extinção de agroindústrias no Paraná.

Como o litoral paranaense não possuía disponibilidade de terras suficientes, apesar das condições climáticas favoráveis, a partir de 1970, a atenção foi para uma espécie que tivesse maior disponibilidade, a *Euterpe Oleracea* (Açaí), favorecendo assim o deslocamento de empresas do sul para explorar o palmito Açaí no delta do Rio Amazonas, transformando-o no maior polo de produção de palmito do país em 2007, predominando nas exportações de palmito. Posteriormente, outros estados também tiveram êxito no desenvolvimento do cultivo e comercialização, como Bahia e São Paulo (Pupunha), Santa Catarina (Palmeira-Real e Pupunha) e Espírito Santo (Pupunha e palmeira-Real) (IAPAR, 2007).

Assim, dada as características semelhantes do Palmito Açaí para com o Juçara, aquele acabou se tornando alternativo do Juçara. Com o passar do tempo, o palmito Real acabou ganhando representatividade devido a sua adaptação ao clima

do Brasil. Mas devido ao seu caráter sustentável, o palmito Pupunha ganhou mercado, uma vez que permite o seu plantio e replantio em curto período de tempo, sendo que a palmeira não morre ao ser cortada (IAC, 2014).

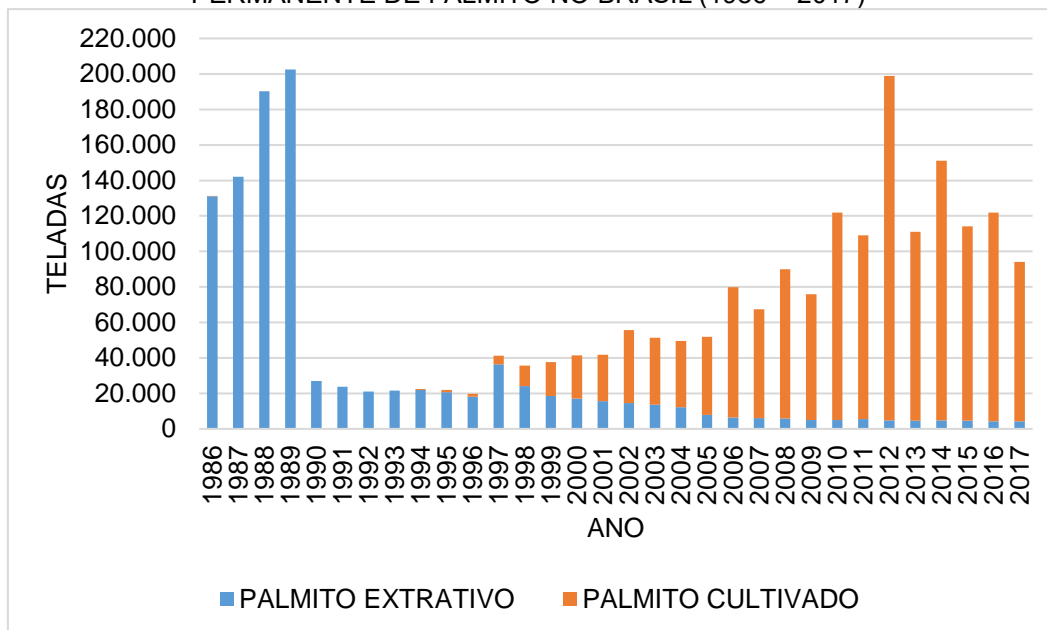
O agronegócio do palmito, a partir da década de 1990 começou a perder o caráter extrativo e clandestino, dando lugar ao cultivado, promovendo a racionalização da sua comercialização. Foram vários os fatores que culminaram na queda da produção extrativa e posteriormente elevação do cultivo permanente, como: 1) as questões sanitárias tiveram o papel de trazer produtos com qualidade e livre de qualquer ameaça como o botulismo (fábrica/processo); 2) A necessidade de novas agroindústrias padronizadas e com novas técnicas eliminou as estruturas clandestinas; 3) a restrição ao produto extrativo e clandestino alavancou o cultivo permanente, desencadeando a necessidade de novas técnicas de manejo; 4) Órgãos e instituições responsáveis por legislar e fiscalizar inibiram a comercialização ilegal (IAPAR, 2007). Dentre os diversos fatores que puderam corroborar para a redução do extrativismo, o IAPAR (2007) cita os principais influenciadores:

- a) Exigência por qualidade, sanidade e preço justo;
- b) Perda de mercado externo, competitividade, decorrente da falta de controle de qualidade das agroindústrias extrativas;
- c) Atuação da Agência Nacional da Vigilância Sanitária (ANVISA) com adequação da legislação e fiscalização;
- d) Exigência do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA) por planos de manejo para a extração de espécies nativas a partir de 1985 e consolidação de áreas de proteção ambiental;
- e) Novas agroindústrias com melhores técnicas de processamento, com padronização e valorização das marcas, além da redução do envase clandestino e;
- f) Elevação do palmito cultivado.

O extrativismo do palmito anterior a década de 1990 estava em alta no Brasil. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2019a) revelaram que a quantidade produzida (extração vegetal) em 1986 foi de 131 mil toneladas, chegando até 202,4 mil toneladas em 1989, mas que a partir de 1990 houve substancial redução, para 27 mil toneladas e em 2017 com apenas 4,3 mil toneladas. Já

a produção do palmito cultivado (cultura permanente) em 1986 era de 24 toneladas, (de 1987 a 1993 não há registro estatísticos do cultivo) e, em 2017 alcançou 89 mil toneladas (GRÁFICO 1).

GRÁFICO 1 - QUANTIDADE PRODUZIDA NA EXTRAÇÃO VEGETAL E CULTURA PERMANENTE DE PALMITO NO BRASIL (1986 – 2017)



FONTE: A autora, segundo dados do IBGE (2019a).

Os fatores listados anteriormente, diagnosticados pelo IAPAR (2007), favoreceram a queda na produção do palmito extrativo e clandestino, corroborando para a redução abrupta em 1989/1990 verificada acima. Considerando a necessidade da expansão do palmito cultivado, e este não sendo possível no curto prazo, observa-se apenas em 1994 o início da expansão do palmito cultivado. Vale ressaltar que pode existir problema na atualização dos bancos de dados disponíveis e, portanto, ausência e/ou distorção de informações com outras fontes.

Pode-se verificar na Tabela 1, que todas as regiões brasileiras possuem participação na produção de palmito (extrativo e cultivado), sugerindo o seu enorme potencial. Contudo, há diferença na participação regional, pois a região norte é dominante no palmito de origem extrativa, representada fortemente pelo estado do Pará, enquanto a cultura permanente predomina nas regiões sul, sudeste e nordeste. Para a região nordeste, o estado que predomina o cultivo é a Bahia, no sudeste é São Paulo, no sul é Santa Catarina, e no centro-oeste Goiás (IBGE, 2019a), até mesmo o Distrito Federal registra produção.

TABELA 1 - EVOLUÇÃO QUADRIENAL DA QUANTIDADE PRODUZIDA DE PALMITO NA EXTRAÇÃO VEGETAL (EV) E CULTURA PERMANENTE (CP) - BRASIL E REGIÕES EM TONELADAS – (2001, 2005, 2009, 2013, 2017)

| Ano              | 2001   | 2001   | 2005  | 2005   | 2009  | 2009   | 2013  | 2013    | 2017  | 2017   |
|------------------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|---------|-------|--------|
| Origem           | EV     | CP     | EV    | CP     | EV    | CP     | EV    | CP      | EV    | CP     |
| Brasil           | 15.596 | 26.118 | 7.863 | 43.967 | 5.076 | 70.784 | 4.620 | 106.418 | 4.350 | 89.748 |
| Norte            | 14.714 | 2.394  | 7.508 | 2.185  | 5.007 | 2.360  | 4.544 | 1.158   | 4.027 | 2.971  |
| Nordeste         | 25     | 87     | 11    | 3.911  | 2     | 21.668 | -     | 26.287  | 8     | 8.777  |
| Sudeste          | 266    | 3.727  | 112   | 8.048  | 5     | 6.407  | 2     | 36.102  | 42    | 33.655 |
| Sul              | 274    | 1.322  | 132   | 4.495  | 9     | 11.209 | 0     | 24.802  | 94    | 28.664 |
| Distrito Federal | ...    | -      | ...   | -      | ...   | -      | ...   | 123     | 0     | 976    |

FONTE: A autora, adaptado de IBGE, 2019a.

A variação quadrienal permite visualizar o histórico da produção do palmito de origem extrativa e cultura permanente. Na maior parte das regiões, o palmito extrativo dá lugar ao palmito cultivado, com exceção da região norte que ainda demonstra maior representatividade para o extrativismo vegetal. Segundo Rodrigues (2018), em pesquisa realizada com dados de 1993 a 2010, a região mais importante produtora de palmito no Brasil era o Delta Amazônico – no Amapá e Pará, no período de análise. A Tabela 1 corrobora para a informação de que a região Norte é a mais expressiva na produção de palmito de extração vegetal e as regiões sudeste e sul são as mais expressivas no palmito cultivado.

Portanto, dada a ameaça de extinção de palmeiras do gênero *Euterpe* (Juçara e Acaí), e sabendo que existe uma diversidade de palmeiras nativas no Brasil, que não atingiram a escala comercial, como é o caso da babaçu, jerivá, indaiá, tucumã, buriti, jauari, entre outras. O interesse pelos empresários agrícolas pelo cultivo da Pupunheira cresceu, pois, a extração de palmito já pode ser feita após 1,5 anos do início do cultivo e perfilha, o que não ocorre com espécies como a Juçara e a Real, além de considerar que o palmito Pupunha não escurece rapidamente após o corte, possui sabor adocicado e textura macia (IAC, 2014).

Das diversas espécies que são encontradas no Brasil e cultivadas, pode-se dar ênfase nas seguintes espécies:



QUADRO 1 - PRINCIPAIS PALMEIRAS PRODUTORAS DE PALMITO NO BRASIL

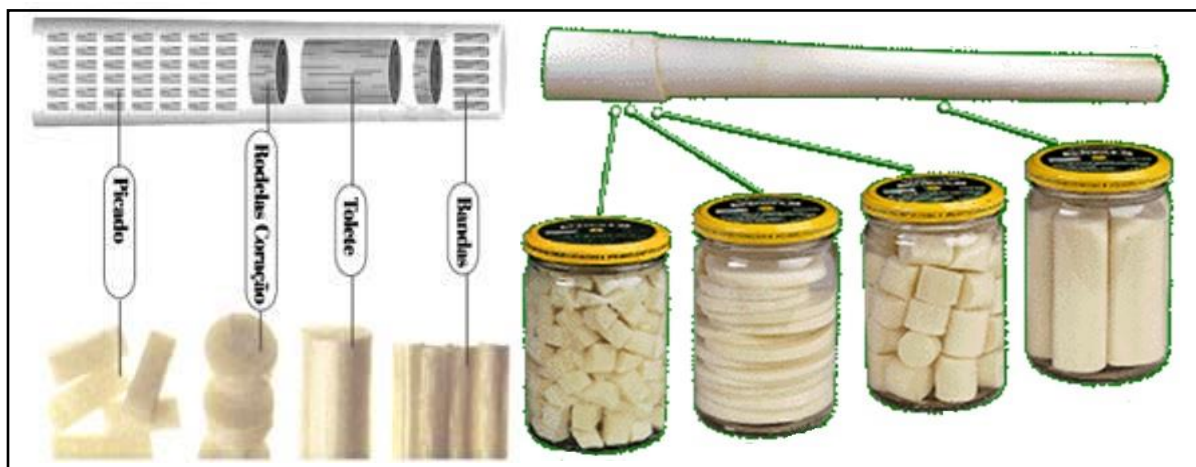
| Nome da Palmeira                             | Juçara  | Açaí   | Pupunha   | Palmeira Real  | Guariroba   |
|--|---|--|---|--|---|
| Nome científico                              | <i>Euterpe edulis</i> Martius e <i>Euterpe precatoria</i> Martius | <i>Euterpe oleracea</i> Martius e <i>Euterpe</i> spp.  | <i>Bactris gasipaes</i> Kunth var. <i>gasipaes</i> Henderson          | <i>Archontophoenix alexandrae</i> e <i>cunninghamiana</i>              | <i>Syagrus oleracea</i> (Martius.) Becc.                                  |
| Bioma de origem                              | Mata Atlântica  | Floresta Amazônica   | Floresta Amazônica  | Austrália  | Cerrado   |
| Estados de ocorrência, exploração ou cultivo | BA (sul), ES, RJ, MG, SP, PR, SC, RS.                             | AM, MA, AP, PA, TO, AC.  | AM, PA, AC, RO, MT, BA, ES, SP, PR, SC.                               | SP, SC, PR. Cultivo.   | TO, BA, GO, MT, MS, MG, SP.   |
| Tempo para a primeira extração dos palmitos  | 8 a 12 anos (unicaule)  | 6 a 8 anos (depois com cortes entre 2 e 4 anos - multicaule)   | 1,5 a 2 anos (depois com cortes anuais - multicaule)                  | 2 a 3 anos (unicaule)  | 1,5 anos (unicaule)   |
| Aspectos do palmito                          | Sabor mais taninoso e menos doce, com textura macia.              | Sabor semelhante ao do Juçara, textura mais fibrosa, coloração mais escura e palmito com diâmetro menor. | Sabor adocicado e menos taninoso, da textura macia e cor amanteigada. | Sabor semelhante ao do Juçara, textura mais macia, com cor mais clara. | Sabor amargo e adstringente. Textura mais firme e cor branco-acinzentada. |

FONTE: IAC (2014), BONINO (2015), modificada.

Vale ressaltar que apesar da expansão do cultivo do palmito Pupunha, existem as questões edafoclimáticas e culturais que fazem das outras palmeiras presente em localidades específicas. Pois, na região norte, como verificado em IBGE (2019a) predomina a extração vegetal e no nordeste, sul e sudeste a cultura permanente. Sendo necessário avaliar não só o palmito de maneira geral, mas a região que produz e consome.

O palmito é comercializado de diferentes maneiras. Ou seja, in natura nas regiões próximas ao cultivo e em conserva no mercado nacional e externo. As principais formas de comercialização em conserva são: tolete, a qual prioriza a haste do palmito de maior qualidade (nobre), banda; posteriormente ao segmentar a parte de maior diâmetro tem-se: rodela e picado, além de alternativas na culinária com o corte lasanha e espaguete.

FIGURA 1 - PRINCIPAIS TIPOS DE CORTES DE PALMITO



Fonte: UFRGS, 2021 modificada.

FIGURA 2 - PALMITO CORTE LASANHA



Fonte: PALMITARIA DA LADEIRA, 2021.

FIGURA 3 - PALMITO CORTE ESPAGUETE



Fonte: IFRUTOS, 2021.

A comercialização do palmito em conserva possui diversos cortes, contudo o corte lasanha e espaguete também são comercializados in natura. A necessidade por diferentes tipos de corte gera uma gama maior de possibilidade para o uso do produto. Considerando que o trabalho foca na competitividade e dada a restrição de informações que não permite saber todos os tipos de palmito e corte do produto que são exportados, esses itens não foram aprofundados.

## 2.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL E COMPETITIVIDADE

São várias as teorias que buscam explicar de maneira genérica as causas e efeitos advindos do comércio internacional e conseqüentemente da competitividade existente entre os agentes econômicos participantes. É necessário compreender que cada teoria possui suas limitações, além de poder estar condicionada a fatores históricos. Logo, a utilização de várias abordagens é importante para ampliar as formas de interpretação sobre o comércio internacional e sua competitividade.

### 2.2.1 Teoria do comércio internacional clássica

Krugman e Obstfeld (2015) argumentam que, quando se fala em competitividade, se remete primeiramente ao estudo do comércio internacional. Este último é apontado desde o século XVIII com publicações de importantes estudiosos como o filósofo David Hume e o filósofo e economista Adam Smith. Mais especificamente para os economistas, o comércio internacional está relacionado a sete temas: (1) ganhos decorrentes do comércio; (2) padrão de comércio; (3) protecionismo; (4) equilíbrio dos pagamentos; (5) determinação da taxa de câmbio; (6) coordenação da política internacional; e (7) mercado de capitais internacionais.

Ainda para os autores citados acima, o comércio internacional atua de diversas maneiras na interação entre os países, o que abre a possibilidade dele influenciar, direta ou indiretamente, no nível de renda da nação e no padrão de comércio adotado. Ou seja, leva a questionar quais são os fatores que favorece a comercialização do bem A em detrimento do bem B; podendo ser estes fatores: edafoclimáticos; tecnologia; mão-de-obra qualificada; política cambial adotada e quaisquer outras questões que possam intervir direta ou indiretamente.

Com o avanço do Liberalismo econômico procurou-se desenvolver uma teoria sobre a especialização internacional que explicasse as vantagens do comércio internacional. Para tal, levou-se em consideração vários pressupostos, a saber: o trabalho é o único fator de produção; os custos de produção são constantes; existe pleno emprego; rendimentos constantes de escala e; concorrência perfeita. Este pensamento contribuiu para um modelo genérico e limitado, pois, sabe-se que o trabalho não é o único fator de produção, além de que há a necessidade de recursos naturais e bens de capital de maneira combinada (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015).

Os autores citados acima acrescentam que assim, prevalecia a teoria das Vantagens Absolutas criada por Adam Smith no século XVIII, a qual difundia que cada país deveria se especializar nos bens que tivesse maior eficiência, ou seja, vantagens absolutas em termos de custos, tendo como um indicativo um menor número de horas de trabalho necessárias para a produção de uma unidade do bem. Logo, se um país produzisse determinada quantidade de um bem em menos horas comparado a outro país, este país deveria se especializar neste bem e o outro país no bem que tivesse maior eficiência. As trocas comerciais seriam então realizadas entre esses países, gerando ganhos pela redução nas horas de trabalho.

Entretanto, um país que não tivesse vantagem absoluta em nenhum produto, não participaria do comércio internacional considerando a teoria das Vantagens Absolutas. Essa limitação veio a ser discutida por David Ricardo com a teoria das Vantagens Comparativas ou Relativas. De acordo com Krugman e Obstfeld (2015), portanto, o que interessava era a vantagem relativa e não absoluta, para determinar um padrão de especialização e troca.

No exemplo clássico do custo de produção entre vinho e tecido, em que para Portugal uma unidade de vinho pode ser trocada por 0,89 unidades de tecido, enquanto na Inglaterra uma unidade de vinho pode ser trocada por 1,2 unidades de tecido. A produção de vinho é relativamente mais barata em Portugal e a produção de tecido é relativamente mais barata na Inglaterra. Logo, Portugal deveria se especializar na produção de vinho e a Inglaterra na produção de tecido (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Segundo Coutinho et al. (2005), em seus estudos comparativos entre as teorias clássica e contemporâneas, compreende-se que a vantagem comparativa reflete um custo relativo, ou seja, é uma relação entre as quantidades de um determinado bem que dois países precisam deixar de produzir para focar sua produção em outro bem. Ressalta ainda, que para a teoria ricardiana, as vantagens comparativas, ou vantagens relativas, advém das diferenças de produtividade do trabalho para distintos bens.

Portando, os países deveriam se especializar em bens nos quais tivessem vantagem comparativa, aumentando sua produção doméstica. E a produção que não fosse vendida no mercado interno deveria ser exportada. Os outros bens seriam adquiridos no mercado internacional a um preço menor que se tivessem sido produzidos internamente. O que significa dizer que os países exportarão os bens que

possuem maior produtividade relativa do trabalho e importará os bens com menor produtividade relativa do trabalho (COUTINHO, et al., 2005).

Há incentivo na especialização da produção de um único bem. O custo oportunidade de produzir este bem em termos de outro é menor num país A em detrimento do país B. Contudo, este modelo é simples demais para analisar as causas e os efeitos do comércio internacional. Krugman e Obstfeld (2015) ressaltam, por exemplo, a negligência em não considerar a economia de escala como causa do comércio, os custos de transporte, além da mão-de-obra não ser o único fator de produção. Mesmo com tais fragilidades, a ideia em demonstrar que os países exportam o bem que possuem maior produtividade (especialização) foi confirmada pelo histórico das relações comerciais. O modelo é genérico, mas de grande importância para se pensar em comércio internacional.

De acordo com Gonçalves (2019) não existe uma teoria geral ou uma nova teoria sobre o comércio internacional. Uma vez que dada a complexidade do tema e a existência de variáveis heterogêneas, impossibilita a criação de uma teoria geral e que, portanto, é de suma importância analisar os determinantes do comércio internacional levando em consideração as diferentes correntes teóricas. O autor distingue, em sete, as principais bases acerca do comércio internacional, a saber:

**(1) O princípio das vantagens comparativas:** todo país iria exportar o produto no qual tenha vantagem comparativa. Contudo, haveria o problema em determinar os custos comparativos entre os países;

**(2) Teoria Ricardiana ou modelo clássico:** a produtividade relativa do trabalho é quem determina os custos relativos. Assim, as variações de produção adviriam de diferenças tecnológicas;

**(3) Teoria de Heckscher-Ohlin ou Modelo Neoclássico:** Eli Heckscher enfatizou que o termo “fator de produção” é amplo, indo além das categorias de terra, capital e trabalho, sendo portando, ilimitados, além da existência de diferentes níveis de qualidade entre eles. A incorporação de outros fatores de produção ampliou o modelo Ricardiano, no qual os preços relativos refletiam a produtividade relativa do trabalho. A hipótese da equalização dos preços relativos foi posteriormente desenvolvida por Samuelson entre as décadas de 40/50, a qual, também ficou conhecido como teoria do Heckscher-Ohlin-Samuelson. No modelo neoclássico, as diferenças de dotações de fatores entre países é o principal determinante das

vantagens comparativas. Assim, a conclusão do modelo de H-O é que países se especializarão na produção dos bens que utilizam fatores de produção em abundância relativa, exportando esses bens e importando ou outros cujos fatores intensivos na sua produção sejam relativamente escassos em território nacional (COUTINHO, et al., 2005).

**(4) Teorias Neofatoriais:** são baseadas no modelo de Heckscher-Ohlin afirmando que a vantagem comparativa de um país é resultado das diferenças entre as dotações de fatores que existe entre eles. Considerando além da influência dos recursos naturais, o capital humano qualificado como determinante na vantagem comparativa;

**(5) Teorias Neotecnológicas:** Alicerçado no modelo de defasagem tecnológica desenvolvido na década de 60, a inovação tecnológica gera vantagem comparativa e influencia no padrão de comércio internacional. Assim, ao influenciar o comércio, há o estímulo à imitação por parte dos concorrentes. Essa vantagem que se altera ao longo do tempo é exemplificada pelo modelo do “ciclo de vida do produto”. A primeira fase do modelo, se concentra na produção e exportação baseado na renda e gostos, na segunda fase destina-se a outros países, considerando os custos de produção como principal foco, na terceira fase a produção pode até ser destinada a países com custos de mão-de-obra mais baixos quando comparado aos locais responsáveis pela inovação;

**(6) Economias de escala e concorrência imperfeita:** quando as funções de produção demonstram retornos de escala crescentes, os padrões de comércio e o desempenho das exportações serão dependentes do tamanho do mercado nacional, principalmente para produtos homogêneos e diferenciados;

**(7) Teorias pelo lado da demanda:** A influência da demanda na determinação do comércio internacional foi reconhecida pela escola inglesa de economia clássica. Contudo, foi na análise dos ciclos de negócios e na mais recente literatura sobre comércio que se relatam teorias que tratam da demanda como um importante determinante dos padrões e desempenho do comércio. Assim, pode-se saber: Teoria do Comércio Internacional orientada para a demanda: (1): pressão de demanda interna -> as exportações não dependem apenas da dotação de fatores, mas também das medidas de política macroeconômica; (2) padrão de demanda diferente, por

exemplo: qualidade dado o nível de renda; (3) demanda relacionada às características do bem.

As teorias apresentadas foram evoluindo, de modo que cada vez mais houvesse inclusão de variáveis até então não utilizadas nas interpretações anteriores. De maneira genérica pode-se aceitar que a teoria das Vantagens Relativas é válida ainda, uma vez que os países exportam os bens que possuem maior produtividade. Contudo, outras variáveis que não apenas econômicas são necessárias para que não haja conclusões errôneas, uma vez que fatores, como por exemplo qualidade do produto e diferenciação são considerados na aquisição do mesmo.

### 2.2.2 Teoria da Competitividade sistêmica

A literatura traz referência a competitividade sob diferentes abordagens, como a linha do desempenho, padrão de concorrências e estratégias competitivas. A concepção sistêmica enfatiza que o desempenho empresarial é influenciado também por fatores externos, sendo resultado da interação entre os grupos de atores envolvidos (SANTA RITA et al.,2020).

De acordo com Suzigan e Fernandes (2004), a ideia de competitividade sistêmica surgiu como um divisor de águas para as correntes teóricas sobre política industrial (PI). Primeiro porque uma vertente se fundamentava na corrente teórica “tradicional” e enquanto a outra se embasava na teoria econômica evolucionária/neoschumpeteriana. Mais especificamente, a primeira sendo uma forma pontual de intervenção do governo e a segunda, por sua vez, a intervenção iria além de setores ou indústrias específicas, pois considerava os efeitos das políticas macroeconômicas nas industriais e as medidas tomadas em outras áreas como educação, regulação, infraestrutura, ciência, tecnologia e informação. A competitividade sistêmica e a PI tratam de dois temas em comum: (1) o sistema econômico, buscando ambiente competitivo com externalidades positivas; (2) foco na dimensão setorial considerando as especificidades de cada setor.

A competitividade sistêmica se popularizou com as ideias de Fernando Fajnzylber, contudo, no meio acadêmico teve impacto a partir da década de 1970 após suas publicações sobre comércio internacional e política industrial, sendo referência nessa área na América Latina. As crises mundiais foram base para suas análises, uma

vez que os países industrializados, que sofreram com elas, foram obrigados a alterar sua estrutura produtiva para superar tal momento e obter crescimento econômico, oportunizando uma nova trajetória tecnológica. Este pesquisador estudou, também, as empresas transnacionais nos países menos desenvolvidos e seus impactos no desenvolvimento para propor políticas industriais. Um exemplo, de país analisado a ser citado, foi o Japão e os novos países industrializados da Ásia na época, quando obtiveram um rápido crescimento e transformação da estrutura produtiva (SUZIGAN; FERNANDES, 2004).

Para esses autores, outra base de suas análises, além do Japão, foram os Estados Unidos e Alemanha, para compreender quais foram os seus mecanismos para melhorar o seu desempenho no mercado internacional. No caso do Japão, Alemanha, Coreia do Sul e Taiwan, a inserção internacional estava condicionada a escassez de recursos naturais que não deu outra alternativa, além da industrialização para a inserção internacional.

À luz dos anos 80 e 90 as ideias sobre os elementos influenciadores e determinantes da competitividade foram mudando, gerando os elementos que sustentariam a competitividade sistêmica. Ao estudar os países industrializados e os *Newly Industrialized Countries* (NIC), Fajnzylber compreendeu o caráter sistêmico da competitividade. O seu foco eram os países da América Latina, o qual reconheceu que deveriam mudar seu modelo de desenvolvimento, já que foram resultantes de uma industrialização frágil e singular. Analisa, portanto, o que os países menos avançados tinham de progresso do ponto de vista econômico e social, considerando as potencialidades e carências de cada um (SUZIGAN; FERNANDES, 2004).

Na visão sistêmica, existem quatro esferas de interação: meta, macro, meso e micro. No nível meta (sociedade civil): compreende a organização política, econômica, social, valores sociais e culturais e a interação do Estado com os atores envolvidos; a nível macro (Estado, política econômica de mercado), considera: nível de inflação, taxas de juros, política comercial, política cambial; no nível meso: atuação das entidades de classe, instituições públicas, infraestrutura física e tecnológica; e a nível micro: estratégias empresariais, práticas gerenciais, organização e cooperação tecnológicas. Assim, a eficiência em todas as áreas leva a indústria a obter competitividade (SANTA RITA et al., 2020).

Para Esser et al. (1997, apud DE SOUZA, 2010), as quatro esferas da competitividade sistêmica consistem em: nível meta, se refere a capacidade dos



diversos atores em estabelecer um padrão de organização jurídica, política e social; a nível micro: questões macroeconômicas que garantam ambiente competitivo, condições financeiras estáveis; nível meso: políticas que contemplem pesquisa, educação, legislação e infraestrutura; a nível micro: melhores políticas internas adotadas pela empresa.

Como afirma Suzigan e Fernandes (2004), a competitividade é obtida através de uma competitividade “autêntica”, a qual considera o aumento da produtividade e do progresso técnico, que se contrapõe à competitividade “espúria”, a qual considera por exemplo, desvalorização cambial e mão-de-obra barata que podem ter pontos positivos para a empresa, mas não para o país.

Os autores citados acima observaram também que para o Japão, Alemanha e NIC asiáticos a importância de fatores estruturais, de política econômica e industrial foram fundamentais, os quais pode-se considerar: níveis elevados de investimento; alteração na legislação trabalhista; relações trabalhista mais harmoniosas; cooperação entre os atores econômicos, sociais e políticos; alteração nas relações hierárquicas de verticais para horizontais; reforma do sistema educacional com vistas a atender as necessidades de pesquisa e desenvolvimento; potencializar o uso do recurso com maior abundância, seja de recursos naturais ou tecnológicos e; uso de instrumentos corretos pelos governos, já que definem o perfil industrial da nação.

Para Cabral e Fleury (2020), a visão sistêmica da competitividade pode ser resumida em como os agentes participantes entendem o seu papel e as relações de poder existente. Baseado no contexto da década de 1980, Fernando Fajnzylber como relata Suzigan e Fernandes (2004), em suas propostas para o desenvolvimento sugere a retomada do crescimento acelerado, baseado na rápida incorporação e difusão de progresso técnico para, simultaneamente à implementação de medidas que visem alcançar padrões mais igualitários. Para Fajnzylber os ganhos que a América Latina obteve em termos de competitividade internacional nos anos 80 e 90, foram resultados "espúrios", pois foram baseados na redução de salários e baixos níveis de investimento em pesquisa, desenvolvimento e sistema educativo.

Seu primeiro livro sobre a industrialização latino-americano se tornou referência para os novos estudiosos do assunto. A proposta de “nova industrialização” é baseada na inovação tecnológica. Os livros *La Industrialización Trunca de América Latina* e *a Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'— comparación de patrones contemporáneos de industrialización* representaram

detalhadamente seus ideais que posteriormente viriam a ser oficializados pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) (SUZIGAN; FERNANDES, 2004).

O estudo, dos autores citados, fez uma comparação no padrão de crescimento dos países latino-americanos em relação às economias desenvolvidas ou em desenvolvimentos, enfatizando a importância do nível tecnológico para o dinamismo produtivo e a consequente relação com a competitividade internacional. Também foi grande divulgador das ideias da CEPAL na década de 1990, onde atuou na Divisão de Indústria e Tecnologia. O foco de seus estudos estava na competitividade internacional, industrialização, excelência produtiva, capacidade científica e tecnológica, desenvolvimento dos recursos humanos, justiça social e empresas transnacionais (SUZIGAN; FERNANDES, 2004).

Assim, Fajnzylber, segundo os autores acima conclui que os fatores determinantes da competitividade não consideram apenas as empresas, mas também instituições, sociedade, sistema educativo, estrutura tecnológica, relações entre patrão e empregado, sistema financeiro e outros fatores que possam corroborar para tal. Logo, as teorias tradicionais podem colaborar para a melhoria da competitividade da empresa, como ganhos no balanço comercial, coeficiente de exportação, mas, no entanto, não garantem posição sólida e duradoura no comércio internacional..

O desafio que ficou para a CEPAL em termos de desenvolvimento para a América Latina, como relatam Suzigan e Fernandes (2004), foi o fortalecimento da democracia, intensificação tecnológica, modernização do setor público, elevação da poupança, melhorias na distribuição de renda e aumento nos padrões de consumo num contexto de desenvolvimento sustentável. Portanto, além de considerar a política macroeconômica, também é necessário considerar o fortalecimento da estrutura produtiva, demonstrando a competitividade do sistema econômico como um todo. Os autores também citam três exemplos acerca da competitividade sistêmica:

**(1)** A competitividade sistêmica pode ser vista na Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE) de 1990, a qual continha estratégias para submeter a indústria a maior grau de competição, promovendo ações de fomento à competitividade, liberalização comercial, privatização e desregulamentação. A PICE fracassou, contudo, a indústria foi exposta à competição internacional, mas sem contrapartida de parceiros comerciais;

(2) Outro exemplo é o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB) – 1994 – que propunha: estabilização macroeconômica, considerando as políticas industrial/tecnológica, monetária e cambial; reforma tributária, fiscal e da seguridade social; investimento em infraestrutura, com eficiência em transporte, portos, energia e telecomunicações; adequação do sistema de financiamento (prazos e taxas); convergência entre competitividade e equidade via distribuição equitativa dos ganhos de produtividade, aumento da escolaridade, redução da jornada de trabalho e apoio às micro e pequenas empresas;

(3) Proposta da Confederação Nacional da Indústria (CNI) em 2002, intitulada a “A Indústria e o Brasil: uma agenda para o crescimento” com as seguintes diretrizes para atingir o “crescimento contínuo da produtividade”: ações no plano da política macroeconômica; medidas na área de política de comércio exterior; política de inovação; política regional; reforma tributária que, entre outras coisas, desonera exportações e investimentos; melhora financiamento de longo prazo; visa melhores relações de trabalho; redução de custos e aumentar eficiência da infraestrutura; expansão do parque gerador de energia e aumento da participação do gás natural na matriz energética; maior investimento privado e saneamento básico; aperfeiçoamento das leis e regulamentações sobre meio ambiente; aperfeiçoamento das legislações de regulação sobre defesa da concorrência e políticas de competição; medidas que visem maior inclusão social e reformas das instituições políticas e judiciárias.

A competitividade sistêmica considera a necessidade de estudar todos os agentes que estão envolvidos direta ou indiretamente no comércio internacional. Portanto, a importância do resultado do conjunto prevalece em relação a qualquer política setorial ou macroeconômica que considere as necessidades e impactos econômicos e sociais.

### 2.2.3 Vantagem Competitiva

Porter (1989) inicia seu estudo sobre competitividade levantando as seguintes questões: quais são os motivos que levam grupos sociais, instituições econômicas e nações a progredirem? Quais fatores alimentam a vantagem competitiva em algumas nações? Ou ainda, porque determinada nação tem a capacidade de ser sede de várias empresas líderes mundiais? A compreensão da capacidade das empresas de um país em criar e manter a vantagem competitiva para determinadas indústrias constitui a base da pergunta correta, não só para informar a estratégia das empresas, mas também para alcançar os objetivos econômicos nacionais.

É necessário compreender a distinção entre vantagem comparativa e vantagem competitiva. Uma vez que o fato de usar os recursos disponíveis, reuni-los ou ainda distribuir a riqueza da nação entre seus grupos de interesse não bastam para gerar prosperidade. É necessário pensar na produtividade desta nação, o que pode favorecê-la ou não, considerando por exemplo, fatores políticos e/ou de investimentos. De maneira geral, para um administrador, a teoria do comércio internacional é muito ampla, uma nova teoria deveria proporcionar às empresas conhecimentos que proporcionem melhores estratégias para se tornarem competidoras mais eficientes (PORTER, 1989).

Logo, o que se considerava antes sobre competitividade acaba ganhando várias interpretações. O autor ainda ressalta que sua teoria parte de indústrias individuais para chegar na economia como um todo. Considerando quatro partes pontualmente: aplicação da teoria em indústrias -> aplicação da teoria nas nações -> implicações para as estratégias das empresas e o governo. Existe uma dependência entre as empresas e o governo, pois este deve se esforçar para melhorar o ambiente empresarial, não limitando o padrão de competição. Além disso, anteriormente acreditava-se que a política industrial era um jogo de soma zero, mas que para Porter, em sua teoria do Diamante, a competitividade gera uma soma positiva, com mais produtividade e inovação para as nações.

O que se compreende da obra de Porter é que a produtividade define o valor do que é produzido por uma unidade de trabalho ou de capital, e depende da qualidade, características dos produtos e da eficiência com que são produzidos. Além disso, nenhuma nação consegue ser competitiva em tudo, pois os recursos disponíveis no país são limitados. E por outro lado, o comércio internacional pode

também ameaçar o crescimento da produtividade. Pois, as firmas são expostas ao teste dos padrões de competitividade nacional e serão derrotadas se não forem competitivas internacionalmente, o que poderá comprometer a sua capacidade de exportação (COUTINHO, et al., 2005).

As empresas obtêm vantagem competitiva com o aumento da produtividade. Sendo esta oriunda de inovações obtidas por novas tecnologias, processos, produtos, qualificação de mão-de-obra, suporte ao consumidor, marketing, planejamento de custos e fidelidade do cliente (PORTER, 1989 apud COUTINHO, et al., 2005).

O que se percebe é que há uma visão equivocada de ações e políticas efetuadas pelos governos. Ou seja, a desvalorização cambial não deveria ser vista como forma de aumentar a competitividade, na realidade ela é o resultado de políticas falhas; a busca de investimento estrangeiro com subsídios deveria ser substituída pela resolução de problemas ou ainda; acordos comerciais ou pactos comerciais não deveriam ser interpretados como aumento de produtividade. Ainda para o autor, existem muitas interpretações errôneas sobre a competitividade, o que leva a refletir sobre as seguintes questões (PORTER, 1989):

- a) Ambiente macroeconômico: taxa de câmbio, taxa de juros e déficits governamentais. As oscilações negativas destas variáveis não necessariamente levam a resultados ruins, como o padrão de vida em ascensão apesar do déficit orçamentário (Japão, Itália e Coréia), moeda em desvalorização (Alemanha e Suíça) e altas taxas de juros (Itália e Coréia);
- b) Mão-de-obra barata: Alemanha, Suíça e Suécia foram bem-sucedidas apesar de altos salários e escassez de mão-de-obra;
- c) Recursos abundantes: vários países possuem limitação nos recursos naturais e nem por isso deixaram de avançar economicamente, como o Japão.

Portanto, como afirma Porter (1989), o papel desempenhado pelo ambiente econômico, pelas instituições e pelas políticas são atributos de uma nação que estimula a prosperidade competitiva das empresas/indústrias, sendo que cada uma exige diferentes estratégias. Também, a nação pode especializar-se nas indústrias e segmentos nos quais suas empresas são relativamente mais produtivas e importando os bens e serviços menos favoráveis nas indústrias locais. Existem vários tipos de estratégias e suas variações. Cada tipo de produto/serviço, possui uma exigência.

Exemplo: para um detergente, a publicidade é fundamental, enquanto a fabricação é simples e o serviço de pós-venda é praticamente inexistente.

A estratégia competitiva nasce do conhecimento detalhado da estrutura da indústria. A natureza da competição está materializada em cinco forças competitivas: (1) ameaças de novas empresas, (2) a ameaça de novos produtos ou serviços, (3) o poder de barganha dos fornecedores, (4) o poder de barganha dos compradores e (5) a rivalidade entre competidores existentes. Essas forças determinam a lucratividade da indústria porque mensuram os preços, os custos e os investimentos necessário para competir. Logo, explicar a competitividade pelo âmbito nacional seria como responder à pergunta errada, o que se deve compreender são os determinantes da produtividade e seu ritmo, sendo necessário não focalizar a economia como um todo, mas indústrias específicas e seus segmentos num primeiro momento (PORTER, 1989).

O autor acima, ainda afirma que o crescimento da produtividade advém de inúmeros fatores, como: menores custos, diferenciação de produto, melhor qualidade de produto/serviço, maior eficiência produtiva. A mudança tecnológica é um dos fatores que resultaram no aumento da produtividade, pois os fatores escassos puderam ser compensados por meio de novos produtos ou processos. Para obter êxito a empresa precisa de vantagem competitiva sustentável.

Por exemplo: menor custo e diferenciação. No primeiro a empresa tem a capacidade de projetar, produzir e comercializar um bem com mais eficiência em relação aos seus competidores. No segundo, demonstra a capacidade de proporcionar ao cliente um valor excepcional e superior, em relação a qualidade, características ou serviços de assistência. Além disso, é necessário se ater a variedade de produtos que a empresa produzirá, tipos de canais de distribuição, tipos de clientes, área geográfica e potenciais concorrentes. As vantagens de custos são normalmente menos sustentáveis que a diferenciação. Uma vez que uma nova fonte de redução de custos, mesmo não muito sofisticada, pode anular a vantagem de custos de uma empresa (PORTER, 1989).

Para o autor, no que se refere as vantagens de ordem superior mais duráveis, dizem respeito a tecnologias de processos protegida por direito de propriedade, diferenciação baseada em produtos ou serviços excepcionais, reputação da marca firmada em esforços cumulativos de comercialização e relações com os clientes protegidas pelos elevados custos que esses teriam se mudar de fornecedor. Exige

conhecimentos e capacidades mais avançados, (pessoal qualificado), capacidade técnica interna e bom relacionamento com o cliente.

As diferenças entre as teorias tradicionais de comércio internacional e a teoria de vantagem competitiva das nações podem ser resumidas na forma do tratamento do problema: dinâmico ou estático. As teorias tradicionais tratam de uma realidade muito simplificada, na qual o estoque de fatores e a produtividade são dados. No mundo real, isso não ocorre. Em busca de maior lucro as empresas inovam, mudando tanto o estoque relativo de fatores, quanto a produtividade (PORTER, 1989 apud COUTINHO, et al., 2005).

Porter tira a atenção da competitividade colocada nas nações e focaliza as indústrias/empresas, com uma visão mais setorial na qual busca demonstrar que as políticas adotadas vão de encontro as consequências desconsiderando as causas da falta de planejamento que as políticas adotadas possuem do âmbito econômico, social e tecnológico, e ainda fatores que vão ao encontro das necessidades criadas pelo consumidor do produto/serviço criam variáveis que vão além dos quesitos econômicos conhecidos como principais influenciadores e que devem ser consideradas para criar vantagem competitiva além da vantagem comparativa.

## 2.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE

### 2.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS)

A discussão sobre as vantagens comparativas entre as nações iniciada por David Ricardo foi intensificada por Balassa (1970), o qual estudou o padrão de comércio dos países desenvolvidos e em desenvolvimento naquela época. Analisou as tendências das exportações e importações, bem como os fatores que o influenciavam de maneira positiva ou negativa. Relatou como o processo de substituição de importação poderia interferir nas relações de exportação e importação entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Posteriormente viria a desenvolver o Índice de Vantagem Comparativa Revelada, que através das informações dos fluxos comerciais da nação/indústria poderia diagnosticar a ausência ou a presença de competitividade.

Em seu trabalho intitulado: *“Revealed” Comparative Advantage in Japan and the United States*, Balassa e Noland (1989), calcularam os IVCR's para o Japão e os

EUA nos períodos de 1967, 1971, 1975, 1979 e 1983 para 20 grupos de produtos, sendo 3 de origem primária e 17 de manufatura. O trabalho diagnosticou que o Japão era intensivo em bens de mão-de-obra não qualificada e que mudou o padrão de comércio para bens intensivos em capital humano, além de aumentar a desvantagem em produtos intensivos em recursos naturais e também tornando-se grande competidor dos EUA nos setores de alta tecnologia. Enquanto os EUA mantiveram seu padrão de especialização em capital humano e aumentaram sua vantagem comparativa em produtos intensivos em recursos naturais e produtos de alta tecnologia.

Segundo os autores acima, o aumento do IVCR dos dois países para produtos de alta tecnologia ocorreu em diferentes áreas: para os EUA, o destaque foi para aeronaves, motores de aeronave, máquinas de escritório, motores à vapor e turbinas. Já, o Japão se destacou em equipamentos e suprimentos fotográficos, instrumentos científicos, máquinas de calcular e instrumentos médicos. Para o autor, o padrão de especialização do comércio reflete a estratégia de interação das firmas no mercado internacional, dado seu nível de investimento em pesquisa e desenvolvimento.

No trabalho de Schirigatti (2014), o IVCR foi calculado para a Erva Mate brasileira e argentina. Apesar das exportações totais da Argentina no período analisado (1997-2011) serem 62,7% menores que a brasileira, seu IVCR foi mais expressivo, indicando que o setor de mate teve maior contribuição nas exportações totais argentinas do que na pauta de exportações brasileiras.

Outro exemplo do uso de indicadores de desempenho/competitividade no setor florestal foi verificado no estudo sobre as exportações de mel natural analisado entre 2000-2011 por Paula (2014). A qual constatou por dados estatísticos e uso do IVCR que o Brasil é competitivo neste segmento, sendo de grande preferência no mercado mundial devido à ausência de resíduos e padrão de qualidade.

Segundo Laursen (2015), Bela Balassa propôs em seu artigo de 1965 o primeiro uso do Índice de Vantagem Comparativa Revelada, sendo amplamente utilizado após sua publicação. Contudo, não se sabia os efeitos do IVCR ser assimétrico, além de como seria comparável a outras medidas de especialização internacional. Logo, Laursen, em seus estudos, analisou o índice de Vantagem Comparativa Revelada de Balassa, para demonstrar a necessidade de que o IVCR devesse ser ajustado, de maneira que tivesse um intervalo de variação fixo, pois, em



sua análise percebeu que era uma boa medida de vantagem comparativa, e que desta maneira possuiria melhor consistência na interpretação.

Para Laursen (2015), o IVCR é uma medida relativa que indica forte foco em alguns setores em detrimento de outros, ou seja, normalmente um país tende a ser competitivo naquilo em que é mais intensivo, no caso do Brasil pode-se citar terra-intensivo considerando as exportações de commodities como a soja e o milho em detrimento de produtos que necessitem de tecnologia intensiva como eletrônicos. Assim, o IVCR para produtos como soja e milho seriam superiores a eletrônicos, no caso do Brasil. Portanto, como não poderia ser comparado nos dois lados de 1 (seu valor neutro), Laursen propôs tornar o índice simétrico, como  $(IVCR - 1) / (IVCR + 1)$ ; assim, essa medida variaria de -1 a +1.

Para este autor, tanto o IVCR quanto o IVCRS indicam medida de especialização internacional e não de competitividade internacional contrariando o que Balassa definiu anteriormente. Os valores da medida implicam que, independentemente de ter boa ou não representatividade para um país, este será especializado em algo e, portanto, sempre terá altos valores de IVCR / IVCRS para alguns setores da economia e baixos valores para outros setores.

Um exemplo é o caso da Áustria que em 2006 mostrava-se especializada em 'madeira, cortiça e móveis', setor que ocupava o primeiro lugar entre as exportações da Áustria, mas entre os 27 países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), ocupou o sexto lugar nesse setor. Logo, a vantagem comparativa da Áustria não era clara na análise elaborada.

No setor florestal, o IVCRS foi calculado para a Erva Mate argentina e brasileira (1997-2011). Segundo Schirigatti (2014), apesar do Brasil aumentar sua participação no mercado mundial de exportação de mate, sua participação na pauta de exportações brasileiras reduziu, obtendo um IVCRS elevado, mas não superior ao argentino.

Os indicadores de competitividade/desempenho ou de especialização IVCR e IVCRS constatarem o quão competitivo/especializado o país é em determinado produto, quando comparado a outros produtos ou outros países para o mesmo produto, demonstrando assim, se houve evolução em nível de exportações em determinado período de tempo comparado ao total mundial.

### 2.3.2 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM)

Gérard Lafay (1987) em seu trabalho intitulado: *Avantage Comparatif et Competitivité*, fez um balanço dos estudos realizados anteriormente sobre o comércio internacional para compreender melhor as origens da competitividade e tentar mensurá-la através da construção de diferentes indicadores aos propostos até então. Ou seja, em seus estudos, ratifica o que vários autores já tinham verificado, que o comércio internacional é explicado de forma limitada pelas teorias das vantagens absolutas e comparativas e que precisava de informações tanto a nível de importação quanto de exportação para obter uma avaliação mais adequada da competitividade.

Sendo a vantagem comparativa e a competitividade totalmente dissociadas, a primeira focada naquilo em que o país possui de maior disponibilidade (abundância de recurso) e a segunda vai além da disponibilidade de recursos e sua dotação, mas considera também os custos envolvidos, vantagem em processo produtivo, capacidade de encantar o cliente, que vai além do produto e passa pela pré-venda e pós venda, fazendo com que o seu produto seja preferido em detrimento de outros com as mesmas características técnicas (LAFAY, 1987).

Assim, todas as teorias deram a sua contribuição, contudo outras novas aprimoraram as formas de interpretação agregando conhecimento, incluindo um número cada vez maior de variáveis. Um exemplo é o indicador inicialmente construído por Bela Balassa que considerava apenas as exportações em sua análise, fornecendo uma visão unilateral do comércio internacional. Vale ressaltar também, que a economia não se limita apenas pelo volume de seu potencial produtivo doméstico, mas está sujeita às restrições impostas no mercado internacional, como por exemplo, a qualidade de sua especialização, ou seja, deve adaptar o seu portfólio à demanda mundial, resultando na interação entre as necessidades de demanda e condições de oferta de cada nação (LAFAY, 1987).

Carvalho et al. (2010), estudaram sobre o desempenho das exportações brasileiras de papel, o qual também fez uso do IPRM Índice de Posição Relativa de Mercado, ou Posição Relativa de Mercado. A análise foi realizada para nove países: Finlândia, Suécia, Canadá, Alemanha, Brasil, Itália, França, China e EUA. O Brasil ficou na 5ª posição considerando o IPRM, com evolução significativa uma vez que em 1997 teve um indicador de -0,21 e em 2006 evoluiu para +0,28.

Na pesquisa, foi ressaltada que a competitividade brasileira é favorecida pelo rápido crescimento das plantações florestais e seu baixo custo, mas não é maior devido aos custos de capital, dos portos e da carga tributária (CARVALHO et al., 2010).

Maciejewski et al. (2017), por sua vez, analisou a posição competitiva do Brasil no mercado internacional de azeita para o período de 1963 a 2013, e um dos indicadores utilizados foi o IPRM ou Índice de Posição Relativa. O Brasil no período analisado estava na 36º posição em produção de azeita, distante de países líderes como Espanha, Grécia, Itália e Turquia. O trabalho constatou que o Brasil não teve êxito no mercado internacional de azeita no período verificado para todos os indicadores, sendo que o IPRM permaneceu constante em todo período de tempo. Contudo, o trabalho não traz explicações sobre os possíveis quesitos que impediram o Brasil de alavancar no mercado internacional de azeite, evidenciando apenas a falta de progresso. Esse fato demonstra que apenas a análise de um indicador de desempenho pode ser insuficiente para compreender a competitividade de um mercado.

### 2.3.3 Taxa de Cobertura (TC)

A Taxa de Cobertura, verificado nos estudos como de Ferreira e Capitani (2017) por ser a razão entre as exportações e importações, sempre foi utilizada para análise de fluxo comercial. No caso do Brasil, pode-se citar as commodities: trigo, soja e milho de maior destaque em estudos sobre competitividade no mercado internacional. Os autores, ainda salientam que o Brasil possui ampla pauta agroexportadora e que o milho tem papel de destaque, sendo essencial para a avicultura, suinocultura, indústria química e consumo in natura, logo, com grande destaque para o mercado de ração. Em seu trabalho foi analisada a competitividade do milho brasileiro frente ao mercado internacional para o período de 2005 – 2015, para: Brasil, EUA, Argentina e Ucrânia. Os indicadores utilizados foram: Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) ou IVCR, Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (VCRS) ou IVCRS, Indicador de Posição Relativa de Mercado (POS) ou IPRM, Taxa de Cobertura (TC) e Desempenho das Exportações (DES).

Em todo período analisado, o país apresentou saldos relativos superavitários no mercado internacional. No que tange a Taxa de Cobertura (TC), todos os países

apresentaram valores superiores a 1, demonstrando que o milho contribuiu para o superávit da balança comercial. Portanto, há vantagem comparativa em termos de cobertura das importações, isto é, as exportações de milho foram maiores que suas importações no período analisado. Dessa maneira, o autor concluiu que o milho, que apresentou TC maior que a unidade compõe um dos pontos fortes das economias analisadas.

Para Ferreira e Capitani (2017) apesar da commodity apresentar baixo custo produtivo e participar da Política de Garantia de Preço Mínimo, são vários os entraves na dinâmica comercial: baixa produtividade média, tecnologia não difundida, infraestrutura logística deficiente, juros altos, escassez de crédito e políticas públicas, custos de transporte, diferenciação no produto e falta de confiança no fornecedor que prejudicam o desempenho desta cadeia e que devem ser sanados para melhorar seu posicionamento de mercado.

No trabalho citado, foi compreendido que apesar de se tratar de uma commodity não é suficiente considerar apenas menor preço quando comparado aos concorrentes para garantir competitividade. Uma vez, que para que haja sustentação de maneira sistêmica, um conjunto de fatores deve ser considerado. Quão logo, quando se fala em palmito, como objeto de estudo desta tese, sendo um produto diferenciado, apenas o preço também não é fator de caracterização final para concluir sobre sua competitividade, por exemplo.

#### 2.3.4 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC)

Em seu trabalho intitulado: *Mesure des Avantages comparatifs révélés*, Lafay (1990), relata que uma observação direta das vantagens comparativas é impossível por meio de indicadores, pois, há interferência nas variáveis influenciadoras da demanda interna e demanda externa, sendo possível apenas mensurações indiretas utilizando de informações acerca dos fluxos de comércio internacional e Produto Interno Bruto (PIB), demonstrando o quanto um país é especializado ou não em determinada categoria.

O primeiro passo foi dado por Balassa (1966) ao criar o indicador  $B_i = (X_i - M_i)/(X_i + M_i)$ , sendo  $M_i$  importações e  $X_i$  exportações, o qual mostrou a variação entre o comércio líquido e comércio total e que posteriormente foi alterado por outros autores como Lafay. Segundo Lafay (1990), limitações como variações causadas pela

taxa de câmbio poderiam mascarar o real indicador, portanto, foram várias as alterações sofridas na fórmula do ICSC . Assim, Lafay criou o Índice de Contribuição ao Saldo Comercial, que identifica o nível de especialização das exportações (ICSC). Este indicador, por captar as variações de importação e exportação, amplia as informações (fluxo de comércio) sobre o comércio internacional do país analisado, antes restrito por indicadores que consideravam apenas as exportações.

Dentre os vários produtos que se destacam em termos de produção e/ou exportação e extensa publicação científica no Brasil, como estudos sobre a competitividade, temos a celulose, dado que o país é um dos maiores produtores mundiais, ficando entre os 10 produtos de maior representatividade na pauta de exportação nacional. O processo de expansão da indústria nacional de celulose teve origem nas políticas públicas voltadas para a industrialização durante o governo de Ernesto Geisel, na década de 1970, que junto ao BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) elaborou o PND II (Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento). O setor recebeu incentivos fiscais e financiamento na área de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) o que permitiu avanço das bases florestais e da produção para além da região sudeste, onde anteriormente o setor era concentrado (MATOS E DOREA, 2016).

Sabendo da importância da celulose no mercado internacional, de Matos e Dórea (2016) analisaram a competitividade da celulose para a Bahia e Maranhão utilizando os indicadores: Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e o Índice de Contribuição ao Saldo Comercial.

O Estado da Bahia, desde a década de 90, contribuía neste setor, chegando em 2015 com US\$ - FOB 1 bilhão em celulose exportada e o Maranhão iniciou suas exportações em março de 2014 com US\$ - FOB 5 milhões, progredindo para US\$722 milhões no ano seguinte. Atualmente, os maiores produtores globais são os Estados Unidos da América, China, Canadá e Brasil e os principais consumidores são: EUA, Alemanha, Japão, França e Itália (MATOS E DOREA, 2016). Sendo as maiores empresas do ramo: Klabin S. A., Suzano Papel e Celulose S.A e WestRock.

Em linhas gerais, Matos e Dórea (2016) concluem que os resultados obtidos para a Bahia acompanham a tendência dos resultados para o Brasil ano a ano, apresentando queda na contribuição ao saldo do estado, quando o setor teve queda a nível nacional no mesmo período considerado, e vice-versa. Desde 2013, a importância da celulose para o saldo comercial da Bahia vem evoluindo positivamente,

com cifras superiores a 16% evidenciando a sua importância na pauta de exportações. O que se pode destacar deste estudo para o Brasil e o nordeste é a alta organização do setor privado, clima e solo favoráveis, mão de obra qualificada, pesquisa e desenvolvimento. Além disso, existe a vantagem do Brasil possuir menor tempo de rotação e um maior rendimento das espécies de fibra curta comparado aos demais países que concentram esse tipo de floresta.

### 2.3.5 Matriz de Competitividade

Pena e Herreiros (2011) analisaram a posição competitiva das exportações do Brasil e da Coréia do Sul no comércio internacional utilizando-se como metodologia a matriz de competitividade da Comissão Econômica para América Latina e o Caribe – CEPAL. Para compreender como a estratégia de desenvolvimento influenciou numa inserção eficiente ou não ao mercado externo, precisamente porque o Brasil aprofundou a industrialização num modelo voltado para dentro, foi elaborada uma avaliação setorial da composição exportadora desses países entre 1985-2000

O estudo procurou explicar que a inserção externa das exportações brasileiras seguiu influenciada pela ausência de políticas industriais seletivas a setores verdadeiramente dinâmicos no comércio internacional, os setores com demanda internacional crescente não foram motivados pelas políticas industriais chaves e os instrumentos de proteção interna não prepararam indústrias competitivas com relação à demanda externa. A conclusão do trabalho foi que os produtos brasileiros não figuram entre os vinte mais importantes do comércio internacional, o que significa que o Brasil está concentrando suas vendas externas em produtos que apresentam reduzida parcela de valor na contribuição das exportações mundiais, caracterizando certo grau de vulnerabilidade externa (PENA; HERREIROS, 2011). Vale ressaltar, que a pauta de exportação brasileira possui constante alteração, o que mudou a representação de muitos produtos brasileiros no comércio internacional até o momento como verificado nos institutos de pesquisa como o IBGE.

Logo, a competição é determinada pelo padrão de comércio. Por isso, os países devem se concentrar nos setores mais competitivos e que a posição dos países no mercado internacional é alterada pela estrutura e mudança competitiva constantemente. Assim, a competitividade é alicerçada no princípio das Vantagens Comparativas, sendo que a competitividade não deve ser vista como uma ambição

em si, mas como um esforço conscientemente direcionado para conquistar mercados selecionados, conseqüentemente a matriz representa a importância que um produto tem no mercado internacional (CEPAL, 1991).

Assim, concentrar a pauta de exportações em produtos mais dinâmicos leva a uma diminuição da vulnerabilidade externa; melhora a estabilidade da receita com exportação; proporciona maior integração ao comércio mundial; melhora a participação da divisão internacional do trabalho, além dos ganhos de bem-estar social, entre outros (PENA; HERREIROS, 2011).

### 3 MATERIAL E MÉTODOS

#### 3.1 CARACTERIZAÇÃO METODOLÓGICA E MATERIAL DE ANÁLISE

O estudo foi baseado em dados secundárias para um período de 18 anos (2000 a 2017). A escolha do período levou em consideração a constatação de que a partir dos anos 2000 houve ascensão na produção do palmito cultivado, o que pode ter levado a influenciar as exportações de palmito em conserva. Considerando que são vários os países exportadores de palmito, foi optado por selecionar os 8 países com maior quantidade comercializada no acumulado do período, uma vez, que os demais países apresentavam participação inferior a 1%.

Os dados utilizados foram: produção nacional e do Equador, quantidade e valor monetário (US\$) das exportações e importações de palmito em conserva dos países selecionados. A produção do Equador, foi selecionada com o intuito de efeito comparativo com o Brasil, dada a grande representatividade do Equador no mercado internacional e a dificuldade em obter informações de demais países. As principais fontes foram: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e *United Nations Commodity Trade Statistics Database* (UN COMTRADE), sendo esta a maior base de informações sobre comércio internacional.

Os valores monetários não foram deflacionados, pois não há uma metodologia consolidada de deflacionamento na literatura para dados internacionais e de fluxo de capitais. O deflacionamento é utilizado para analisar valores monetários de diferentes períodos, sendo corrigidos pelo efeito da inflação (aumento generalizado do nível de preço). O deflacionamento transforma valores monetários nominais em valores reais, permitindo avaliar se houve valorização real ou não do item analisado (INFOMONEY, 2020).

Sabendo que não há banco de dados sobre competitividade do palmito, a tese, considerando as literaturas já referenciadas, faz uma análise do histórico de produção, valor e *proxy* do preço do palmito brasileiro. Após a estatística descritiva, foram calculados indicadores de desempenho para avaliar a competitividade. Cada ano possui um indicador de desempenho e a análise deste trabalho foi elaborada com base na série desses indicadores e não de seus valores monetários correntes. Portanto, o deflacionamento da base de dados para a construção de indicadores de desempenho não se fez necessária. Como afirma Infomoney (2020), o deflacionamento de valores no comércio internacional é controverso, pois o



deflacionamento é influenciado pela variação cambial e outros fatores, distorcendo os resultados. Pode-se citar ainda o trabalho de Almeida (2010), que não utilizou deflacionamento para analisar os indicadores de competitividade.

Para o estudo envolvendo a comercialização internacional, o sistema utilizado para o desenvolvimento do trabalho foi o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias ou somente Sistema Harmonizado (SH), considerando informações de Brasil (2020) no Decreto Lei nº 97.409, de 22 de dezembro de 1988. O SH foi criado com o intuito de aprimorar o desenvolvimento do comércio internacional, na coleta, comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior (MDIC, 2020b).

O SH é um método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições, sendo sua nomenclatura de 6 (seis) dígitos de uso múltiplo baseada em uma série de posições subdivididas em 4 (quatro) dígitos (CIESP, 2020). Conforme o Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) (2020b) o SH compreende: 21 seções, composta por 96 capítulos, estes por sua vez, são divididos em posições e suposições. O Capítulo 77 foi reservado para uma eventual utilização futura no SH, os Capítulos 98 e 99 foram reservados para usos especiais pelas Partes Contratantes.

No caso do palmito em conserva, segue a seguinte descrição:

QUADRO 2 – ESTRUTURA DO SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO DE CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS – PALMITO EM CONSERVA

|   |
|---|
| Capítulo 20: Produtos hortícolas, fruta e outras partes comestíveis de plantas, preparados ou conservados em vinagre ou em ácido acético. |
| Número de posição: 20.08  |
| Código do Sistema Harmonizado: 2008.91: Palmitos  |

FONTE: Adaptado de BRASIL, 2020.

Os dados de comércio internacional utilizados na aplicação dos métodos, se referem ao palmito em conserva exportado. Os bancos de dados consultados divulgam o valor no modelo *Free On Bord*, uma das modalidades apresentadas pelo *Incoterms (International Commercial Terms)*. O que é normatizado pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), que designa que a responsabilidade do exportador é finalizada quando a mercadoria está dentro do navio, para transporte, no porto indicado pelo comprador (IPEA, 2019).

O preço como resultado final da venda de um produto, considerando margem de lucro e todos os custos e despesas envolvidas é obtido somente em contato direto com as empresas envolvidas na comercialização. No caso deste estudo sobre comércio internacional que busca avaliar competitividade, não foi foco de análise pesquisar pontualmente a formação de preço do palmito em conserva. Contudo, as informações disponíveis nos bancos de dados internacionais permitiram a utilização da *proxy* do preço como informação adicional. A partir das informações de valor e quantidade comercializada, ou seja, dividindo o valor comercializado em dólar pela quantidade em quilogramas é possível ter noção de preço praticado.

Dado o referencial de literatura já citado, a tese utilizou da seguinte metodologia, seguindo os caminhos trilhados por Schirigatti (2014) e Almeida (2010): uma primeira parte fez uso da estatística descritiva; a segunda de indicadores de desempenho/competitividade e matriz de competitividade e; uma terceira com análise do setor no âmbito nacional. Na primeira utilizou-se informações de quantidade, valor monetário, importação, exportação e *proxy* de preço. A estatística descritiva permitiu a análise da dinâmica do fluxo comercial dos países analisados. Além de servir como base para a elaboração dos indicadores de desempenho na segunda parte, utilizando-se das seguintes informações:

(1) Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR): valor das exportações de cada país para o palmito, total das exportações de cada país, valor das exportações mundiais de palmito e valor das exportações mundiais de todos os produtos disponibilizados no banco de dados internacionais;

(2) Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS): mesmo banco de dados do IVCR, contudo padroniza o intervalo de variação;

(3) Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM): exportação e importação de palmito de cada país e exportação e importação mundial de palmito;

(4) Taxa de Cobertura (TC): exportação e importação de palmito de cada país;

(5) Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC): exportação e importação de palmito de cada país e exportação e importação total de cada país;

(6) Matriz de Competitividade: IVCRS e taxa de crescimento das exportações de palmito;

Os indicadores de desempenho utilizaram de diferentes métodos de cálculo para as informações relatadas acima, proporcionando diferentes interpretações do comércio internacional de palmito em conserva. Além disso, o IVCRS fez parte da

elaboração da Matriz de competitividade para avaliar o comportamento do setor por período.

Posteriormente, houve a uma análise qualitativa resultado da elaboração de um quadro com informações via telefone com representantes do setor com a finalidade de captar informações que pudessem melhorar o grau de entendimento do segmento e sua relação com mercado internacional. A motivação do contato baseava-se nas informações advindas das estatísticas do IBGE (2019) de que o Brasil possui grande quantidade de produtores de palmito que viabiliza a princípio a ideia de exportação e que informações qualitativas pudessem complementar as informações quantitativas elaboradas.

### 3.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

A estatística descritiva trabalha com a obtenção de informações qualitativas e quantitativas, bem como a organização delas e operacionalização para obter conclusões precisas, ou ainda:

A palavra estatística está associada à ideia de “coleção de números”. A estatística trata, sem dúvida alguma, da organização, e da apresentação de contagens e medições...A Estatística é muito mais do que o simples traçado de gráfico e o cálculo de médias. As informações numéricas são obtidas com a finalidade de acumular informações para a tomada de decisão. Então, a Estatística pode ser vista como um conjunto de técnicas para planejar experimentos, obter dados e organizá-los, resumi-los, analisa-los, interpretá-los e deles extrair conclusões (WINTER, 2005, p.1).

As variáveis podem ser de origem quantitativa e qualitativa, sendo que a primeira é expressa em valores numéricos e a segunda é expressa como um atributo/qualidade, característica/informação que não é mensurada monetariamente. A variável quantitativa pode ser discreta, quando representa contagens, como por exemplo o número de empregados de uma empresa ou quantitativa contínua, quando assume valores infinitos como: peso, altura e renda. As variáveis qualitativas podem ser qualitativas nominal, quando consistem apenas em rótulos, categorias ou nome, como por exemplo religião ou estado civil ou qualitativa ordinal quando expressa uma ordenação natural, exemplo: salários classificados em baixo, médio ou alto (WINTER, 2005).

Os dados utilizados foram quantitativos, uma vez que estão expressos em valores numéricos como toneladas e valores monetários. Ou seja, foram utilizadas informações acerca da quantidade produzida na extração vegetal e cultura permanente de palmito no Brasil em t., advindo do IBGE; quantidade (t) e valor (US\$ FOB) exportado e importado dos países (8) que possuem maior participação, advindo do UN COMTRADE. E posteriormente obteve-se uma *proxy* de preço com as informações de quantidade e valor. Contudo, a tese também contou a contribuição de uma pesquisa realizada com profissionais da área, a qual contou informações qualitativas acerca da atividade envolvida. Os dados foram dispostos em tabelas e gráficos para as informações quantitativas, além do uso de quadros e figuras para complementar demais informações.

A estatística relata que a “população” é constituída por todos os indivíduos (pessoas, valores, medidas) que apresentam pelo menos uma característica em comum, cujo o comportamento interessa analisar e que a amostra é um subconjunto desta população. E que existem diversas formas de se obter uma amostra, como: amostra aleatória simples, amostra sistemática, amostra estratificada, amostra por conglomerado e amostra de conveniência (WINTER, 2005).

A tese utilizou de amostra por conveniência (não probabilística), ao selecionar 8 países para análise. Pois, no ano de 2000 eram 37 países exportadores de palmito e em 2017 esse número subiu para 48, sendo que em todo o período essa variabilidade permaneceu. Assim, considerando que em todo o período, apenas 8 países representavam 98,38% do valor monetário exportado e que os demais países estavam com participação inferior a 1%, optou-se por utilizar os dados dos países com participação superior a 1%, visto que representam grande percentual de participação (UN COMTRADE, 2019).

Além disso, por meio da revisão de literatura percebe-se que uma amostragem não probabilística pode ser utilizada em pesquisas acadêmicas, desde que suas limitações sejam consideradas (OLIVEIRA, 2001). Dado que o percentual de países no comércio internacional de palmito se concentra em poucos países, visto que chega a mais de 98%, a amostra por conveniência demonstrou ser válida.

### 3.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE

#### 3.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS)

O modelo utilizado para o cálculo do IVCR foi descrito por Balassa e Noland (1989), o qual possui a seguinte estrutura:

$$IVCR_j = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_i}\right)}{\left(\frac{X_{wj}}{X_w}\right)} \quad \text{Equação (I)}$$

Onde,

IVCR<sub>j</sub>= índice de vantagem comparativa revelada do produto j;

X<sub>ij</sub>= valor das exportações do país i do produto j;

X<sub>i</sub>= valor total das exportações país i;

X<sub>wj</sub>= valor das exportações mundiais w do produto j;

X<sub>w</sub>= valor das exportações mundiais w.

Então, o modelo pode ser compreendido da seguinte maneira: à medida que o primeiro numerador diminui (valor das exportações do país i do produto j), o IVCR também diminui. Visto que o produto em análise possui pouca participação no mercado externo e na pauta de exportação do país, ou ainda pouco valor agregado. Contudo, se o primeiro denominador (valor total das exportações do país i) aumentar, também temos uma redução do indicador para este país, dado que outros produtos em maior quantidade ou valor agregado prevaleceram no valor total.

Quando se consideram as exportações mundiais, o raciocínio é inverso, ou seja, se o segundo numerador (valor das exportações mundiais w do produto j) diminui, o IVCR do país analisado aumenta, uma vez que isso indica que o produto analisado possui maior participação deste país, quando se considera todos os países. E ainda, à medida que o segundo denominador (valor das exportações mundiais w) aumenta, o resultado final também aumenta. Isto ocorre, porque esta é a segunda fração da fórmula e logo quando seu denominador (2) aumenta, esta fração diminui e consequentemente o divisor da fórmula (fração 2) irá diminuir resultando num indicador menor.

Segundo Balassa (1965) valores superiores a 2,5 designam vantagem comparativa extremamente forte; de 1,25 – 2,5 indica vantagem comparativa forte; de 0,8 – 1,25 existe vantagem comparativa moderada e; abaixo de 0,8 desvantagem comparativa. Contudo, Laursen (2015) afirma que os valores obtidos são assimétricos, variando de zero à infinito. Assim, não existe parâmetro de comparação, ou seja, um país pode ser competitivo com um IVCR igual a 10 ou 100, então como saber quão competitivo ele é?

O que foi indicativo de que diferenças de tamanho do país possam ser a causa de tais resultados (LAURSEN, 2015). Para sanar esse tipo de questionamento a fórmula então foi adaptada de maneira que os valores pudessem ficar dentro de um padrão de referência (-1 a +1):

$$IVCRS_{IJ} = \frac{IVCRS_{IJ} - 1}{IVCRS_{IJ} + 1} \quad \text{Equação (II)}$$

I = país

J = produto

Esta adaptação, possibilitou a variação de valores entre -1 a +1, padronizando o intervalo de variação dos valores tabulados, não permitindo discrepância dos valores analisados.

### 3.3.2 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM)

Baseado no referencial teórico já citado, pode-se compreender que o IPRM considera tanto as importações quanto as exportações do produto analisado no mercado internacional, demonstrando o dinamismo ou não que possa estar ocorrendo do ponto de vista estrutural da especialização internacional:

$$\text{IPRM: } 100 * \frac{X_{ik}^t - M_{ik}^t}{X_{iw}^t + M_{iw}^t} \quad \text{Equação (III)}$$

IPRM: Índice de Posição Relativa de Mercado

$X_{ik}^t$  = Exportação do produto i do país k no tempo t;

$M_{ik}^t$  = Importação do produto i do país k no tempo t;

$X_{iw}^t$  = Exportação mundial do produto i no tempo t;

$M_{iw}^t$  = Importação mundial do produto i no tempo t;

O numerador fornece o saldo comercial do país (k) e do produto (i) em determinado período de tempo (t), já o denominador evidencia o volume total comercializado entre as exportações ( $X_w$ ) mundiais e importações mundiais ( $M_w$ ) do produto (i) em relação a um determinado período de tempo (t).

Assim, quando o resultado for positivo, superior a zero ( $\text{IPRM} > 0$ ), o país está superavitário e quando for negativo, menor que zero ( $\text{IPRM} < 0$ ), um resultado deficitário. Demonstrando se as exportações e importações líquidas do país estão crescendo ou não quando comparada ao mercado mundial daquele produto.

A equação demonstra o grau de competição que um país apresenta quando comparado a seus concorrentes no cenário internacional, pois quanto maior for o valor, maior será a relevância deste país (k) na equação no comércio mundial de um determinado produto (i), evidenciando se as exportações/importações líquidas de um país crescem a taxas superiores ou inferiores ao comércio internacional, sendo influenciada principalmente por variáveis macroeconômicas que corroboram para maior ou menor peso desta economia no mercado mundial (FERREIRA; CAPITANI 2017).

### 3.3.3 Taxa de Cobertura (TC)

A Taxa de Cobertura (TC), por ser a razão entre as exportações (X) e as importações (M) do produto i no tempo t, evidencia o quanto este produto contribuiu para uma balança comercial positiva/negativa. Quando este indicador apresentar um valor maior que 1 ( $\text{TC} > 1$ ) significa que o produto contribui para o superávit da balança comercial da região, caso contrário, com valor menor que 1 ( $\text{TC} < 1$ ) para o déficit da balança comercial. Sendo o indicador maior que um, pode-se também afirmar que as

exportações dos produtos são maiores que as importações dos mesmos (FERREIRA; CAPITANI, 2017):

$$TC_i^t = \left( \frac{X_i^t}{M_i^t} \right) * 100 \quad \text{Equação (IV)}$$

$TC_i^t$  = Taxa de cobertura;

$X_i^t$  = Exportações do produto i no tempo t;

$M_i^t$  = Importações do produto i no tempo t

A TC, como verificado no referencial teórico, é utilizada para fins comparativos entre nível de exportação e importação de um país. Contudo, era apenas nomeada como fluxo comercial ou resultado da balança comercial.

### 3.3.4 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC)

O Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC), baseado no referencial teórico, demonstra a representatividade das exportações de um produto no saldo comercial de um determinado país. Se o ICSC < 0, o produto apresenta desvantagem nas exportações em relação aos demais produtos exportados por aquele país/região de origem. Por outro lado, quando o ICSC > 0, o produto apresenta vantagem na contribuição ao saldo comercial do país/região, para o período de tempo analisado:

Equação (V)

$$ICSC_{ij}^t = \left[ \frac{100}{(X_{total,j}^t + M_{total,j}^t)/2} \right] * \left[ (X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_{total,j}^t - M_{total,j}^t) * \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_{total,j}^t + M_{total,j}^t)} \right]$$

onde:

$ICSC_{ij}^t$  = Índice de Contribuição ao Saldo Comercial do bem i do país j no tempo t;

$X_{ij}^t$  = Exportações do bem i do país j no período t;

$M_{ij}^t$  = Importações do bem i do país j no período t;

$X_{total,j}^t$  = Exportações totais do país j no tempo t;

$M_{total,j}^t$  = Importações totais do país j no tempo t;



Portanto, a ICSC, capta precisamente o peso que uma determinada variável/produto possui na pauta de exportação total de determinada nação/país.

### 3.3.5 Matriz de Competitividade

A matriz competitividade utilizada neste trabalho, se baseou na metodologia de análise da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), a qual elaborou uma metodologia própria denominada Competitive Analysis of Nations (CAN).

Nessa metodologia, baseada em uma matriz, expressa a possibilidade de dinamismo da estrutura exportadora de um país com a do comércio internacional. A matriz oferece uma visão simplificada de como os países direcionam sua atenção para a evolução do mercado, revelando através de quatro quadrantes a posição competitiva desse país (CEPAL, 1991):



FONTE: CEPAL (1991).

- a) Quadrante superior direito ou setores “ótimos”: O país está ganhando participação de mercado de um produto cuja demanda é crescente. Ou, descrita originalmente: Estrelas em ascensão, representam os grupos (produtos) crescentes em que um país está com participação de mercado.
- b) Quadrante superior esquerdo ou setores em “declínio”: Ganho de mercado em relação a um produto com demanda decrescente. Ou originalmente descrita: "Estrelas minguantes", representam grupos (produtos) em declínio nos quais um país ganha em participação de mercado;

- c) Quadrante inferior direito ou oportunidades perdidas: Perda de participação de mercado de produtos com demanda internacional crescente. Ou originalmente descrita: Oportunidades perdidas, representam grupos (produtos) crescentes em que um país está perdendo sua participação de mercado;
- d) Quadrante inferior esquerdo ou setores em retrocesso: Quando um país perde participação de determinado produto, cuja demanda internacional é decrescente. Ou originalmente descrita: "Retiros", representam grupos (produtos) em declínio nos quais o país está perdendo sua participação de mercado:

Logo, a literatura já referenciada, permite compreender que a matriz permite representar o comportamento das exportações das economias em determinado ponto no tempo, relacionando o desempenho do país para determinado produto versus o desempenho do mercado internacional. No eixo da abcissa se avalia o crescimento do mercado mundial do produto e na ordenada se avalia o Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica deste produto. Nesta tese, o crescimento do mercado mundial do produto foi obtido por uma média para intervalo de tempo trienal das exportações mundiais de cada país para o palmito, resultando em seis matrizes de competitividade.

Avalia, portanto, a dinâmica exportadora correspondente a uma inserção num determinado instante de tempo, captando alterações de curto prazo que explicam as tendências do setor exportador do país. Demonstrando o comportamento de produtos dinâmicos ou estagnados no comércio internacional.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Através da metodologia utilizada, compreende-se que o estudo sobre o comércio internacional pode caracterizar o perfil comercial que um país/nação apresenta de uma atividade/setor, sendo possível diagnosticar quais os principais produtos/serviços que este país comercializa e quais são os principais destinos comerciais.

Esta seção, trata de apresentar, num primeiro momento, as principais características do palmito brasileiro, relatando quantidade produzida e valor da produção, exportações, importações, principais países exportadores e importadores, obtendo as principais características do mercado do palmito brasileiro em conserva. A segunda subseção, trata dos indicadores de desempenho/competitividade e matriz de competitividade demonstrando e relatando o resultado obtido para cada um deles. A terceira subseção trata de informações qualitativas acerca do olhar de profissionais envolvidos no setor de palmito.

### 4.1 ASPECTOS DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DO PALMITO BRASILEIRO EM CONSERVA

A produção de palmito não se compara com as principais commodities agrícolas brasileiras, tais como soja e milho, que em 2017 atingiram um Valor Bruto da Produção (VBP) de R\$127,28 bilhões e R\$58,06 bilhões respectivamente (AGRICULTURA, 2019). Apesar disso, tem importância regional, na geração de renda e emprego em regiões não apropriadas à produção das principais commodities agrícolas. Sua produção (palmito cultivado) alcançou 89.748 mil toneladas em 2017 (IBGE, 2019b), contudo, pouco se sabe acerca de suas características no mercado internacional.

### 4.2 O MERCADO INTERNACIONAL DO PALMITO EM CONSERVA

#### 4.2.1 Contexto internacional: exportação

Esta subseção trata de identificar e analisar os principais países exportadores de palmito no mundo, no período de 2000-2017:

TABELA 2 – PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE PALMITO  
- ACUMULADO (2000 – 2017) E 2017

| Países         | 2000 - 2017<br>(toneladas) - | (%)         | 2017<br>(toneladas) | (%)         |
|----------------|------------------------------|-------------|---------------------|-------------|
| Equador        | 462.085                      | 55,48       | 31.311              | 60,41       |
| Costa Rica     | 174.465                      | 20,95       | 7.007               | 13,52       |
| Bolívia        | 78.128                       | 9,38        | 6.113               | 11,79       |
| <b>Brasil</b>  | <b>27.868</b>                | <b>3,35</b> | <b>265</b>          | <b>0,51</b> |
| Peru           | 25.653                       | 3,08        | 1.999               | 3,86        |
| Guiana         | 20.021                       | 2,40        | 1.249               | 2,41        |
| Bélgica        | 12.766                       | 1,53        | 1.111               | 2,14        |
| Colômbia       | 5.367                        | 0,64        | 620                 | 1,20        |
| Total – países | 806.353                      | 96,82       | 49.675              | 95,84       |
| Total – mundo  | 832.826                      |             | 51.835              |             |

FONTE: A autora de acordo com dados do UN COMTRADE (2019).

A Tabela 2 demonstrou que são poucos os países que dominam a quota de exportação do palmito em conserva no mundo, sendo que oito países representaram 96,82% (quantidade) do comércio mundial de palmito (2000 – 2017). Em relação ao Brasil, é o quarto país (6,11%) em participação no acumulado das exportações de palmito em valor no período e em quantidade exportada com 3,35%. Diferença que pode instigar questões como maiores custo e preço que contribuíram para a diferença de participação.

Contudo, mesmo verificando que o Brasil é um dos principais países na pauta de exportação, possui pouco peso quando comparado a países como Equador, Costa Rica e Bolívia, pois no ano de 2017 o Equador deteve mais de 60% de participação nas exportações mundiais, enquanto o Brasil apresentou o percentual de 0,51%, resultado da queda constante desde 2007/2008 (UN COMTRADE, 2019). Ainda vale ressaltar que o Brasil no ano de 2017 ficou na 8ª posição dentre os países analisados (quantidade), ficando atrás até da Bélgica que utiliza da reexportação para ganhar mercado no comércio internacional do palmito em conserva.

O Equador possui destaque nas exportações de palmito. Seu cultivo foi iniciado na década de 1980, representado pelas províncias: Esmeraldas, Pichincha, Manabí, Orellana, Pastaza e Los Ríos, sendo exportado enlatado, inteiro, em pedaços ou fatias. No país, o palmito, foi caracterizado como um produto não tradicional e pouco explorado, sendo que as exportações de palmito do Equador de 2000 a 2012 representaram 1,12% (toneladas) do total das exportações (TOALA; CALVACHE, 2014).

O Equador, segundo pesquisas já realizadas, se tornou o principal exportador mundial de palmito devido as impecáveis condições climáticas e à alta produtividade no campo e na indústria deste produto, sendo almejado pela delicadeza de sabor. Do ponto de vista comercial é necessário ainda agregar valor ao produto com melhorias da qualidade, embalagem, processo, além de disponibilidade de superfície para plantação (CORPEI, 2001 apud TOALA; CALVACHE, 2014). Dada a representatividade do Equador para o comércio internacional de palmito e a restrição de acesso à informação dos países analisados, foi elaborada uma tabela comparativa do Brasil com o Equador para verificar a dinâmica de seu histórico de produção:

TABELA 3 - PRODUÇÃO (T), QUANTIDADE EXPORTADA (T) E PERCENTUAL EXPORTADO EM RELAÇÃO A PRODUÇÃO (%) BRASIL E EQUADOR (2000 – 2017)

| Ano  | Brasil               |                      |                  | Equador              |                      |                  |
|------|----------------------|----------------------|------------------|----------------------|----------------------|------------------|
|      | Quantidade produzida | Quantidade exportada | Participação (%) | Quantidade produzida | Quantidade exportada | Participação (%) |
| 2000 | 24.356               | 2.490                | 10,22            | 92.560               | 14.477               | 15,64            |
| 2001 | 26.118               | 2.573                | 9,85             | 91.721               | 16.884               | 18,41            |
| 2002 | 41.119               | 1.946                | 4,73             | 86.130               | 13.264               | 15,40            |
| 2003 | 37.672               | 2.286                | 6,07             | 74.441               | 21.768               | 29,24            |
| 2004 | 37.432               | 2.222                | 5,94             | 134.184              | 22.904               | 17,07            |
| 2005 | 43.967               | 2.401                | 5,46             | 149.525              | 21.407               | 14,32            |
| 2006 | 73.411               | 2.081                | 2,83             | 142.903              | 22.199               | 15,53            |
| 2007 | 61.429               | 2.847                | 4,63             | 145.903              | 26.664               | 18,28            |
| 2008 | 84.006               | 2.568                | 3,06             | 145.301              | 27.818               | 19,14            |
| 2009 | 70.784               | 1.634                | 2,31             | 153.473              | 23.059               | 15,02            |
| 2010 | 116.870              | 1.292                | 1,11             | 182.035              | 27.658               | 15,19            |
| 2011 | 103.419              | 952                  | 0,92             | 197.758              | 31.761               | 16,06            |
| 2012 | 194.138              | 625                  | 0,32             | 77.050               | 30.914               | 40,12            |
| 2013 | 106.418              | 510                  | 0,48             | ND                   | 31.567               | -                |
| 2014 | 146.279              | 384                  | 0,26             | ND                   | 35.245               | -                |
| 2015 | 109.409              | 348                  | 0,32             | 63.335               | 30.767               | 48,58            |
| 2016 | 117.595              | 443                  | 0,38             | 40.803               | 32.417               | 79,45            |
| 2017 | 89.748               | 265                  | 0,30             | 65.372               | 31.311               | 47,90            |

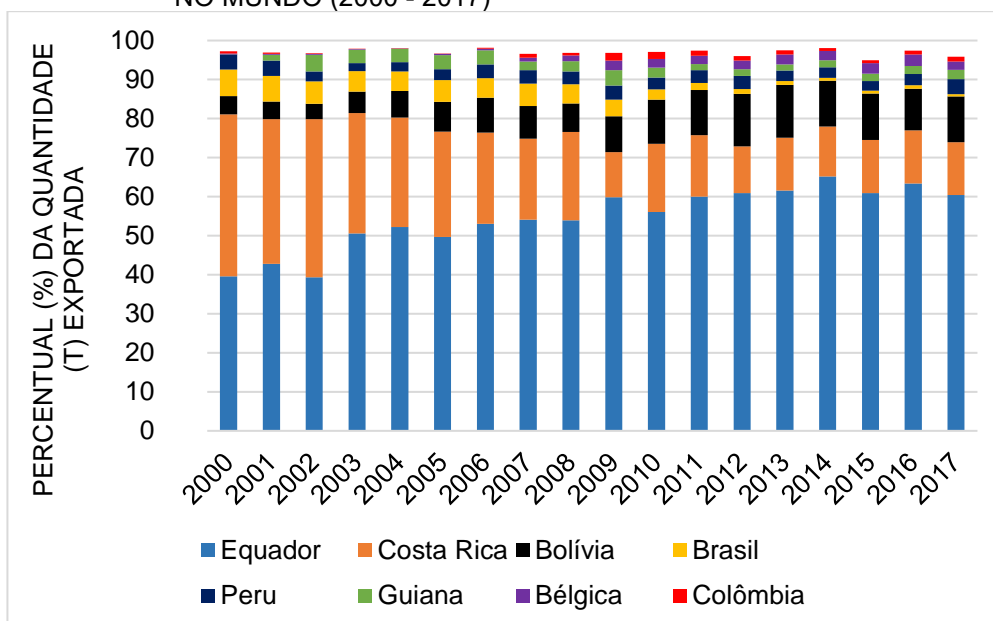
FONTE: A autora, adaptado de IBGE 2019; UN COMTRADE, 2019; INEC, 2020; TOALA; CALVACHE, 2014.

NOTA: ND = não disponível.

Segundo dados do UN COMTRADE (2019), em 2000 o Equador exportou 14.477 toneladas, sendo US\$23.653.857, e em 2017 a quantidade subiu para 31.311 toneladas e US\$ 61.359.148; enquanto o Brasil apresentou grande redução, saindo de 2.490 toneladas (2000) e US\$ 9.474.157 para 265 toneladas (2017) e US\$ 1.427.954.

O Equador desde o ano de 2000 teve produção crescente com significativa queda a partir de 2012. Contudo, a quantidade exportada em relação a quantidade produzida continuou sendo significativa, pois em 2016 chegou a representar 79,45% e em 2017 com 47,90% da produção nacional. No caso do Brasil, a quantidade exportada em relação a quantidade produzida apresentou queda constante chegando a seu menor valor de 0,30% em 2017, mesmo com nível de produção superior ao do Equador em vários anos. Informações sinalizando uma possível perda de mercado externo.

GRÁFICO 2 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NAS EXPORTAÇÕES DE PALMITO NO MUNDO (2000 - 2017)



Fonte: A autora, segundo dados do UN COMTRADE (2019).

O Gráfico 2 permite visualizar a evolução das exportações mundiais de palmito. A atenção é para o aumento das exportações do Equador e da Bolívia e queda do Brasil. Países como, Peru, Guiana, Bélgica e Colômbia tiveram participação inferior a 5% em 2017, contudo, ainda superior ao Brasil.

#### 4.2.2 Contexto internacional: importações

Esta subseção trata de identificar e analisar os principais países importadores de palmito no mundo, no período de 2000-2017. Sendo eles: França, Argentina, EUA, Chile, Espanha, Canadá, Venezuela e México.

Contudo, a partir de 2012 outros países também começaram a ter representatividade na participação das importações de palmito no mundo como: Bélgica (reexportação), Israel e Uruguai. Mesmo considerando que são poucos compradores de maior representatividade, para efeito de análise padronizada na quantidade de países, optou-se por concentrar a análise apenas em oito países.

TABELA 4 – PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE PALMITO  
- ACUMULADO (2000-2017) E 2017

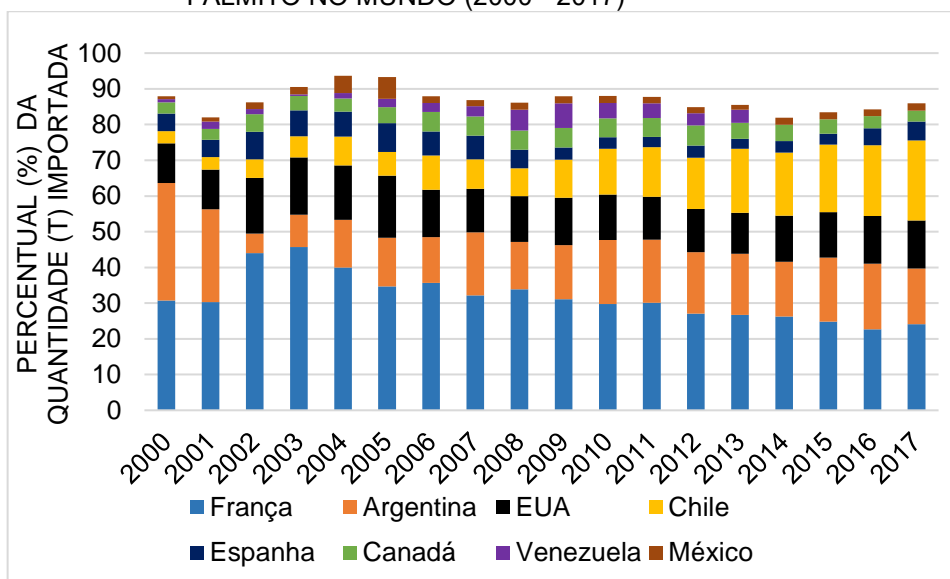
| Países         | 2000 –<br>2017<br>(toneladas) | (%)   | 2017<br>(toneladas) | (%)   |
|----------------|-------------------------------|-------|---------------------|-------|
| França         | 238.753                       | 31,10 | 11.810              | 24,07 |
| Argentina      | 121.061                       | 15,77 | 7.654               | 15,60 |
| EUA            | 102.040                       | 13,29 | 6.621               | 13,49 |
| Chile          | 95.096                        | 12,39 | 10.996              | 22,41 |
| Espanha        | 37.592                        | 4,90  | 2.580               | 5,26  |
| Canada         | 35.142                        | 4,58  | 1.501               | 3,06  |
| Venezuela      | 18.683                        | 2,43  | -                   | -     |
| México         | 16.867                        | 2,20  | 992                 | 2,02  |
| Total – países | 665.234                       | 86,66 | 42.154              | 85,91 |
| Total – mundo  | 767.636                       |       |                     |       |

FONTE: A autora de acordo com dados do UN COMTRADE (2019).

NOTA: Venezuela não possui valores após 2013.

Pode-se destacar a França, que em todo o período de análise possuiu a maior quota de importação do produto, com ápice em 2003 com 17,4 mil toneladas, e menor quantidade em 2016 com 11,3 mil toneladas e chegando a 2017 com 11,8 mil toneladas. A França no ano de 2000 teve 14 parceiros comerciais de importação enquanto no ano de 2017 teve 16 parceiros comerciais demonstrando sua constante demanda pelo produto (UN COMTRADE, 2019). Vale ressaltar que a França junto com a Argentina, EUA e Chile formam os quatro maiores importadores de palmito no mundo. A evolução é melhor descrita no gráfico 3:

GRÁFICO 3 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL NAS IMPORTAÇÕES DE PALMITO NO MUNDO (2000 - 2017)



Fonte: A autora, segundo dados do UN COMTRADE (2019).

Nota: Venezuela não possui informações de importações após 2013.

Segundo dados do UN COMTRADE (2019), no ano de 2000 a França importou 11.586 toneladas, das quais advieram de vários países, com concentração maior da: Costa Rica (6.795 t), Equador (2.817 t), Guiana (759 t) e Brasil (289 t), esses 4 países representaram 92% das importações naquele ano.

Já no ano de 2017 o principal fornecedor de palmito foi o Equador (7.986 t), seguido da Costa Rica (961 t), Peru (953 t) e Bélgica (846 t), esta última com grande quantidade importada que posteriormente é exportada (reexportação). Os demais países também possuem poucas fontes de origem, o que demonstra dependência de um grupo de países exportadores.

Segundo estatísticas do UN COMTRADE (2019), no período de 2000 a 2017 a importação total de palmito teve crescimento com poucas oscilações negativas. No ano de 2000 a quantidade importada mundial foi de 37.694 t, com ápice em 2012 de 50.934 t e chegando a 2017 com 49.068 t. Nesse período, os quatro países com maior representação nas importações de palmito foram: França, Argentina, Estados Unidos da América e Chile.



TABELA 5 - PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE PALMITO E PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM - PERCENTUAL (%) DA QUANTIDADE, PERÍODO: 2000 E 2017

| França       |       |              |       | Argentina    |       |                     |        |
|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|---------------------|--------|
| 2000         | %     | 2017         | %     | 2000         | %     | 2017                | %      |
| Total        | 100   | Total        | 100   | Total        | 100   | Total               | 100    |
| Total países | 92,01 | Total países | 91,00 | Total países | 97,10 | Total países        | 100,00 |
| Costa Rica   | 58,65 | Equador      | 67,62 | Equador      | 68,90 | Equador             | 51,99  |
| Equador      | 24,31 | Costa Rica   | 8,14  | Bolívia      | 12,48 | Bolívia             | 46,04  |
| Guiana       | 6,55  | Peru         | 8,07  | Peru         | 7,95  | Brasil <sup>1</sup> | 0,00   |
| Brasil       | 2,49  | Bélgica      | 7,17  | Brasil       | 7,78  | Peru                | 1,97   |
| EUA          |       |              |       | Chile        |       |                     |        |
| 2000         | %     | 2017         | %     | 2000         | %     | 2017                | %      |
| Total        | 100   | Total        | 100   | Total        | 100   | Total               | 100    |
| Total países | 99,26 | Total países | 84,32 | Total países | 99,69 | Total países        | 99,90  |
| Brasil       | 40,49 | Equador      | 53,47 | Equador      | 76,34 | Equador             | 82,34  |
| Costa Rica   | 39,91 | Costa Rica   | 22,20 | Bolívia      | 12,96 | Bolívia             | 12,73  |
| Equador      | 11,74 | Bolívia      | 4,64  | Costa Rica   | 7,06  | Costa Rica          | 4,51   |
| Venezuela    | 7,12  | Brasil       | 4,02  | Peru         | 3,34  | Colômbia            | 0,32   |

FONTE: A autora, segundo dados do UN COMTRADE (2019).

NOTA<sup>1</sup>: 0,00 = 0,0037%

Dado o destaque da França nas importações, a única alteração diz respeito ao principal país de origem do palmito que anteriormente era a Costa Rica e alterou para o Equador como principal fornecedor. Esse ganho de mercado deixou a Costa Rica como a segunda principal fonte das importações de palmito da França no decorrer do período. Da importação total, no ano de 2000 a Costa Rica representou 58,65% caindo para 8,14% em 2017, inversamente, o Equador sai dos 24,31% (2000) chegando a 67,62% do total importado em 2017.

Já, a Argentina, teve várias oscilações na quantidade importada no período analisado. Iniciou em 2000 com 12.385 t, menor quantidade em 2002 com 1.893 t, posteriormente voltou a crescer, chegando em 2017 com 7.654 t (UN COMTRADE, 2019). A Argentina possui poucos fornecedores de palmito no decorrer do período, tanto que em 2017 foram apenas 4 países que forneceram 100% do palmito importado, como verificado na Tabela 5. Contudo, o percentual de participação mudou, uma vez que o Equador teve redução de participação e a Bolívia aumento.

Segundo estatísticas do UN COMTRADE (2019), os EUA, de 2000 a 2017, teve poucas oscilações no que diz respeito ao volume de importação de palmito. Entretanto, a variação na quantidade de fornecedores foi constante, pois o Brasil, (Tabela 5) era o principal fornecedor de palmito, representando 40,49% em 2000,

caindo para 4,02% em 2017. Essa perda de mercado é evidenciada pelo ganho de mercado do Equador que saiu de 11,74% em 2000 para 53,47% em 2017.

Quanto ao Chile, este teve variação abrupta na quantidade importada, saindo de 1.289 t em 2000 para 10.996 t em 2017 (UN COMTRADE, 2019). Com mais de 70% da origem do palmito importado advindo do Equador tanto em 2000 quanto em 2017. O Chile também possui poucos países que suprem suas importações, predominando três: O Equador, a Bolívia e a Costa Rica.

#### 4.2.3 O Brasil no mercado internacional

Por razões mercadológicas, que vão desde a questão da exploração de espécies nativas à comercialização clandestina, a produção do palmito de origem extrativa no Brasil registrou significativa queda a partir de 1990, concomitante o palmito cultivado iniciou um processo de ascensão. Contudo, a quantidade exportada teve tendência de queda acentuada a partir de 2007, sendo contínua até 2017, tanto pela ótica do valor quanto pela ótica da quantidade, com exceção do ano de 2016.

TABELA 6 – VALOR, QUANTUM E PREÇO (PROXY DO PREÇO) DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PALMITO – (2000 – 2017)

| Período | Valor (US\$)1000 | Var. (%) | Quantum (toneladas) | Var. (%) | Proxy preço (US\$) | Var. (%) |
|---------|------------------|----------|---------------------|----------|--------------------|----------|
| 2000    | 9.474            | -        | 2.490               | -        | 3,80               | -        |
| 2001    | 9.372            | -1,08    | 2.573               | 3,33     | 3,64               | -4,27    |
| 2002    | 6.425            | -31,44   | 1.946               | -24,37   | 3,30               | -9,36    |
| 2003    | 7.440            | 15,80    | 2.286               | 17,47    | 3,25               | -1,43    |
| 2004    | 7.608            | 2,26     | 2.222               | -2,80    | 3,42               | 5,20     |
| 2005    | 9.695            | 27,43    | 2.401               | 8,06     | 4,04               | 17,93    |
| 2006    | 10.061           | 3,78     | 2.081               | -13,33   | 4,83               | 19,73    |
| 2007    | 13.765           | 36,82    | 2.847               | 36,81    | 4,83               | 0,00     |
| 2008    | 11.349           | -17,55   | 2.568               | -9,80    | 4,42               | -8,59    |
| 2009    | 7.142            | -37,07   | 1.634               | -36,37   | 4,37               | -1,10    |
| 2010    | 6.567            | -8,05    | 1.292               | -20,93   | 5,08               | 16,29    |
| 2011    | 5.125            | -21,96   | 952                 | -26,32   | 5,38               | 5,91     |
| 2012    | 3.350            | -34,63   | 625                 | -34,35   | 5,36               | -0,43    |
| 2013    | 2.861            | -14,60   | 510                 | -18,40   | 5,61               | 4,66     |
| 2014    | 2.397            | -16,22   | 384                 | -24,71   | 6,24               | 11,27    |
| 2015    | 1.900            | -20,73   | 348                 | -9,38    | 5,46               | -12,53   |
| 2016    | 2.173            | 14,37    | 443                 | 27,30    | 4,91               | -10,16   |
| 2017    | 1.428            | -34,28   | 265                 | -40,18   | 5,39               | 9,86     |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Apesar do decréscimo na quantidade exportada, observa-se cinco variações positivas: 2001 (3,33%), 2003 (17,47%), 2005 (8,06%), 2007 (36,81%) e 2016 (27,30%). Contudo, seguindo a tendência generalizada de queda, o valor das exportações também declinou, a queda não foi maior por conta do preço (*proxy* do preço) que obteve variações positivas e assegurou menor queda. Tanto que houve mais oscilações positivas na variação do preço em detrimento de variações negativas.

As exportações do palmito brasileiro no período analisado atendiam grande quantidade de países, variando de no mínimo de 15 para no máximo 28 países de destino. Entretanto, quando se verifica a quantidade e/ou valor exportado, são poucos os países que possuem maior quantidade/valor quando comparado ao Brasil (UN COMTRADE, 2019). A Tabela 7, obteve uma seleção aleatória de quatro anos das exportações de palmito pelo Brasil de maneira que pudesse fornecer uma percepção não linear da variação do período.

TABELA 7 - PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINHO DAS EXPORTAÇÕES DO PALMITO BRASILEIRO – ANOS SELECIONADOS - PERCENTUAL (%) DA QUANTIDADE – (2001, 2005, 2009, 2013, 2017)

| 2001      |       | 2005      |       | 2009    |       | 2013            |       | 2017            |       |
|-----------|-------|-----------|-------|---------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|
| Países    | (%)   | Países    | (%)   | Países  | (%)   | Países          | (%)   | Países          | (%)   |
| EUA       | 40,06 | EUA       | 66,60 | EUA     | 69,93 | EUA             | 71,96 | EUA             | 64,47 |
| Argentina | 29,82 | França    | 9,53  | Líbano  | 9,65  | Líbano          | 9,00  | Japão           | 17,67 |
| Líbano    | 6,70  | Japão     | 4,97  | França  | 6,27  | Japão           | 8,20  | Paraguai        | 9,12  |
| França    | 6,19  | Líbano    | 4,97  | Uruguai | 3,72  | Paraguai        | 3,55  | Emirados Árabes | 2,12  |
| Japão     | 3,80  | Uruguai   | 3,76  | Itália  | 3,71  | Emirados Árabes | 2,12  | China           | 1,88  |
| México    | 3,24  | Itália    | 1,98  | Japão   | 2,15  | Espanha         | 1,33  | Polônia         | 1,37  |
| Uruguai   | 3,00  | Espanha   | 1,95  | México  | 2,00  | China           | 1,18  | Portugal        | 0,85  |
| Espanha   | 2,79  | Argentina | 1,78  | Espanha | 1,46  | França          | 0,68  | Angola          | 0,38  |
| Total     | 95,60 | Total     | 95,54 | Total   | 98,89 | Total           | 98,02 | Total           | 97,86 |

FONTE: A autora, segundo dados do UN COMTRADE (2019).

Os EUA em todo o período foi o principal destino das exportações brasileiras. Nos cinco anos pontuados percebe-se a presença dos EUA e Japão e em quatro a presença da França e do Líbano. No ano de 2017 houve grande variação nos países de destino, considerando os oito principais, apenas essa quantidade de países já representava mais de 95% da quantidade total exportada no período. E quando se verifica a representatividade dos 4 principais países, no ano de 2001 representa 82,77%, 2005: 86,07%, 2013: 92,71% e em 2017 com 93,38%. Ou seja, é cada vez maior a tendência de um pequeno grupo de países dominar no comércio externo.

À medida que o Brasil possua uma gama de importadores menor, pode significar perda de mercado caso não haja aumento do mercado importador por parte de outros países. E assim reduzir sucessivamente suas exportações de palmito.

#### 4.2.4 Estados Unidos da América: principal importador do Brasil

Até 2008 o Brasil era o principal exportador de palmito para os EUA ou segundo maior exportador com participação superior a 26%. A partir de 2009 se estabelece a predominância do Equador e da Costa Rica, sendo que o primeiro alcançou participação superior a 50% em 2016 e 2017 (TABELA 8).

TABELA 8 - QUANTIDADE TOTAL IMPORTADA DE PALMITO DOS EUA E PRINCIPAIS FORNECEDORES (2000 – 2017)

| Ano  | Quantidade total importada (t) | País fornecedor 1 | Quantidade (t) | (%)   | País fornecedor 2 | Quantidade (t) | (%)   |
|------|--------------------------------|-------------------|----------------|-------|-------------------|----------------|-------|
| 2000 | 4.199                          | Brasil            | 1.700          | 40,49 | Costa Rica        | 1.676          | 39,91 |
| 2001 | 4.698                          | Brasil            | 1.715          | 36,51 | Costa Rica        | 1.583          | 33,70 |
| 2002 | 5.386                          | Costa Rica        | 2.108          | 39,15 | Brasil            | 1.703          | 31,62 |
| 2003 | 6.126                          | Brasil            | 2.474          | 40,4  | Costa Rica        | 2.424          | 39,57 |
| 2004 | 5.861                          | Costa Rica        | 2.401          | 40,96 | Brasil            | 2.265          | 38,65 |
| 2005 | 7.582                          | Brasil            | 3.185          | 42,01 | Costa Rica        | 2.737          | 36,10 |
| 2006 | 5.433                          | Costa Rica        | 1.973          | 36,32 | Brasil            | 1.464          | 26,94 |
| 2007 | 6.129                          | Brasil            | 2.302          | 37,56 | Costa Rica        | 1.873          | 30,55 |
| 2008 | 6.135                          | Brasil            | 1.905          | 31,05 | Costa Rica        | 1.739          | 28,35 |
| 2009 | 5.098                          | Equador           | 1.656          | 32,48 | Costa Rica        | 1.618          | 31,75 |
| 2010 | 5.824                          | Costa Rica        | 1.937          | 33,26 | Equador           | 1.836          | 31,52 |
| 2011 | 6.055                          | Equador           | 2.294          | 37,88 | Costa Rica        | 1.816          | 29,99 |
| 2012 | 6.168                          | Equador           | 2.733          | 44,32 | Costa Rica        | 1.661          | 26,93 |
| 2013 | 5.799                          | Equador           | 2.356          | 40,62 | Costa Rica        | 2.105          | 36,30 |
| 2014 | 6.344                          | Equador           | 2.667          | 42,04 | Costa Rica        | 2.177          | 34,32 |
| 2015 | 6.114                          | Equador           | 2.829          | 46,27 | Costa Rica        | 1.621          | 26,51 |
| 2016 | 6.667                          | Equador           | 3.390          | 50,84 | Costa Rica        | 1.547          | 23,20 |
| 2017 | 6.621                          | Equador           | 3.540          | 53,47 | Costa Rica        | 1.469          | 22,19 |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Há significativa diferença na origem das importações de palmito pelo EUA demonstrando o ganho de mercado de outros países em detrimento do Brasil entre 2000 a 2017. Isso permite inferir que a queda da participação do Brasil nas exportações mundiais de palmito e especificamente no caso dos EUA como destino, está sendo afetada pelo ganho de mercado que o Equador e a Costa Rica adquiriram ao longo do período.

Outra informação que corrobora com a queda das exportações brasileiras são as importações mundiais. Se as exportações brasileiras de palmito estão diminuindo e o mercado importador está aumentando, é indicativo que outros países estejam

importando de potenciais mercados competidores do Brasil. Ou seja, os principais países de destino das exportações brasileiras foram captados por outros países como fonte das exportações, além da relativa queda no nível das importações mundiais. Gerando perda de mercado do Brasil e aumento pelos demais concorrentes comerciais.

Os países selecionados levaram em consideração sua importância nas exportações mundiais e com as informações disponibilizadas foi possível identificar pontualmente que há diferença de *proxy* do preço praticado, sendo a Colômbia e o Brasil com maior nível de oscilação.

TABELA 9 – PROXY DO PREÇO DO PALMITO EXPORTADO (2000-2017) - US\$/KG

| <b>Ano</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Equador    | 1,63        | 1,66        | 1,66        | 1,29        | 1,44        | 1,86        | 2,20        | 2,43        | 2,65        |
| Costa Rica | 1,65        | 1,65        | 1,65        | 1,61        | 1,63        | 1,82        | 2,09        | 2,15        | 2,31        |
| Bolívia    | 2,00        | 1,88        | 1,57        | 1,45        | 1,58        | 1,76        | 1,91        | 2,37        | 2,64        |
| Brasil     | 3,80        | 3,64        | 3,30        | 3,26        | 3,42        | 4,04        | 4,84        | 4,84        | 4,42        |
| Peru       | 2,31        | 2,09        | 2,13        | 1,91        | 2,06        | 2,32        | 2,41        | 2,57        | 3,18        |
| Guiana     | 1,80        | 2,24        | 2,05        | 2,07        | 2,11        | 2,02        | 2,05        | 2,43        | 2,52        |
| Bélgica    | 2,52        | 2,16        | 2,17        | 2,77        | 2,97        | 2,45        | 2,72        | 3,15        | 3,48        |
| Colômbia   | 1,97        | 1,72        | 1,77        | 2,30        | 2,32        | 2,29        | 2,35        | 2,92        | 3,24        |
| <b>Ano</b> | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
| Equador    | 2,35        | 2,22        | 2,31        | 2,38        | 2,47        | 2,32        | 2,33        | 2,03        | 1,96        |
| Costa Rica | 2,22        | 2,15        | 2,29        | 2,30        | 2,24        | 2,30        | 2,29        | 1,92        | 1,95        |
| Bolívia    | 2,31        | 2,11        | 2,21        | 2,38        | 2,43        | 2,56        | 2,50        | 2,09        | 1,84        |
| Brasil     | 4,37        | 5,08        | 5,38        | 5,36        | 5,61        | 6,24        | 5,45        | 4,90        | 5,38        |
| Peru       | 2,79        | 2,61        | 2,89        | 2,90        | 2,99        | 2,81        | 2,96        | 2,95        | 2,50        |
| Guiana     | 2,27        | 2,67        | 2,72        | 2,56        | 2,43        | 2,67        | 2,75        | 2,52        | 2,54        |
| Bélgica    | 3,21        | 2,84        | 2,96        | 2,70        | 2,89        | 2,75        | 2,24        | 2,55        | 2,46        |
| Colômbia   | 3,22        | 3,31        | 4,19        | 6,89        | 7,27        | 7,13        | 6,94        | 4,70        | 3,43        |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

A Colômbia no período analisado demonstrou aumento consecutivo na quantidade exportada e entre 2000-2006 possuía valores com variações pouco significativas quando comparado aos demais países. Contudo, a partir de 2007 houve grande variação até 2015, com as seguintes cifras: US\$ 4,19 (2011), US\$ 7,27 (2013), US\$6,94 (2015). Segundo informações do UN COMTRADE (2019), há queda na quantidade exportada a nível mundial neste período (2011-2015) mas que não foi acompanhada por queda no valor exportado.

Apesar da queda na quantidade, o valor exportado aumentou como foi o caso do ano de 2011 que obteve US\$ 2.909.263 em valor e 694 t. Já em 2012 o valor

aumentou para US\$ 4.002.487 e a quantidade diminuiu para 283 t. O que se pôde compreender é que o valor total foi assegurado pelo preço maior como relatado anteriormente (UN COMTRADE, 2019). Assim, a perda na quantidade não resultou em perda de valor comercializado.

Em relação ao Brasil, apresentou *proxy* de preço superior aos demais países com exceção da Colômbia em alguns anos. Como já verificado, a partir de 2008 há queda abrupta nas exportações de palmito com pequena elevação em 2016, sendo sugestivo admitir que a variação na *proxy* de preço pôde corroborar para redução de sua competitividade não caracterizando única causa. E ainda, quando se considera uma média de preços comparando os primeiros 8 anos no período analisado, ou 1º subperíodo de 2000 a 2008 e 2009 a 2018, o Brasil obteve a maior média no 1º subperíodo (2000 – 2008) com US\$ 3,95 e no 2º subperíodo com US\$ 5,31. A menor média no 1º subperíodo ficou para a Costa Rica com US\$1,84, seguida do Equador com US\$1,87 e no 2º subperíodo novamente com a Costa Rica com US\$ 2,18, seguida do Equador com US\$2,26. Na média geral do período (2000 – 2017) o Brasil ficou com a maior média da *proxy* de preço com US\$ 4,63 e a Costa Rica com a menor com US\$ 2,01, seguida do Equador com US\$2,07.

Em todo o período analisado a média da *proxy* de preço para o Brasil se mostrou superior, além de existir redução na quantidade exportada e no valor exportado como verificado anteriormente. Demonstrando que a variação da *proxy* de preço pode sugerir uma contribuição na queda/elevação das exportações e redução/aumento no comércio internacional.

#### 4.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE E MATRIZ DE COMPETITIVIDADE

São vários os países que exportam palmito em nível mundial, sendo constatados 37 no ano de 2000 e 46 no ano de 2017 (UN COMTRADE, 2019). Como já verificado, os países com participação mais intensa nas exportações de palmito no acumulado do período (2000 – 2017) são: Equador, Costa Rica, Bolívia e Brasil.

Além disso, existem países que apesar de possuírem uma participação menor quando comparada aos países citadas estão em processo de ascensão na quantidade e valor exportado, chegando a ultrapassar o Brasil. Sendo fundamental calcular indicadores de desempenho para esses países também: Peru, Guiana, Bélgica e

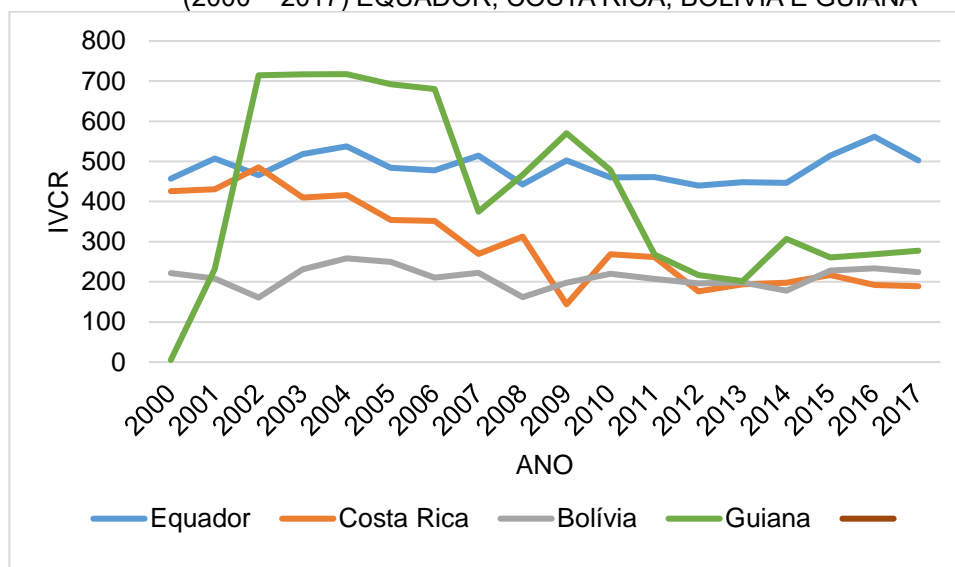
Colômbia. Portanto, os cálculos para os indicadores de desempenho foram padronizados para esses oito países.

A partir da escolha dos indicadores de desempenho selecionados, poder-se-á verificar a competitividade do palmito brasileiro no mercado internacional. As variáveis foram combinadas de diferentes maneiras de modo a oferecer diferentes interpretações da competitividade do palmito.

#### 4.3.1 Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR)

O IVCR, além de indicador de desempenho que é utilizado nos estudos sobre competitividade, também foi utilizado para a construção da matriz de competitividade posteriormente.

GRÁFICO 4 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA – (IVCR) (2000 – 2017) EQUADOR, COSTA RICA, BOLÍVIA E GUIANA



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Todos os países os quais tiveram o IVCR calculado, sem exceção, revelaram grande ou significativa representatividade na participação das exportações mundiais. O primeiro país a ser analisado é o Equador e que chama a atenção em todo o período, uma vez que os valores foram extremamente elevados, sendo o menor em 2012 com índice igual a 439,74 e o maior em 2016 com 561,45. Como já verificado, quando o índice é superior a 1, subentende-se que o país possui vantagem comparativa revelada no setor. Assim, o Equador possui maior nível de exportação do produto quando comparado a quantidade mundial exportada do mesmo. Ele ainda,



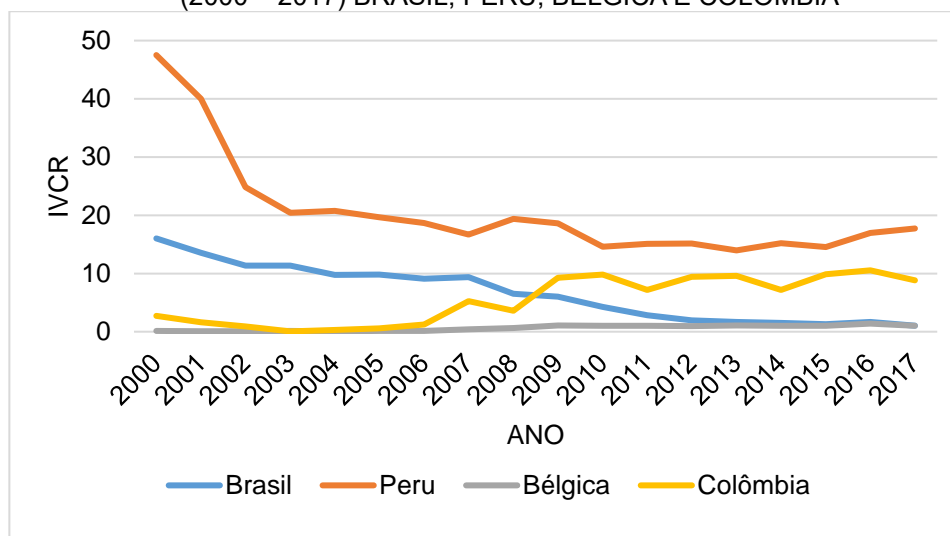
tanto em quantidade como em valor supera os demais países analisados, pois no acumulado do período chegou a US\$ 983,3 milhões em exportações de palmito e em quantidade a 462 milhões de toneladas (UN COMTRADE, 2019).

Mas o valor extremamente alto também, do Equador, é explicado pelo valor total das exportações serem inferiores quando comparado a países como o Brasil, o que contribuiria para diferentes resultados. Considerando dados do UN COMTRADE (2019), as exportações de palmito do Equador no ano de 2000 chegou a US\$23,6 milhões, e as exportações totais do país foi de US\$4,8 bilhões, enquanto para o ano de 2017 foram respectivamente: US\$61,4 milhões (palmito) e US\$19,12 bilhões (total). Se comparado a países como o Brasil, no ano de 2000 as exportações de palmito chegaram a US\$9,5 milhões e o total a US\$55 bilhões, enquanto para o ano de 2017 foram US\$1,4 milhões (palmito) e US\$217,7 bilhões (total).

O que faz o IVCR do Equador e da Costa Rica possuírem maior semelhança no período, é o valor das exportações de palmito e exportação (US\$) total serem mais próximas, quando comparada a países como Brasil. Contudo, a partir de 2008 a Costa Rica iniciou um processo de oscilação na quantidade e valor das exportações de palmito, tanto para menos quanto para mais, sendo as variações negativas superiores a positiva, o que evidencia a perda de participação de mercado e aumento da participação do Equador, gerando IVCR's superiores ao da Costa Rica.

Já a Bolívia, de 2000 a 2008 possuía valor exportado inferior ao Brasil e posteriormente este valor foi crescendo sucessivamente até 2013 com pequena queda posteriormente, entretanto, os valores foram bem superiores ao do Brasil, uma vez que em 2017 a Bolívia exportou US\$11,3 milhões e o Brasil US\$1,4 milhões. E como o valor total das exportações da Bolívia em todo o período foi inferior a países como o Brasil, isso colabora para a maior representatividade do palmito na pauta de exportação e conseqüentemente no resultado do IVCR.

GRÁFICO 5 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA – IVCR (2000 – 2017) BRASIL, PERU, BÉLGICA E COLÔMBIA



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Já o Brasil, quando analisado os IVCR's do período apresenta valores inferiores a diversos países como Guiana e Peru. Alguns fatores devem ser ressaltados como: por maior que sejam as exportações de palmito da Guiana e do Peru comparadas a do Brasil, em parte do período (2014 – 2017), o total das exportações brasileiras supera em muito o total das exportações tanto da Guiana como do Peru; a maior pauta de produtos e maior valor das exportações totais contribuem para o IVCR do Brasil ser inferior ao destes países em períodos anteriores à 2014, quando a quantidade exportada de palmito pelo Brasil foi superior à aquelas.

No que diz respeito ao Peru, obteve IVCR superior ao Brasil em todo o período analisado, apesar de até 2011 exportar menos palmito que o Brasil. Reflexo de possuir valor (US\$) total exportado menor que o Brasil, portanto, o que eleva a participação do palmito na pauta exportadora (US\$). A Guiana também por possuir valor (US\$) total exportado bem inferior se comparado ao Brasil, obteve maior representatividade do palmito na pauta de exportação corroborando para um alto IVCR.

A Bélgica obteve o menor IVCR devido ao baixo valor (US\$) exportado de palmito combinado ao alto valor total (US\$) exportado, assim o palmito teve pequena participação na pauta de exportação. Para a Colômbia, o IVCR foi baixo, porém, superior a Bélgica devido ao baixo valor exportado de palmito ser combinado ao valor total exportado ser inferior ao da Bélgica.

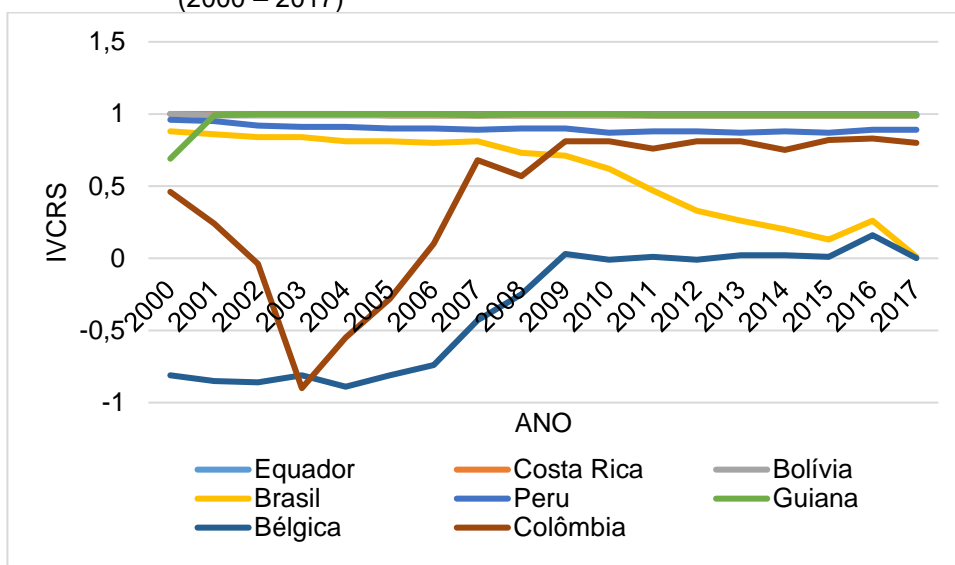
O Brasil demonstrou queda constante do IVCR, com exceção do ano de 2016. Já, Equador, Bolívia, Peru, Bélgica e Colômbia, apesar de algumas oscilações

negativas, se mostraram ascendentes nos últimos anos, sinalizando melhora de mercado. Entretanto, percebe-se que o IVCR por utilizar o valor total exportado do país e valor mundial das exportações na sua formulação, e aqueles possuírem divergentes características, automaticamente influencia no valor do indicador, causando diferentes conclusões ao leitor. Com certeza, o uso de demais indicadores seja pertinente na construção de avaliações mais concisas.

#### 4.3.2 Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (IVCRS)

Apesar do IVCR ser um dos indicadores base na literatura de comércio exterior para analisar a competitividade, ele apresenta limitações na sua configuração e interpretação, sendo necessário também calcular o Índice de Vantagem Comparativa Simétrica (IVCRS). Desta maneira, o intervalo de valores em análise pode variar apenas de  $-1$  à  $+1$ , padronizando os dados a serem interpretados.

GRÁFICO 6 – ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA SIMÉTRICA (2000 – 2017)



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Assim, o IVCRS permitiu constatar quais países possuem ou não Vantagem Comparativa Revelada Simétrica, com intervalo padronizado de valores. Todos os países, com exceção da Bélgica e da Colômbia que apresentaram indicadores negativos anteriores ao ano de 2012 ou ainda iguais a zero para o ano de 2017

(Bélgica), os demais países em todos os anos demonstraram um índice positivo e até próximo ou igual a 1, o que reafirma a condição de vantagem comparativa.

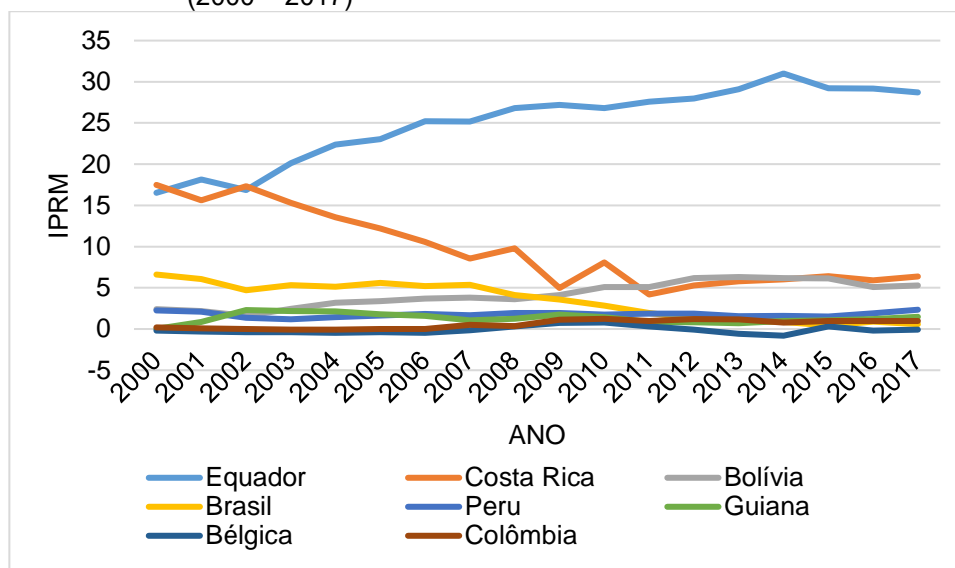
Contudo, o índice apenas demonstra mais uma vez a presença ou ausência de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica para um intervalo de dados, não evidenciando quão distante ou próximo cada país possa estar um do outro. Ou seja, o Equador, apresentou IVCRS igual a 1 para todos os anos do período, enquanto a Colômbia apresentou no ano de 2017 um IVCRS = 0,80, um índice alto considerando a variação de -1 à 1. Mas se observar a participação da Colômbia nas exportações mundiais de palmito constata-se que é um valor extremamente baixo, visto que para o ano de 2017 sua participação foi de 2,04%.

Apesar das limitações em demonstrar com profundidade e/ou exatidão quão competitivo um país pode ser, sua finalidade em demonstrar presença ou ausência de competitividade, o IVCRS é eficaz, além de contribuir na construção da Matriz de competitividade possibilitando outras formas de interpretações. Vale salientar que não basta o país possuir grande valor exportado de palmito para possuir um alto IVCRS. Assim, a pauta de exportações tem significativo impacto no desenvolvimento do índice, além de depender do valor total das exportações do país e valor mundial, bem como da evolução da dinâmica do comércio mundial. Sendo também sugestivo efetuar análise simultaneamente com outros indicadores.

#### 4.3.3 Índice de Posição Relativa de Mercado (IPRM)

Com o IPRM, pôde-se avaliar o comportamento conjunto das importações e exportações de palmito para os países selecionados, baseado no valor mundial comercializado. Alguns países em determinados anos não tiveram importação de palmito, o que corrobora para a elevação do índice. Ou seja, quanto maior a exportação do produto em detrimento da importação, combinada a menor dinâmica internacional de importação mais exportação, maior será o indicador.

GRÁFICO 7 – ÍNDICE DE POSIÇÃO RELATIVA DE MERCADO – IPRM  
(2000 – 2017)



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Corroborando com o IVCR, o Equador possui indicadores superiores aos demais países devido a elevada quantidade exportada de palmito no período e pelo baixo nível de importação do mesmo e/ou ausência de importação do produto na maior parte do período selecionado. Ou seja, apenas nos anos de 2000, 2003, 2005, 2009, 2011, 2012, 2013 houve pequeno valor importado quando comparado a grande quantidade exportada pelo país.

Os índices calculados para a Costa Rica e Bolívia, apesar de desde o ano de 2009 apresentarem valores semelhantes, advém de históricos diferenciados. A Costa Rica possui elevada quantidade exportada no período, com ênfase para 2000 – 2008, se comparada à Bolívia. Já a Bolívia, possui histórico crescente na maior parte do período, com poucas oscilações negativas. Contudo, o valor exportado é inferior à Costa Rica e o valor importado também é inferior, o que acaba convergindo para indicadores de valor semelhante. Assim, indicadores com valores análogos podem não advir de histórico semelhante de importações e exportações num mesmo período analisado.

Já para o Brasil há queda constante do IPRM após 2007, tal como verificado no IVCR, com oscilações positivas e pouco significativas e cada vez menos participativo nas exportações mundiais de palmito, considerando o banco de dados do UN COMTRADE (2019). Dado que o Brasil e o Peru tiveram várias lacunas de importação de palmito no período, foi elaborada a seguinte tabela comparativa:

TABELA 10 - EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO DE PALMITO DO BRASIL E PERU –  
(2000 - 20017) US\$ MILHÕES

| <b>Brasil</b> |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Ano</b>    | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
| Exportação    | 9.474       | 9.372       | 6.425       | 7.440       | 7.608       | 9.695       | 10.061      | 13.765      | 11.349      |
| Importação    | 7           |             | 323         |             |             | 5           |             |             |             |
| <b>Peru</b>   |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Ano</b>    | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> |
| Exportação    | 3.223       | 3.239       | 1.783       | 1.651       | 2.136       | 2.804       | 3.560       | 4.276       | 5.350       |
| Importação    |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Brasil</b> |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Ano</b>    | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
| Exportação    | 7.142       | 6.567       | 5.125       | 3.350       | 2.861       | 2.397       | 1.900       | 2.173       | 1.428       |
| Importação    | 37          | 33          |             | 0           |             | 97          | 837         | 159         | 152         |
| <b>Peru</b>   |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Ano</b>    | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
| Exportação    | 3.876       | 3.988       | 4.990       | 4.941       | 4.144       | 4.194       | 3.722       | 4.282       | 5.006       |
| Importação    |             |             |             |             |             | 0           |             |             |             |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

NOTA: Valores igual a zero (0), correspondem a valores inferiores a US\$1000.

Tanto os IPRM's do Brasil quanto do Peru tiveram valores baixos. Ou seja, pouca participação das importações de palmito e decréscimo das exportações do Brasil e acréscimo das exportações do Peru, como verificado acima. Logo, o Brasil teve maior queda quando comparado ao Peru devido à redução das exportações no período que afeta fortemente o indicador.

Já, o baixo indicador, porém, positivo da Guiana possui nível de exportação mais próximo ao Peru, contudo é acompanhado por significativo valor importado que o torna mais baixo que ele. A Bélgica e a Colômbia possuem valores abaixo de 1 e/ou negativo advindo da forte presença das importações de palmito no país (UN COMTRADE, 2019), mesmo que no caso da Bélgica as importações sejam destinadas a futuras exportações do produto.

Portanto, quanto maior o saldo da balança comercial do produto maior será o indicador para o país analisado. E não apenas o Brasil, mas a Guiana e Bélgica tiveram queda no índice, sendo esta última fortemente influenciada pelo grande fluxo de importações como verificado anteriormente. O IPRM possuiu resultados menos discrepantes, quando comparado ao IVCR por exemplo, permitindo uma interpretação mais clara dos países analisados, possibilitando uma análise individual do comércio internacional do palmito em conserva, sem prejuízo em utilizar outros indicadores para análise pontual.

#### 4.3.4 Taxa de Cobertura (TC)

A Taxa de Cobertura é um indicador que leva em consideração apenas as exportações e importações, considerando o valor total ou especificando por produto, neste caso o palmito em conserva. Quando uma das variáveis não é obtida, não há Taxa de cobertura, ou seja, não existe valor atribuído para a TC, permanecendo a célula em branco da tabela.

Além disso, quando o valor for inferior a 100 significa dizer que a balança comercial foi negativa para o palmito, demonstrando que as importações foram superiores a exportações ou ainda se o valor for superior a 100 significa que as exportações foram superiores as importações. Isso porque a TC é uma razão entre os valores e posteriormente é multiplicado por 100. Segue a TC para os países analisados:

TABELA 11 - TAXA DE COBERTURA - TC - (2000-2017)

| Ano  | Equador     | Costa Rica  | Bolívia     | Brasil     | Peru      | Guiana | Bélgica | Colômbia |
|------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------|--------|---------|----------|
| 2000 | 7.039.838   | 60.405      |             | 143.548    |           | 2.052  | 42      | 324      |
| 2001 |             | 126.735.800 |             |            |           |        | 27      | 211      |
| 2002 |             | 24.226.095  |             | 1.992      |           |        | 24      | 87       |
| 2003 | 71.306      | 16.528.870  |             |            |           |        | 30      | 6        |
| 2004 |             | 3.202.258   |             |            |           |        | 17      | 31       |
| 2005 | 199.180.875 | 2.548.346   | 291.453.500 | 194.803    |           |        | 32      | 96       |
| 2006 |             | 62.607      | 24.635.790  |            |           |        | 34      | 124      |
| 2007 |             | 5.441.516   | 13.032.869  |            |           |        | 78      | 1.359    |
| 2008 |             | 3.540.383   | 32.967.430  |            |           |        | 153     | 511      |
| 2009 | 81.106      | 89.941.836  | 16.338.032  | 19.547     |           |        | 190     | 1.940    |
| 2010 |             | 19.529.507  | 78.172.907  | 20.047     |           |        | 244     | 2.053    |
| 2011 | 161.540     | 241         | 27.051.196  |            |           |        | 134     | 882      |
| 2012 | 158.814     | 54.710      |             | 12.409.111 |           |        | 95      | 512      |
| 2013 | 150.945     | 11.744.386  | 855.679     |            |           |        | 71      | 497      |
| 2014 |             | 6.511.159   | 8.402.975   | 2.481      | 1.375.118 |        | 62      | 398      |
| 2015 |             | 1.707.966   | 2.312.269   | 227        |           |        | 130     | 1.041    |
| 2016 |             | 11.541.833  | 378.149     | 1.370      |           |        | 89      | 3.241    |
| 2017 |             | 13.790.881  |             | 937        |           |        | 95      | 2.450    |

FONTE: A autora segundo UN COMTRADE (2019).

A TC possui várias lacunas em alguns anos devido à ausência de importações no período analisado, o que de certa forma pode-se considerar como fator positivo, ou seja, o país não precisou importar o produto, mas apenas exportou. Ou ainda, a

demanda interna foi suprida pela oferta nacional. Contudo, vale ressaltar que a TC está evidenciando o quanto das exportações cobriram as importações e neste caso, quase todos os países, com exceção da Bélgica e Colômbia, obtiveram valores superiores a 100, o que indica um saldo positivo.

O interessante não é apenas o valor ser positivo, mas o diferencial entre os valores. Um exemplo ocorre no ano de 2003, o Equador atingiu um  $TC = 71.306$ , enquanto a Costa Rica obteve uma  $TC = 16.528.870$ . Mesmo que a quantidade exportada tenha pouca diferença, o resultado final é bem divergente, dada a quantidade importada. A exportação de palmito pelo Equador foi: US\$28.065.460 e as importações: US\$39.359, enquanto para a Costa Rica: US\$21.322.242 e US\$129 respectivamente (UN COMTRADE, 2019).

O Equador, a Costa Rica, a Bolívia e o Brasil possuem fluxo constante de importação e exportação, o que significa dizer que possibilita a obtenção da TC e conseqüentemente demonstra a intensidade de fluxo comercial. No caso do Brasil, o ano de 2012 sinalizou altíssima TC, o que significa dizer que neste ano o nível de importação deste produto foi baixíssimo.

Países como Peru e Guiana, por possuírem TC em apenas um ano são passíveis em considerar apenas que fizeram importação do produto em um ano pontualmente. Ao contrário da Bélgica e Colômbia que sinalizaram fluxo comercial em todos os anos, com vários valores abaixo de 100, o que sinalizou fluxo maior de importação e no caso da Bélgica as importações servem para exportar, resultando na reexportação do palmito no comércio internacional.

Portanto, a Taxa de Cobertura evidenciou a existência de fluxo comercial do palmito nos países analisados, com maior frequência para a Costa Rica, Bolívia, Bélgica e Colômbia, sendo os dois primeiros apenas com saldo comercial positivo e dois últimos com saldo negativo em vários anos. Sendo útil como fonte de informação da existência e intensidade de fluxo comercial. E quanto maior o valor apresentado, maior é a participação das exportações do produto analisado no comércio internacional e ainda, sua ausência manifesta apenas a existência de exportação, mas não pode indicar a magnitude de participação no comércio internacional, sendo necessário utilizar outros indicadores/instrumentos de avaliação.



#### 4.3.5 Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC)

Outro indicador de desempenho que avalia a vantagem comparativa da exportação de um produto por determinado país é o Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC). Ele, além de avaliar o saldo comercial, captura em sua composição a distribuição equiproporcional dos outros setores da nação não auferindo simplesmente as oscilações entre o produto em questão, mas o efeito da pauta de exportação completa. Logo, ele extrai o peso do produto em análise na pauta de exportação.

Como todos os países apresentaram ICSC inferiores a 1 e alguns próximos ou inferiores a zero, foi utilizada 4 casas decimais com o intuito de captar com maior exatidão os valores obtidos. Pois em alguns casos só obtemos valores a partir da quarta casa decimal, caso fosse considerada menos casas decimais poderia dar a entender que naquele ano e para aquele país específico não houve ICSC e conseqüentemente o produto não participaria da pauta de exportação.

TABELA 12 - ÍNDICE DE CONTRIBUIÇÃO AO SALDO COMERCIAL - ICSC - (2000 - 2017)

| Ano  | Equador | Costa Rica | Bolívia | Brasil | Peru   | Guiana | Bélgica | Colômbia |
|------|---------|------------|---------|--------|--------|--------|---------|----------|
| 2000 | 0,4770  | 0,4553     | 0,2345  | 0,1272 | 0,0507 | 0,0055 | -0,0002 | 0,0019   |
| 2001 | 0,5984  | 0,5004     | 0,2439  | 0,0161 | 0,0474 | 0,2726 | -0,0003 | 0,0011   |
| 2002 | 0,4301  | 0,4429     | 0,1484  | 0,0098 | 0,0233 | 0,6615 | -0,0003 | -0,0001  |
| 2003 | 0,4635  | 0,3623     | 0,2073  | 0,0097 | 0,0183 | 0,6387 | -0,0002 | -0,0007  |
| 2004 | 0,4347  | 0,3295     | 0,2074  | 0,0075 | 0,0166 | 0,5748 | -0,0003 | -0,0005  |
| 2005 | 0,4036  | 0,2909     | 0,2067  | 0,0077 | 0,0160 | 0,5580 | -0,0002 | 0,0000   |
| 2006 | 0,3832  | 0,2697     | 0,1625  | 0,0070 | 0,0143 | 0,5192 | -0,0003 | 0,0002   |
| 2007 | 0,4692  | 0,2386     | 0,1982  | 0,0084 | 0,0148 | 0,3356 | -0,0001 | 0,0044   |
| 2008 | 0,3914  | 0,2626     | 0,1397  | 0,0057 | 0,0171 | 0,3890 | 0,0002  | 0,0026   |
| 2009 | 0,3897  | 0,1100     | 0,1529  | 0,0046 | 0,0143 | 0,4266 | 0,0004  | 0,0068   |
| 2010 | 0,3493  | 0,1959     | 0,1664  | 0,0032 | 0,0110 | 0,3453 | 0,0004  | 0,0071   |
| 2011 | 0,3280  | 0,1319     | 0,1472  | 0,0020 | 0,0106 | 0,1835 | 0,0002  | 0,0045   |
| 2012 | 0,3086  | 0,1166     | 0,1347  | 0,0014 | 0,0106 | 0,1482 | -0,0001 | 0,0053   |
| 2013 | 0,3122  | 0,1283     | 0,1361  | 0,0012 | 0,0097 | 0,1378 | -0,0004 | 0,0053   |
| 2014 | 0,3181  | 0,1351     | 0,1255  | 0,0010 | 0,0108 | 0,2096 | -0,0005 | 0,0040   |
| 2015 | 0,3886  | 0,1554     | 0,1725  | 0,0005 | 0,0110 | 0,1850 | 0,0001  | 0,0067   |
| 2016 | 0,3907  | 0,1278     | 0,1612  | 0,0010 | 0,0118 | 0,1866 | -0,0002 | 0,0069   |
| 2017 | 0,3208  | 0,1168     | 0,1423  | 0,0005 | 0,0113 | 0,1774 | -0,0001 | 0,0054   |

FONTE: A autora segundo UN COMTRADE (2019).

O ICSC evidenciou a importância do palmito no mercado nacional para cada país. Para o Equador no ano de 2000, o palmito representou 0,5% na pauta de exportação, enquanto a nível internacional representou 35%, já para o ano de 2017 representou 0,32% na pauta nacional e no comércio internacional 58,6% (UN COMTRADE, 2019). Assim, por mais que o palmito represente pequeno percentual nas exportações do Equador, ainda com algumas variações negativas durante o período, a representatividade no mercado internacional aumentou, demonstrando ganho de mercado.

Em relação a Costa Rica, as maiores participações do palmito na sua pauta de exportações estavam nos anos de 2000/2001/2002, com indicadores de 0,46/0,50/0,44 de ICSC respectivamente, com gradativa queda posteriormente e pequenas oscilações positivas no período. Em 2000, teve uma participação no mercado mundial de 37% nas exportações, sendo superior ao Equador e posteriormente em 2017 esta participação caiu para 13% (UN COMTRADE, 2019).

A Bolívia também apresentou oscilação do ICSC no decorrer do período, com tendência de queda, porém, desde 2009 várias vezes a Bolívia quando comparada a Costa Rica teve proximidade na participação do palmito na pauta de exportação. Segundo UN COMTRADE (2019), a Bolívia teve aumento nas exportações de palmito, no período analisado, melhorando, portanto, sua representatividade no mercado internacional.

O Brasil, além da baixa participação do palmito na pauta de exportação, foi apresentando queda no decorrer do período. Vale ressaltar, que o Brasil possui valor total exportado no período superior ao Equador, a Costa Rica, a Bolívia, Peru, Guiana e Colômbia. Já, a Bélgica apesar de possuir maior valor total exportado dentre os países, seu ICSC foi extremamente baixo e várias vezes negativo, pois do ano de 2013 a 2017, o valor exportado foi superior ao Brasil, contudo o indicador foi menor. Logo, o ICSC é fortemente influenciado pelo valor total importado e exportado.

Já o Peru permaneceu com ICSC com pouca variação o que corresponde diretamente ao baixo valor exportado no período, diferente da Guiana que teve no palmito significativa importância na pauta de exportação, quando comparada ao Peru, Bélgica, Colômbia e Brasil. A Colômbia a partir de 2006, sai do histórico negativo do ICSC, dada a variação positiva no aumento do valor exportado de palmito.

Quando analisado países com grande diferencial na quantidade total exportada como a Bélgica, por exemplo, exportando valores de palmito, a partir de

2008, próximos ao Peru, Guiana e Colômbia, a nível internacional não se sabe com exatidão quem está exportando mais ou menos. Portanto, conclui-se que ele é um bom parâmetro para nível nacional para mensurar a participação de um produto na pauta de exportação total de um país, não sendo indicado para análises de comparações de participação internacional.

Pode-se inferir que na ausência de informações sobre o percentual de participação do produto na pauta de exportações, o indicador pode ser um substituto para obter os esclarecimentos necessários. Contudo, não se pode afirmar que para todo tipo de banco de dados essa substituição possa acarretar em informações semelhantes, uma vez que foi verificado apenas nesta tese.

Para validar a convergência do ICSC e do percentual que as exportações de palmito representam no total de cada país, foi selecionado quatro países (TABELA 13) para demonstrar que o ICSC captou o quão importante é o palmito na pauta de exportação dos países, uma vez que apresentaram resultados iguais ou semelhantes aos percentuais exportados.

TABELA 13 - COMPARAÇÃO ENTRE: ICSC E PERCENTUAL DO PALMITO NAS EXPORTAÇÕES TOTAIS DE CADA PAÍS - (2000 - 2017)

| Ano  | Equador |        | Costa Rica |        | Bolívia |        | Brasil |        |
|------|---------|--------|------------|--------|---------|--------|--------|--------|
|      | ICSC    | %      | ICSC       | %      | ICSC    | %      | ICSC   | %      |
| 2000 | 0,4770  | 0,4906 | 0,4553     | 0,4570 | 0,2345  | 0,2379 | 0,1272 | 0,0172 |
| 2001 | 0,5984  | 0,6014 | 0,5004     | 0,5106 | 0,2439  | 0,2472 | 0,0161 | 0,0161 |
| 2002 | 0,4301  | 0,4367 | 0,4429     | 0,4551 | 0,1484  | 0,1509 | 0,0098 | 0,0106 |
| 2003 | 0,4635  | 0,4648 | 0,3623     | 0,3676 | 0,2073  | 0,2073 | 0,0097 | 0,0102 |
| 2004 | 0,4347  | 0,4348 | 0,3295     | 0,3368 | 0,2074  | 0,2091 | 0,0075 | 0,0079 |
| 2005 | 0,4036  | 0,4036 | 0,2909     | 0,2954 | 0,2067  | 0,2084 | 0,0077 | 0,0082 |
| 2006 | 0,3832  | 0,3835 | 0,2697     | 0,2822 | 0,1625  | 0,1692 | 0,0070 | 0,0073 |
| 2007 | 0,4692  | 0,4693 | 0,2386     | 0,2462 | 0,1982  | 0,2031 | 0,0084 | 0,0086 |
| 2008 | 0,3914  | 0,3914 | 0,2626     | 0,2761 | 0,1397  | 0,1434 | 0,0057 | 0,0057 |
| 2009 | 0,3897  | 0,3909 | 0,1100     | 0,1120 | 0,1529  | 0,1542 | 0,0046 | 0,0047 |
| 2010 | 0,3493  | 0,3517 | 0,1959     | 0,2051 | 0,1664  | 0,1683 | 0,0032 | 0,0033 |
| 2011 | 0,3280  | 0,3287 | 0,1319     | 0,1867 | 0,1472  | 0,1479 | 0,0020 | 0,0020 |
| 2012 | 0,3086  | 0,3090 | 0,1166     | 0,1239 | 0,1347  | 0,1381 | 0,0014 | 0,0014 |
| 2013 | 0,3122  | 0,3129 | 0,1283     | 0,1351 | 0,1361  | 0,1386 | 0,0012 | 0,0012 |
| 2014 | 0,3181  | 0,3184 | 0,1351     | 0,1413 | 0,1255  | 0,1268 | 0,0010 | 0,0011 |
| 2015 | 0,3886  | 0,3909 | 0,1554     | 0,1646 | 0,1725  | 0,1730 | 0,0005 | 0,0010 |
| 2016 | 0,3907  | 0,3908 | 0,1278     | 0,1340 | 0,1612  | 0,1624 | 0,0010 | 0,0012 |
| 2017 | 0,3208  | 0,3209 | 0,1168     | 0,1209 | 0,1423  | 0,1434 | 0,0005 | 0,0007 |

FONTE: A autora segundo UN COMTRADE (2019).

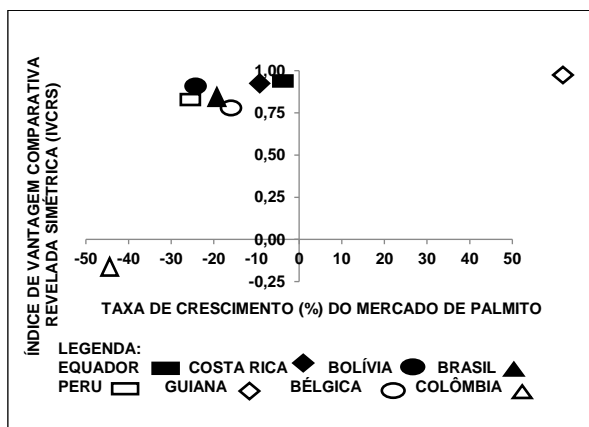
Conclui-se que o ICSC captura o peso que o produto analisado representa na pauta de exportações da nação em questão. Logo, ele se destaca dos indicadores anteriores por demonstrar o nível de importância que o produto pesquisado possui na pauta de exportação nacional. À medida que o índice possui duas casas decimais

superiores a zero já se subentende que ele também é representativo no mercado internacional, tendo como base demais indicadores.

#### 4.3.6 Matriz de Competitividade

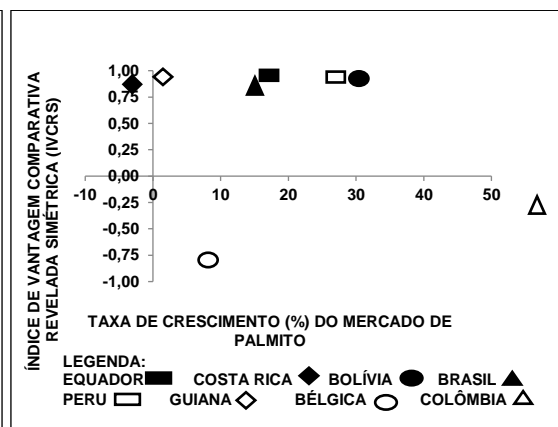
Para a elaboração da Matriz de Competitividade foi utilizada a taxa de crescimento do mercado mundial de palmito (para cada país) com variações trienais no eixo da abcissa e no eixo da ordenada foi utilizado o IVCRS médio trienal. A análise trienal foi utilizada com o intuito de não criar análise extensa, ou seja, ano a ano, o que ainda dificulta a comparação das informações. Os IVCRS foram positivos para todos os países, o que demonstra a significativa importância do palmito no mercado mundial, quando se analisa seu progresso nas exportações mundiais. Considerando que o foco de estudo da competitividade é de 2000 a 2017, foram elaboradas as seguintes análises trienais:

FIGURA 5 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2000-2002)



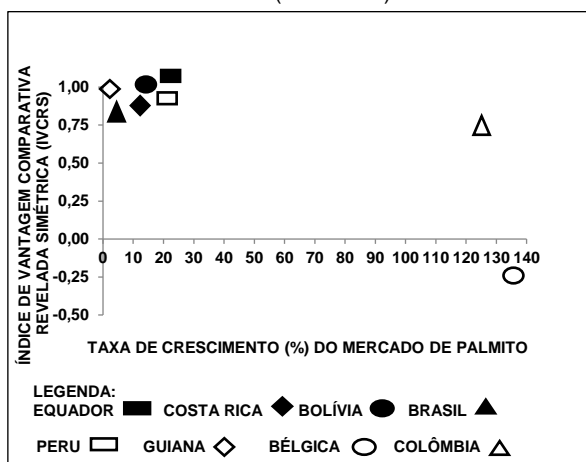
FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

FIGURA 6 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2003-2005)



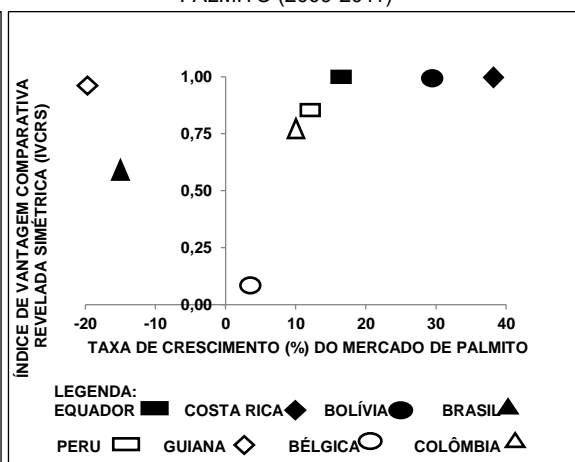
FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

FIGURA 7 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2006-2008)



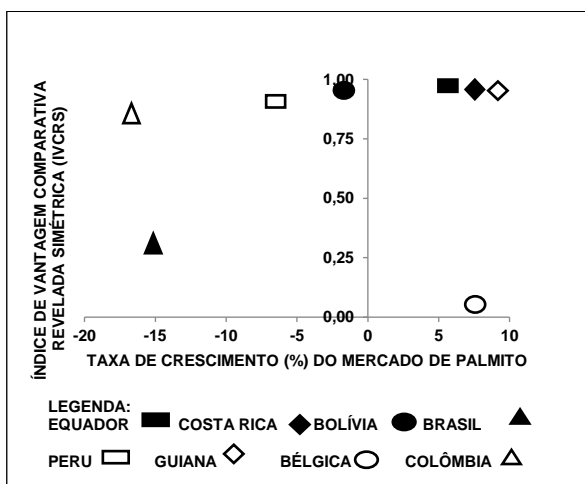
). FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

FIGURA 8 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2009-2011)



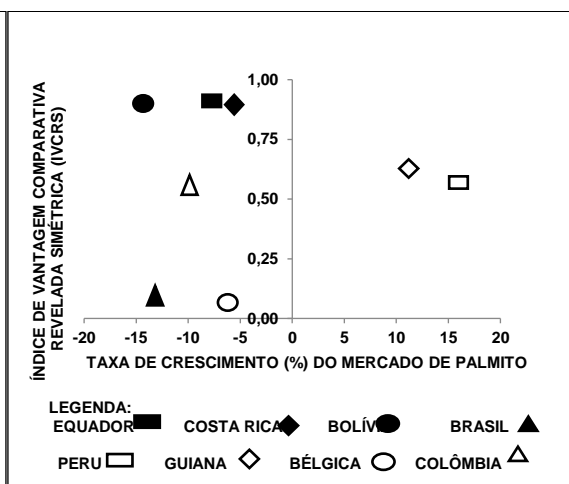
FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

FIGURA 9 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2012-2014)



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

FIGURA 10 – MATRIZ DE COMPETITIVIDADE DO PALMITO (2015-2017)



FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

Na Figura 5, verifica-se que quase todos os países ficaram no segundo quadrante (superior esquerdo), com exceção da Colômbia e da Guiana, o que significa dizer que pela Matriz de Competitividade o palmito está como setor em declínio de 2000 - 2002. Ou seja, apesar do IVCRS ser positivo, a demanda do setor foi declinante. Isso pode ser compreendido uma vez que no período de 2000 – 2002 as exportações de palmito de alguns países tiveram oscilação negativa, como por exemplo Bolívia, Brasil e Costa Rica, diferente de Equador e Guiana (UN COMTRADE, 2019).

A Colômbia ficou no terceiro quadrante, caracterizando setor de retrocesso para o país devido as quedas consecutivas de 2000 para 2001 e de 2001 para 2002

nas suas exportações, enquanto a Guiana está fora do quadrante (ainda dentro da figura), devido a possuir taxa de crescimento próxima a 1000%, ou seja, esta variação abrupta foi de US\$30.118 em 2000 para US\$1.324.667 em 2001 e 2.994.317 em 2002, o que gerou alta variação e por isso optou-se por deixá-lo fora. Nesse início dos anos 2000 a Guiana apresentou-se como setor “ótimo”, além da demanda crescente, contribuiu para a demanda mundial.

Já no subperíodo de 2003-2005 (FIGURA 6), o Equador, a Bolívia, o Brasil e o Peru se apresentaram numa situação ótima de mercado, pois estão acompanhando a tendência mundial de crescimento contínuo, sendo acompanhado pelas exportações desses países.

O mesmo não ocorreu com a Costa Rica, uma vez que teve queda de 2001-2002 e depois elevação de 2002-2003. Mesmo a variação sendo pequena ela ficou no quadrante superior esquerdo resultando numa demanda declinante. Contudo, percebe-se que esta variação negativa do mercado de palmito foi pequena à medida que a taxa de crescimento está perto de zero.

No que se refere a Bélgica, teve queda de 2003-2004 no comércio internacional de palmito, quando houve um aquecimento da economia mundial, caracterizando “oportunidades perdidas” já que não acompanhou a tendência da demanda internacional.

Observa-se a permanência da dinâmica do mercado mundial de palmito entre 2006 – 2008 (FIGURA 7), porém com menor oscilação na taxa de crescimento para os países com exceção da Colômbia que teve mais de 100% de taxa de crescimento. Ou seja, quase todos os países ficaram classificados em setores ótimos, com exceção apenas da Bélgica que ficou no quarto quadrante. Isso é corroborado pelas seguintes informações: as exportações mundiais de palmito saíram de US\$95.234.946 (2006), para US\$123.928.803 em 2007 e chegaram a US\$138.282.664 em 2008 (UN COMTRADE, 2019). O aquecimento do mercado mundial é captado pelo alto IVCRS (próximo a 1).

Contudo, dos países analisados, o único que apresentou uma leve queda entre 2007-2008, foi o Brasil, mas que não foi suficiente para colocá-lo em setor de declínio, mesmo com IVCRS inferior aos demais. Já a Bélgica não teve variação positiva suficiente para ficar no primeiro quadrante, caracterizando como oportunidade perdida, mas de maneira leve ainda.

No subperíodo entre 2009 – 2011 (FIGURA 8), houve alto IVCRS com variações positivas, e taxas de crescimento superiores a 10% para a maioria dos países, o que evidencia uma demanda aquecida para o mercado de palmito em conserva. Vale ressaltar, que a Bélgica teve melhora de mercado devido a um aumento das exportações entre 2010 e 2011.

Neste período, o que chama a atenção é o Brasil, que teve grande queda de mercado, o que o deixou em situação de declínio. Esta queda de mercado representada pela redução do IVCRS e pela taxa de crescimento negativa é resultado da redução nas exportações do produto a partir de 2007 com queda consecutiva nos anos seguintes. Assim, é visível a perda de mercado que há para o Brasil e conseqüentemente de ganho de mercado para os demais países, o mesmo dinamismo ocorre com a Guiana, de desaquecimento.

A próxima Matriz retrata o período de 2012-2014 (FIGURA 9). Como já verificado, o Brasil possui quedas consecutivas nas exportações. Ela é mais uma vez visualizada com a alteração do Brasil nas coordenadas da Matriz de Competitividade, uma vez que a queda de mercado permaneceu em -15% mas o IVCRS caiu próximo a 0,25, no período analisado, caracterizando situação de declínio na matriz.

No que se refere a Bolívia, houve uma pequena queda nas exportações no subperíodo, o que a deixou em situação de declínio, mas que pode ser considerada muito sutil já que está próxima de zero. O Peru e a Colômbia também não acompanharam a demanda internacional e caíram para o segundo quadrante. Os demais países ficaram situados num setor ótimo, contudo com pouco aquecimento de mercado, uma vez que a taxa de crescimento foi inferior a 10% de crescimento.

O último subperíodo (2015-2017) a ser analisado evidencia que quase todos os países, ficaram em situação de declínio (FIGURA 10), pois apesar dos IVCRS serem positivos houve declínio na demanda internacional, caracterizada por variação negativa no período, mesmo pequena para alguns países como o Equador. O nível de exportação mundial do palmito em conserva caiu de US\$122.418.092 (2015) para 109.052.811 (2016) e para US\$104.647.050 em 2017 (UN COMTRADE, 2019). As exceções foram a Guiana e o Peru que não registram queda neste período e por isso permaneceram no primeiro quadrante ou setores ótimos.

Apesar do indicador positivo de 2003/2008 para o Brasil. Pode-se concluir que o pior resultado em termos de dinâmica de mercado foi para o Brasil, pois ficou dos seis subperíodos analisados, apenas em dois se enquadrou em setores ótimos, ou

seja, ganho de mercado com demanda crescente. Fica clara a perda de mercado do Brasil para o Equador e a Costa Rica, uma vez que países como a França, Argentina, EUA e Chile aumentaram a importação do Equador e Costa Rica comparando 2000 – 2017.

Contudo, percebe-se que existe uma tendência de queda no mercado externo de palmito que sugere desaquecimento econômico do mercado de palmito até então. Uma vez que no último subperíodo todos os países analisados ficaram em situação de “declínio”, o que evidencia queda de dinamismo internacional. Assim, a Matriz de competitividade foi clara ao captar dinamismo ou sua ausência em curto período de tempo, possibilitando clara percepção de mercado.

No que se refere a variação de preço, mesmo não sendo o único, mas pode ser um dos quesitos relevantes na questão de competitividade, sendo necessário avaliar qual o peso que a variação de preço pode ocasionar no nível de exportação do palmito em conserva no mercado mundial. No Equador, a INAEXPO do grupo PRONACA é líder nas exportações de palmito no país com grande área plantada no Equador e Peru e grande número de países para exportação (INAEXPO, 2020).

O Equador se mostrou participativo nas exportações de palmito em conserva desde os anos 2000 e ascendente até 2017. Existe uma predominância das importações de palmito em conserva advindo do Equador, exportando grande parte da sua produção. Ele ficou com a segunda menor média de *proxy* de preço, com pouca diferença da Costa Rica, enquanto o Brasil obteve a maior média de *proxy* de preço.

Há predominância do palmito plantado no Equador ser destinado às exportações, diferente de países como o Brasil. Ou seja, este último possui grande extensão territorial, nível de produção superior ao Equador a partir de 2012, mas a parcela destinada às exportações ainda é pequena. No Brasil, a INACERES do grupo AGROCERES, é líder na cadeia produtiva do palmito cultivado (Pupunha), em pesquisa, produção, processamento e comercialização (INACERES, 2020). Portanto, compreende-se que a produção brasileira é voltada para o mercado interno, o que torna vários países como principais importadores do Equador.



#### 4.4 PERCEPÇÃO DE INDÚSTRIAS SOBRE CAUSAS PARA A PEQUENA EXPORTAÇÃO DE PALMITO NO BRASIL

O palmito em conserva tem importância regional, na geração de emprego e renda em regiões não apropriadas à produção das principais commodities agrícolas. Subentende-se que o Brasil possui vantagem comparativa, quando comparado a países que não possuem condições edafoclimáticas no cultivo do palmito, para a industrialização e comercialização internacional do produto.

Mesmo sem diagnosticar a dotação de fatores, os custos de produção, comercialização e características individuais que favoreçam ou não a demanda do palmito em conserva como um produto não essencial a cesta de mercadorias das populações, sabe-se que a nação se especializa nos setores que possuem maior produtividade e/ou valor agregado.

No caso do Brasil, se pôde inferir que a restrição à extração nativa, concomitantemente a necessidade da expansão do cultivo sem conhecimento técnico e/ou investimento necessário, tenha reduzido a oferta brasileira em um primeiro momento. Na sequência observa-se uma expansão da oferta, mas não o suficiente para atender a demanda existente.

Assim, tanto a ausência da oferta extrativa quanto a oferta insuficiente do palmito cultivado, num primeiro momento puderam favorecer o crescimento da oferta dos potenciais concorrentes brasileiros, o que gerou perda de mercado externo para o Brasil a partir da década de 1990.

No período analisado (2000 – 2017), o Brasil estava em constante queda nas exportações mundiais concomitante a ascensão do Equador no mercado internacional, este com grande representatividade nas exportações, quando comparada com a quantidade produzida.

O palmito em conserva brasileiro, possui baixo percentual de exportação em relação a quantidade produzida, quando comparado a países como o Equador. O Brasil, em 2000 exportou o equivalente a 10,22% da produção e em 2017 com 0,30%. Já, o Equador exportou o equivalente a 15,64% em 2000 e em 2017 com 47,90% da produção (IBGE, 2019; UM COMTRADE, 2019; INEC, 2020; TOALA; CALVACHE, 2014).

Apesar dos bons resultados dos indicadores analisados e da quantidade produzida de palmito ser significativa, a baixa participação do Brasil no mercado

internacional de palmito está relacionada a fatores que não podem ser captados pela análise puramente quantitativa, sendo necessária outras informações qualitativas sobre o tema, pois a estatística descritiva de comércio internacional, indicadores de competitividade/desempenho e matriz de competitividade utilizam de informações sobre fluxo de importações e exportações do produto e/ou da nação, inviabilizando o olhar sobre a cadeia produtiva e suas necessidades.

Para compreender a dinâmica do mercado de palmito a nível nacional e quais fatores contribuíram para a baixa participação do Brasil no mercado internacional, foi utilizada informações obtidas com profissionais do setor, como segue abaixo:

QUADRO 3 - ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DO SETOR DE PALMITO NO BRASIL -  
(continua)

| Entrevistado  | Empresa A   | Empresa B  | Empresa C   | Empresa D   |
|---|---|--|---|---|
| Estado  | Santa Catarina  | Paraná   | Paraná  | Santa Catarina  |
| Há quantos anos está no mercado de palmito?                   | 20  | 5  | 5   | 13  |
| Tipos de palmito comercializado                               | Pupunha e Real  | Pupunha  | Pupunha   | Pupunha e Real  |
| Já exportou?<br>Qual a último data?<br>Qual o destino?        | Não   | Não  | Não   | Não   |
| Possui certificação internacional?<br>Qual?                   | Não   | Não  | Não   | Não   |
| Principal motivo para não exportar e/ou dificuldades do setor | - Produção insuficiente para exportar;<br>- Cliente prefere apenas um tipo de corte (tolete) = 90% ou mais do pedido. | - Produção insuficiente;<br>- Falta de incentivo governamental;<br>- Os produtores são desorganizados. | - Produção insuficiente;<br>- Infraestrutura ruim;<br>- Faltam estudos sobre viabilidade econômica e financeira para o setor; | Falta:<br>- Organização do setor;<br>- Órgão responsável por normalização e que faça assessoria na tramitação da comercialização internacional. |

QUADRO 3 - ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DO SETOR DE PALMITO NO BRASIL –  
(conclusão)

| Entrevistado  | Empresa E  | Empresa F  | Empresa G  | Associação H  |
|---|--|--|--|---|
| Estado  | Paraná   | Paraná   | Santa Catarina   | São Paulo   |
| Há quantos anos está no mercado de palmito?                   | 30   | 40   | 100  | 33  |
| Tipos de palmito comercializado                               | Pupunha e Real   | Pupunha  | Juçara, Açaí e Pupunha   | Pupunha   |
| Já exportou? Qual a última data? Qual o destino?              | Sim. Japão (1997).   | Sim. Japão e EUA (2020).   | Sim. Japão, EUA, Irlanda e Portugal (2020).  | Não   |
| Possui certificação internacional? Qual?                      | Não  | Sim. WQS   | Sim. HACCP   | Não   |
| Principal motivo para não exportar e/ou dificuldades do setor | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta Cultura cooperativa entre agricultores (desconfiança);</li> <li>- Falta organização dos produtores e investimento no setor,</li> <li>- Falta incentivo governamental;</li> <li>- Falta incentivo financeiro para permanecer nas grandes redes de supermercado.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado interno tem capacidade de absorver toda a produção;</li> <li>- Não há compra contínua;</li> <li>- Prática da marca própria cria fluxo comercial contínuo;</li> <li>- Falta melhorar a imagem do produto.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de fiscalização e estrutura empresarial no setor;</li> <li>- Venda clandestina impacta negativamente o setor;</li> <li>- Falta certificação no setor;</li> <li>- Prática da marca própria.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cadeia produtiva desorganizada;</li> <li>- Falta certificação;</li> <li>- Não tem órgão/agência que represente o setor a nível nacional e internacional;</li> <li>- Desorganização dos agricultores favorece a indústria.</li> </ul> |

FONTE: Elaboração própria a partir de respostas dos entrevistados (2020).

<sup>1</sup> Está a 40 anos no mercado, mas a 10 anos com outro nome.

O Quadro 3 pôde evidenciar a dominância na comercialização do palmito de Pupunha (todos) e a presença esporádica do palmito Real e Juçara. Também demonstrou a pouca participação no mercado internacional, uma vez que dos 8 entrevistados apenas 3 já exportaram, sendo que um deles teve a última exportação no ano de 1997, o que na atualidade resulta em apenas 2 empresas que participam no mercado internacional.

Nas exportações, essas três empresas tiveram comercialização com o Japão, evidenciando um potencial negócio com este país, além dos EUA como significativo parceiro, o que já foi identificado nas estatísticas apresentadas anteriormente. O que chama a atenção, é o fato das empresas que exportaram recentemente possuírem certificação internacional, o que sugere ser uma exigência do mercado externo ou

estratégia de mercado para facilitar as exportações, além de barrar potenciais concorrentes no processo de exportação do produto.

As certificações relatadas pelos entrevistados foram: WQS, que considera em sua análise a empresa como um todo, ou seja, avalia desde o setor de recursos humanos, até as condições de plantio. Assim, todas as áreas da empresa devem estar atendendo toda regulamentação/legislação vigente no país. A segunda certificação relatada é a HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Point*) ou Análise de Perigos e Pontos Críticos de controle, é uma certificação que foca na qualidade do produto, verificando todas as etapas de processamento.

Outro ponto identificado na entrevista é que não há produção suficiente e que o mercado interno tem capacidade de absorver toda a produção, o que conseqüentemente pode dificultar o atendimento ao mercado externo. O que leva a supor a necessidade em investir no aumento da produção e/ou trabalho cooperativo.

Contudo, foi mencionado que no Brasil, não há cultura cooperativa em certas regiões. O que dificulta a potencialização da quantidade produzida, bem como a criação de infraestrutura que permita a correta industrialização e comercialização do produto, dificultando a chance de alavancagem do setor e dos potenciais associadas. Isso corrobora para a informação da insuficiência de produto a oferecer no mercado externo

Relataram ainda que as exportações de palmito seguem um padrão solicitado pelo cliente, sendo em 90% ou mais solicitando apenas o corte tolete, o que dificulta a venda dos demais cortes e se tratando de pequenas empresas certamente inviabiliza toda a venda, pois, muitos vendem todos os tipos de cortes para um ou poucos compradores, tendo a garantia de venda do produto.

Mencionaram também que há falta de certificação, levando a compreender a melhor visibilidade da imagem do produto tanto a nível nacional quanto a nível internacional, além da ausência de estudos de viabilidade econômica e financeira que conseqüentemente gera um melhor cronograma de trabalho.

Outro fator diagnosticado na entrevista foi a inexistência de um órgão/entidade/instituição que represente o setor a nível nacional/internacional. Subentende-se que isso pode ser também uma barreira para o avanço do setor.

Segundo informações dos entrevistados há falta de incentivo financeiro para a manutenção do produto nas grandes redes de supermercados o que sugere ser inviável para pequenas empresas. Além disso, foi citado pelos entrevistados que há

falta de investimento no setor, falta de apoio do governo, infraestrutura é ruim, há desorganização do setor, não possui órgão/entidade que a represente e há ausência de fiscalização.

As questões mencionadas nas entrevistas revelam a necessidade da prática da marca própria ou Private Label. Os resultados mostraram que tanto os pequenos como os grandes produtores ou as próprias agroindústrias vendem seus produtos a grandes redes varejistas que colocam a sua marca no produto, o que garante ao vendedor de palmito a garantia de compra do produto e frequência no comércio. Essa prática fornece ao vendedor de palmito a garantia de compra de um produto e a frequência do comércio, que fica à mercê de seus compradores.

Outra situação que afeta o segmento, mencionada na entrevista, é venda clandestina do palmito, pois, o comerciante do produto clandestino possui valor abaixo do mercado. Isso é facilitado pela falta de conhecimento e pesquisa de quem compra, pois não há fiscalização para averiguar a procedência do produto.

Todas as questões mencionadas na entrevista foram relatos de uma pequena amostra de representantes do setor, o que leva a obter conclusões limitadas sobre as necessidades do setor. Contudo, as informações abrem um leque de possibilidades para compreender as dificuldades existentes para a comercialização do palmito em conserva a nível nacional e internacional.

Para que haja maior competitividade do produto, compreende-se a necessidade em criar suporte em toda a cadeia produtiva, ou seja, desde o plantio até o consumidor final para que o setor crie condições competitivas de entrar, alavancar e permanecer no mercado promovendo a geração de renda local e valor agregado do produto.

Neste sentido, este estudo contribuiu na criação de base de dados sobre a comercialização internacional do palmito em conserva para o Brasil e demais países que se destacaram pelo volume e valor exportado no período de análise. Caracterizando os principais destinos comerciais e potenciais competidores. Portanto, instrumento para avaliar, diagnosticar e subsidiar decisões dos atores envolvidos, caracterizando cenário atual e permitindo avaliar cenários futuros a partir das informações consolidadas.

## 5 CONCLUSÕES

A tese possibilitou as seguintes conclusões no período analisado sobre o palmito em conserva:

- O Brasil de 2000 à 2012 teve aumento na produção de palmito, contudo, posteriormente apresentou tendência de queda;
- A quantidade exportada apresentou queda constante a partir de 2007;
- Os principais destinos do palmito em conserva brasileiro são: EUA, Japão, Líbano e França. Sendo os EUA o principal destino em todo o período;
- Os principais exportadores de palmito em conserva são: Equador, Costa Rica, Bolívia e Peru;
- O Brasil teve a maior *proxy* de preço apresentada;
- Todos os indicadores de competitividade/desempenho evidenciaram a predominância do Equador, Costa Rica, Bolívia e Peru no mercado internacional, contudo, a Bélgica demonstrou indicadores de destaque devido a sua condição de reexportadora de palmito, sendo a maior reexportadora mundial;
- O Brasil é competitivo no mercado internacional de palmito em conserva, sendo um dos 10 países que mais exportou em 2017. Sendo o 4º país que mais exportou no período analisado. Entretanto, os indicadores evidenciam perda de competitividade;
- A matriz de competitividade apontou que o Brasil teve a pior dinâmica de mercado, ou seja, não acompanhou ganho de mercado e demanda crescente.
- Os representantes do setor entrevistados puderam esclarecer que há necessidade de fiscalização; órgão que represente o setor a nível nacional e internacional; certificação; investimento em infraestrutura e que o mercado interno tem capacidade de absorver toda a produção.

## 5.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A tese foi o primeiro trabalho, que se possui conhecimento no Brasil, a investigar o comércio internacional do palmito em conserva e diagnosticar a competitividade do segmento com dada metodologia. Contudo, os bancos de dados disponíveis se apresentaram com diversos gargalos e discrepâncias de informações, o que impediu melhores diagnósticos sobre o tema e estudos como por exemplo, os econométricos.

Não foi possível diagnosticar quais os motivos que levaram a escolha dos parceiros comerciais dos países analisados, bem como se há entraves burocráticos, políticos, fitossanitários que possam interromper esta ligação, além de evidenciar suas potencialidades para alavancar o mercado em análise.

## 5.2 RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

- Estudar indicadores que possam mensurar o nível de competitividade;
- Especializar o estudo da cadeia produtiva em nível regional;
- Elaborar estudos/pesquisa qualitativa mais aprofundada e ir à campo para conhecer a realidade dos produtores de palmito com amostra suficiente;
- Questionar as instituições de pesquisa, assistência técnica e extensão rural sobre as perspectivas de trabalhos que possam alavancar o setor ou até mesmo sugerir a partir das conclusões já obtidas; bem como confrontar os dados da pesquisa com os dados da instituição;
- Elaborar estudos que gerem alternativas de políticas a serem implementadas no setor, sendo então apresentadas às instituições competentes.

## REFERÊNCIAS

- AGRICULTURA. **Valor Bruto da Produção**. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/noticias/valor-da-producao-agropecuaria-de-2017-e-de-r-550-4-bilhoes/vpb-productos.pdf>. Acesso em: 11 Nov. 2019.
- ALMEIDA, A. N. de. **Comparação entre a competitividade do Brasil e Canadá para produção de madeira serrada**. 209 f. Tese (Doutorado em Engenharia Florestal) Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.
- BALASSA, B. **Comércio Internacional**. Rio de Janeiro: Victor, 1970.
- BALASSA, B.; NOLAND, M. "Revealed" Comparative Advantage in Japan and the United States. **Journal of International Economic Integration**. v.4, n. 2, p. 8 – 22, set. 1989.
- BALASSA, B. Trade liberalization and 'revealed' comparative advantage. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, Oxford, v. 33, n. 2, p. 99-123, 1965
- BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES R. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- BONINO, R. Minha Terra tem Palmeiras. **Revista Menu**, São Paulo, n.201, p. 30-32, nov. 2015. Disponível em: < <https://www.revistamenu.com.br/2016/01/12/novembro-2015/>>. Acesso em: 23 de dez. 2020.
- BRASIL. Decreto n.º 97.409, de 22 de dezembro de 1988. Promulgação à Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 dez. 1988. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1980-1989/anexo/and97409-88.pdf](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/anexo/and97409-88.pdf)>. Acesso em: 15 mai. 2020.
- CABRAL, A.; FLEURY, A. C. C. Competitividade sistêmica: um modelo de análise de cenários. **Revista Gestão Industrial**. Ponta Grossa, v. 03, n.04, p. 01-12, 2007. Disponível em: < <https://maua.br/files/artigos/competitividade-sistemica.pdf>>. Acesso em: 07 ago. 2020.



CARVALHO, K. H. A.; COSTA, C. C. M.; SOARES, N. S.; DA SILVA, M. L. Desempenho das exportações brasileiras de papel. **Scientia Forestalis**, Piracicaba, v. 38, n. 86, p. 263-271, jun. 2010. Disponível em: <<https://www.ipef.br/publicacoes/scientia/nr86/cap14.pdf>>. Acesso em: 28 jan 2019.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). International competitiveness and specialization. **CEPAL Review**, n. 45, p. 25-40, 1991. Disponível em: <[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10373/45025040I\\_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10373/45025040I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y)>. Acesso em: 30 Mar. 2020.

CIESP. **Manual de classificação de mercadorias**. Disponível em: <<http://www.ciesp.com.br/pesquisas/?area=comercio-exterior&tipo=manuais-e-cartilhas>>. Acesso em 15 Mai. 2020.

COUTINHO, E. S. et al. De Smith a Porter: um ensaio sobre as teorias de comércio exterior. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 12, n. 4, p. 101-113, out./dez. 2005. Disponível em: <<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:xNy1H5mSo40J:https://www.revistas.usp.br/rege/article/download/36536/39257/43073+&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>>. Acesso em 28 nov. 2020.

ECOAGRO. **O Agronegócio no Brasil**. Disponível em: <https://www.ecoagro.agr.br/agronegocio-brasil/>. Acesso em: 08 Nov. 2019.

FERREIRA, B.; CAPITANI, D. H. D. Competitividade do milho brasileiro no mercado internacional. **Revista de Política Agrícola**, São Paulo, ano XXVI, n. 2, p. 86-99, abr./mai./jun. 2017. Disponível em: <<https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/viewFile/1274/1057.pdf>>. Acesso em 23 Mar. 2020.

GONÇALVES, R. **A Teoria do Comércio Internacional: uma resenha**. Disponível em: <[http://www.ie.ufrj.br/intranet/ie/userintranet/hpp/arquivos/resenha\\_comercio\\_internacionalreinaldogoncalves.pdf](http://www.ie.ufrj.br/intranet/ie/userintranet/hpp/arquivos/resenha_comercio_internacionalreinaldogoncalves.pdf)>. Acesso em: 14 Nov. 2019.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO). **Non wood forest products 3. Report of the international expert consultation on Non-Wood Forest Products (Yogyakarta, Indonesia)**. Rome, Italy: FAO, 1995. Disponível em: <<http://www.fao.org/3/v7540e/v7540e.pdf>>. Acesso em 03 Nov. 2020.

IFRUTOS. **Palmito Pupunha espaguete**. Disponível em: <<https://www.ifrutos.com.br/produto/palmito-pupunha-espaguete-300g-70929>>. Acesso em: 07 Jan. 2021.

INACERES. **Sobre a INACERES**. Disponível em: <<https://inaceres.com.br/sobre-inaceres/>>. Acesso em: 15 set, 2020.

INAEXPO. **Exportando desde la mitad del mundo**. Disponível em:<<https://www.inaexpo.com/publicacion/todos/>>. Acesso em: 15 set. 2020.

INEC. **Estadísticas Agropecuárias**. Disponível em:< [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_agropecuarias/espac/espac-2019/Presentacion%20de%20los%20principales%20resultados%20ESPAC%202019.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2019/Presentacion%20de%20los%20principales%20resultados%20ESPAC%202019.pdf)>. Acesso em: 01 jun. 2020a.

\_\_\_\_\_. **Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC 2017)**. Disponível em:< [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_agropecuarias/espac/espac\\_2017/Informe\\_Ejecutivo\\_ESPAC\\_2017.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf)>. Acesso em: 02 jun. 2020b.

\_\_\_\_\_. **Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC 2016)**. Disponível em: < [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_agropecuarias/espac/espac-2016/Presentacion%20ESPAC%202016.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2016/Presentacion%20ESPAC%202016.pdf)>. Acesso em: 03 jun. 2020c.

INFOMONEY. A polêmica está de volta: afinal, por que não devemos corrigir o dólar pela inflação. Disponível em:< <https://www.infomoney.com.br/mercados/a-polemica-esta-de-volta-afinal-por-que-nao-devemos-corriger-o-dolar-pela-inflacao/>>. Acesso em: 01 Mai. 2020.

INSTITUTO AGRONÔMICO (IAC). **Instruções agrícolas para as principais culturas econômicas**. Campinas: Instituto Agronômico de Campinas, 2014. p. 313-333. (IAC. Boletim, 200) Disponível em:<<http://www.iac.sp.gov.br/publicacoes/publicacao.php?n=42>>. Acesso em: 23 de dez. 2020.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Indicadores. **Desafios do desenvolvimento**, Brasília, ano 3, v. 97, p. 64, 2006. Disponível em:<[http://www.ipea.gov.br/desafios/images/stories/PDFs/desafios027\\_completa.pdf](http://www.ipea.gov.br/desafios/images/stories/PDFs/desafios027_completa.pdf)>. Acesso em: 10 Mar. 2019.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Produção da Extração Vegetal e Silvicultura**. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/Tabela/289>>. Acesso em: 18 Fev. 2019a.

\_\_\_\_\_. **Número de estabelecimentos agropecuários, Quantidade produzida e Área colhida, por produtos da lavoura temporária.** Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/tabela/6615#resultado>>. Acesso em: 22 Fev. 2019b.

\_\_\_\_\_. **Quantidade produzida e valor da produção na extração vegetal, por tipo de produto extrativo.** Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/tabela/289>>. Acesso em: 08 Nov. 2020.

INSTITUTO AGRONÔMICO DO PARANÁ (IAPAR). **O agronegócio do palmito no Brasil.** Londrina: IAPAR, 2007. Disponível em: <[http://www.iapar.br/arquivos/File/zip\\_pdf/CT130.pdf](http://www.iapar.br/arquivos/File/zip_pdf/CT130.pdf)>. Acesso em: 07 jun. 2018.

INSTITUTO NACIONAL DE PESQUISAS DA AMAZÔNIA (INPA). **Pupunha.** Disponível em: [https://www.inpa.gov.br/pupunha/empreendedores/abrapalm\\_historico.html](https://www.inpa.gov.br/pupunha/empreendedores/abrapalm_historico.html). Acesso em: 25 Ago. 2020.

KRUGMAN, P. R.; OBSTEFELD, Maurice. **Economia Internacional.** 10. Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. 595 p.

LAFAY, G. Avantage Comparatif et Competitivité. **Economie Prospective Internationale.** Paris, v.1, n. 29, p. 39, 1987. Disponível em: <[http://www.cepii.fr/IE/PDF/EI\\_29-3.pdf](http://www.cepii.fr/IE/PDF/EI_29-3.pdf)>. Acesso em: 13 fev. 2020.

\_\_\_\_\_. **Mesure des avantages comparatifs révélés. Économie Perspective Internationale,** [s.l]. v. 41, n. 1, p. 12-15, 1990. Disponível em: <<https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Tds/REItd12.pdf>>. Acesso em 23 Mar. 2020.

LAURSEN, K. Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. **Eurasian Business Review.** Suíça, v. 5, p. 99-115, 2015.

MACIEJEWSKI, P.; OVIVEIRA, F. M.; RAMM, A.; SCHEUNEMANN, T.; BERTO, R. M. et al. **Análise da posição competitiva do Brasil no mercado internacional de azeita.** Rio Grande do Sul: Congrega, 2017. Disponível em: <<http://ediurcamp.urcamp.edu.br/index.php/rcjppg/article/view/806>>. Acesso em: 15 Mar. 2020.

MATOS, R. F. M. de; DÓREA, R. J. S. Análise das exportações de celulose dos estados da Bahia e do Maranhão entre os anos de 1997 a 2015. In : VI Semana do Economista & VI Encontro de Egressos, 2016, Ilhéus . **Anais**. Disponível em:<<http://www.uesc.br/eventos/visemeconomista/anais/gt1-2.pdf>>. Acesso em: 27 Mar. 2020.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Produtos por fator agregado: acumulado**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-acumulado-do-ano>. Acesso em: 21 abr. 2020a.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/206-assuntos/categ-comercio-exterior/sgp-sistema-geral-de-preferencias/1799-sgp-nomenclatura-comum-do-mercosul-ncm>. Acesso em: 16 mai. 2019b.

OLIVEIRA, T. M. V. Amostragem não probabilística: adequação de situações para uso e limitações de amostras por conveniência, julgamento e quotas. **Administração on line**, São Paulo, v. 2, n. 3, jul./ago./set., 2001.

PALMITARIA DA LADEIRA. **Lâmina de lasanha palmito Pupunha**. Disponível em:<<https://palmitariadaladeira.com.br/produtos/lamina-de-lasanha-de-palmito-de-pupunha/>>. Acesso em: 07 Jan. 2021.

PAULA, M. F. de. **Desempenho das exportações brasileiras de mel**. 118 f. Tese (Doutorado em Engenharia Florestal) – Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

PENA, H. W. A.; HERREIROS, M. M. A. G. O Comércio Internacional da Coréia do Sul uma aplicação do TRADECAN da CEPAL. **Turydes: revista de investigación em turismo y desarrollo local**. Málaga, v. 4, n.11, 2011. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/254411791\\_O\\_COMERCIO\\_INTERNACIONAL\\_DA\\_COREIA\\_DO\\_SUL\\_UMA\\_APLICACAO\\_DO\\_TRADECAN\\_DA\\_CEPAL](https://www.researchgate.net/publication/254411791_O_COMERCIO_INTERNACIONAL_DA_COREIA_DO_SUL_UMA_APLICACAO_DO_TRADECAN_DA_CEPAL)>. Acesso em 30 Mar. 2020.

PORTER, M. E. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RODRIGUES, A. **O Agronegócio do Palmito no Brasil: uma atualização.**

Disponível em:<

[http://www.ceplac.gov.br/paginas/pupunheira/download/Apresentacoes/ap\(12\).pdf](http://www.ceplac.gov.br/paginas/pupunheira/download/Apresentacoes/ap(12).pdf)>.

Acesso em: 12 jun. 2018.

SANTA RITA, L.P. ; NASCIMENTO, T. C.; LIMA, M.O.; DE MENDONÇA, A. T. B. B.; MILITO, M. C.; **Competitividade sistêmica e desenvolvimento regional: um estudo do arranjo produtivo local.**

Disponível em: < [https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos07/1397\\_Competitividade%20Sistematica%20-%2003%20\(Final\).pdf](https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos07/1397_Competitividade%20Sistematica%20-%2003%20(Final).pdf)

>. Acesso em: 07 ago. 2020.

SCHIRIGATTI, E. **Dinâmica das exportações e avaliação da competitividade do setor de mate brasileiro.** 328 f. Tese (Doutorado em Engenharia Florestal) – Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

SUZIGAN, W.; FERNANDES, S. C. Competitividade Sistêmica – a contribuição de Fernando Fajnzylber. **História Econômica & História de Empresas VII**, São Paulo, n.1, p.165-187, 2004. Disponível em:

<<http://www.abphe.org.br/revista/index.php/rabphe/article/view/178>>. Acesso em: 18 nov. 2019.

TOALA, J. A. C.; CALVACHE, P. R. P. **Contribución de las Exportaciones de Palmito en los últimos 12 años en las Exportaciones Totales del País y su Proyección y Aporte al Cambio de la Matriz Productiva en los próximos 10 años.** 169f. Trabalho de Graduação (Engenharia em Gestão Empresarial

Internacional), Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, 2014.

Disponível em: <<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2304/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-125.pdf>>. Acesso em: 03 jun. 2020.

UFRGS. **Produtos alimentícios derivados da matéria-prima.** Disponível em:<

<https://www.ufrgs.br/alimentus1/feira/mphorta/palmito/proali.htm>>. Acesso em 07 Jan. 2021.

UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS DATABASE (UN COMTRADE). **200891- Palm hearts; prepared or preserved, whether or not containing added sugar, other sweetening matter or spirit** . Disponível em:

<<https://UN.COMTRADE.un.org/data/>>. Acesso em: 25 fev. 2019

WINTER, E. M. W. **Introdução à estatística.** Curitiba: UFPR, 2005.

## OBRAS CONSULTADAS

AGUIA, G. P. **Competitividade do setor exportador de castanhas-do-brasil- do Brasil, da Bolívia e do Peru.** 137 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Florestal) – Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

CORSO, N. M. **O Agronegócio do Palmito no Paraná – situação atual e perspectivas.** 150 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Florestal) – Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2003.

FAZCOMEX. **Exportação no Brasil: Quais os principais produtos exportados?.** Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/blog/quais-principais-produtos-exportados-brasil/>. Acesso em: 08 Nov. 2019.

ITC: **List of importing markets for a product exported by Brazil (Ts)-product 200891 Palm hearts, prepared or preserved, whether or not containing added sugar or other sweetening matter or spirit (excluding prepared or preserved with vinegar).** Disponível em: <[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|2|2|1|2|2|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|2|2|1|2|2|1)>. Acesso em: 10 jul. 2018.

ITC: **List of importing markets for a product exported by Brazil (USD)-product 200891 Palm hearts, prepared or preserved, whether or not containing added sugar or other sweetening matter or spirit (excluding prepared or preserved with vinegar).** Disponível em: <[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|2|2|1|2|2|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|2|2|1|2|2|1)>. Acesso em: 10 jul. 2018.

ITC: **List of supplying markets for a product imported by Brazil (Ts)-product 200891 Palm hearts, prepared or preserved, whether or not containing added sugar or other sweetening matter or spirit (excluding prepared or preserved with vinegar).** Disponível em: <[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|1|2|1|2|2|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|1|2|1|2|2|1)>. Acesso em: 10 jul. 2018.

ITC: **List of supplying markets for a product imported by Brazil (USD)-product 200891 Palm hearts, prepared or preserved, whether or not containing added sugar or other sweetening matter or spirit (excluding prepared or preserved with vinegar).** Disponível em: <[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|1|2|1|2|2|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|076|||200891||6|1|1|1|2|1|2|2|1)>. Acesso em: 10 jul. 2018.

ROSETTI, C. F. **Análise Econômica da Indústria do Palmito no Estado do Paraná**. 122 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Florestal) – Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1988.

SEBRAE. **Informações de Mercado sobre Frutas Tropicais – Açaí**. Disponível em: < <https://ciorganicos.com.br/wp-content/uploads/2013/09/A%C3%A7ai-Sebrae.pdf>>. Acesso em: 26 jul. 2018.

SOARES, N.S.; DA SILVA, M. L. Competitividade brasileira no comércio internacional de produtos extrativos vegetais. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 44, n.4, p.897-893, out-dez, 2013. Disponível em: < <https://ren.emnuvens.com.br/ren/article/view/393>>. Acesso em: 23 Mai. 2020.

USP-ESALQ. **Deflacionamento e índices de preços**. Disponível em: <[https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3228883/mod\\_resource/content/1/deflator.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3228883/mod_resource/content/1/deflator.pdf)>. Acesso em 01 Mai. 2020.

VALLE, S. X. M. **Los Exportadores más Grandes del Mundo”: Caracterización de los Primeros Eslabones de la Cadena de Suministro del Palmito Ecuatoriano en el Noroccidente del País**. 253f. Trabalho de graduação – Curso de engenharia Industrial, Escola de Ciências e Engenharia, Universidad San Francisco de Quito, Quito, 2014. Disponível em: <<http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3861/1/112547.pdf>>. Acesso em 03 jun. 2020.

## APÊNDICES

APÊNDICE A - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA - IVCR (2000 - 2017)

| Ano  | Equador | Costa Rica | Bolívia | Brasil | Peru  | Guiana | Bélgica | Colômbia |
|------|---------|------------|---------|--------|-------|--------|---------|----------|
| 2000 | 457,16  | 425,86     | 221,70  | 16,02  | 47,51 | 5,39   | 0,11    | 2,73     |
| 2001 | 507,06  | 430,49     | 208,44  | 13,56  | 40,01 | 232,07 | 0,08    | 1,64     |
| 2002 | 465,47  | 485,13     | 160,81  | 11,33  | 24,80 | 714,81 | 0,07    | 0,92     |
| 2003 | 518,43  | 410,04     | 231,26  | 11,34  | 20,40 | 717,29 | 0,11    | 0,05     |
| 2004 | 537,67  | 416,44     | 258,53  | 9,73   | 20,76 | 717,45 | 0,06    | 0,29     |
| 2005 | 484,11  | 354,34     | 249,92  | 9,81   | 19,65 | 692,21 | 0,11    | 0,56     |
| 2006 | 477,63  | 351,46     | 210,71  | 9,09   | 18,66 | 680,47 | 0,15    | 1,21     |
| 2007 | 514,21  | 269,83     | 222,55  | 9,39   | 16,68 | 374,53 | 0,40    | 5,24     |
| 2008 | 443,01  | 312,57     | 162,27  | 6,49   | 19,36 | 466,54 | 0,61    | 3,60     |
| 2009 | 502,21  | 143,85     | 198,15  | 6,00   | 18,63 | 570,30 | 1,06    | 9,27     |
| 2010 | 460,52  | 268,62     | 220,46  | 4,26   | 14,58 | 478,48 | 0,99    | 9,80     |
| 2011 | 461,17  | 261,91     | 207,52  | 2,81   | 15,09 | 268,22 | 1,01    | 7,17     |
| 2012 | 439,74  | 176,33     | 196,55  | 1,97   | 15,16 | 216,64 | 0,97    | 9,45     |
| 2013 | 448,58  | 193,75     | 198,69  | 1,69   | 13,96 | 202,15 | 1,05    | 9,57     |
| 2014 | 446,53  | 198,15     | 177,80  | 1,49   | 15,22 | 306,90 | 1,04    | 7,15     |
| 2015 | 514,59  | 216,68     | 227,81  | 1,31   | 14,56 | 261,08 | 1,03    | 9,89     |
| 2016 | 561,45  | 192,45     | 233,35  | 1,69   | 16,94 | 268,86 | 1,39    | 10,54    |
| 2017 | 502,09  | 189,11     | 224,32  | 1,03   | 17,71 | 277,65 | 1,00    | 8,82     |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).

APÊNDICE B - ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA SIMÉTRICA -  
IVCRS - (2000 - 2017)

| Ano  | Equador | Costa Rica | Bolívia | Brasil | Peru | Guiana | Bélgica | Colômbia |
|------|---------|------------|---------|--------|------|--------|---------|----------|
| 2000 | 1,00    | 1,00       | 1,00    | 0,88   | 0,96 | 0,69   | -0,81   | 0,46     |
| 2001 | 1,00    | 1,00       | 0,99    | 0,86   | 0,95 | 0,99   | -0,85   | 0,24     |
| 2002 | 1,00    | 1,00       | 0,99    | 0,84   | 0,92 | 1,00   | -0,86   | -0,04    |
| 2003 | 1,00    | 1,00       | 0,99    | 0,84   | 0,91 | 1,00   | -0,81   | -0,90    |
| 2004 | 1,00    | 1,00       | 0,99    | 0,81   | 0,91 | 1,00   | -0,89   | -0,55    |
| 2005 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,81   | 0,90 | 1,00   | -0,81   | -0,28    |
| 2006 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,80   | 0,90 | 1,00   | -0,74   | 0,10     |
| 2007 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,81   | 0,89 | 0,99   | -0,43   | 0,68     |
| 2008 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,73   | 0,90 | 1,00   | -0,25   | 0,57     |
| 2009 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,71   | 0,90 | 1,00   | 0,03    | 0,81     |
| 2010 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,62   | 0,87 | 1,00   | -0,01   | 0,81     |
| 2011 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,47   | 0,88 | 0,99   | 0,01    | 0,76     |
| 2012 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,33   | 0,88 | 0,99   | -0,01   | 0,81     |
| 2013 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,26   | 0,87 | 0,99   | 0,02    | 0,81     |
| 2014 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,20   | 0,88 | 0,99   | 0,02    | 0,75     |
| 2015 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,13   | 0,87 | 0,99   | 0,01    | 0,82     |
| 2016 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,26   | 0,89 | 0,99   | 0,16    | 0,83     |
| 2017 | 1,00    | 0,99       | 0,99    | 0,01   | 0,89 | 0,99   | 0,00    | 0,80     |

FONTE: A autora, segundo UN COMTRADE (2019).



## APÊNDICE C - ÍNDICE DE POSIÇÃO RELATIVA DE MERCADO – IPRM - (2000-2017)

| <b>Ano</b> | <b>Equador</b> | <b>Costa Rica</b> | <b>Bolívia</b> | <b>Brasil</b> | <b>Peru</b> | <b>Guiana</b> | <b>Bélgica</b> | <b>Colômbia</b> |
|------------|----------------|-------------------|----------------|---------------|-------------|---------------|----------------|-----------------|
| 2000       | 16,53          | 17,49             | 2,42           | 6,61          | 2,25        | 0,02          | -0,20          | 0,19            |
| 2001       | 18,13          | 15,62             | 2,17           | 6,08          | 2,10        | 0,86          | -0,31          | 0,08            |
| 2002       | 16,88          | 17,32             | 1,59           | 4,69          | 1,37        | 2,30          | -0,37          | -0,01           |
| 2003       | 20,11          | 15,30             | 2,46           | 5,34          | 1,18        | 2,18          | -0,40          | -0,07           |
| 2004       | 22,39          | 13,57             | 3,19           | 5,15          | 1,45        | 2,14          | -0,48          | -0,06           |
| 2005       | 23,02          | 12,21             | 3,37           | 5,60          | 1,62        | 1,80          | -0,38          | 0,00            |
| 2006       | 25,21          | 10,56             | 3,69           | 5,20          | 1,84        | 1,60          | -0,45          | 0,02            |
| 2007       | 25,19          | 8,55              | 3,80           | 5,35          | 1,66        | 1,04          | -0,17          | 0,52            |
| 2008       | 26,79          | 9,79              | 3,60           | 4,13          | 1,95        | 1,24          | 0,32           | 0,35            |
| 2009       | 27,21          | 4,97              | 4,11           | 3,57          | 1,95        | 1,76          | 0,73           | 1,13            |
| 2010       | 26,80          | 8,09              | 5,11           | 2,85          | 1,74        | 1,43          | 0,79           | 1,24            |
| 2011       | 27,58          | 4,19              | 5,08           | 1,93          | 1,88        | 0,85          | 0,32           | 0,97            |
| 2012       | 27,96          | 5,28              | 6,19           | 1,27          | 1,88        | 0,83          | -0,06          | 1,22            |
| 2013       | 29,09          | 5,78              | 6,31           | 1,07          | 1,54        | 0,72          | -0,58          | 1,17            |
| 2014       | 31,00          | 6,01              | 6,17           | 0,87          | 1,59        | 0,97          | -0,81          | 0,79            |
| 2015       | 29,22          | 6,43              | 6,16           | 0,43          | 1,52        | 1,04          | 0,30           | 0,99            |
| 2016       | 29,16          | 5,90              | 5,11           | 0,89          | 1,90        | 1,21          | -0,21          | 0,98            |
| 2017       | 28,70          | 6,39              | 5,27           | 0,60          | 2,34        | 1,49          | -0,06          | 0,96            |

FONTE: A autora, segundo dados do UN COMTRADE (2019).