

# INSERÇÃO DA AVICULTURA DE CORTE PAULISTA NO MERCADO INTERNACIONAL DE CARNE DE FRANGO<sup>1</sup>

Rosana de Oliveira Pithan e Silva<sup>2</sup>

## 1 - INTRODUÇÃO

A evolução da avicultura industrial brasileira se deu com a coordenação das agro-indústrias de abate e processamento da carne, passando por intensas mudanças, resultado da biotecnologia, desenvolvida em outros países e absorvida internamente, no que diz respeito ao material genético, sanidade e a criação do animal, e às tecnologias complementares da microeletrônica e da automação (MARTINELLI e SOUZA, 2005). A redução do custo das matérias-primas e de produção e o atendimento das necessidades específicas dos consumidores, tanto no mercado interno, como externo, resultaram na evolução do consumo e das exportações.

Na produção, o sistema de criação intensivo facilitou a adoção de inovações na criação e engorda, com mudanças genéticas, maior controle sanitário, desenvolvimento da nutrição, manejo e ambiência (MARTINELLI e SOUZA, 2005).

A opção pela integração foi responsável pelo grande dinamismo e crescimento do segmento, pois estabeleceu uma divisão de tarefas: o ciclo de produção, que é a fase de criação e engorda; e o fluxo de produção na indústria, com as etapas de processamento da carne, além de um ganho de economia de escala.

O resultado do envelhecimento da população, maior preocupação com a saúde, aumento da participação da mulher no mercado de trabalho, maior número de pessoas morando sozinhas, levou à diversificação do produto com oferta de cortes e produtos industrializados, pré-preparados, com novas formas de apresentação e maior praticidade, atendendo a diversas faixas de mercado.

Estes aspectos tiveram influência posi-

tiva para a avicultura de corte e resultaram em grandes ganhos de produtividade que fortaleceram a competitividade do segmento brasileiro. Isto, aliado a questões conjunturais do mercado externo possibilitou ao País, desde 2004, tornar-se o maior exportador mundial.

É dentro do quadro relatado que o Estado de São Paulo, a partir de 2001, inicia suas exportações de carne de frango. As condições positivas para expansão do comércio externo brasileiro e para a avicultura de corte possibilitaram que São Paulo investisse e também conseguisse uma fatia deste mercado, apesar das condições da produção interna do estado serem voltadas para frango inteiro resfriado, diferente das regiões produtoras mais importantes do País, ou seja, do Sul e mais recentemente do Centro-Oeste.

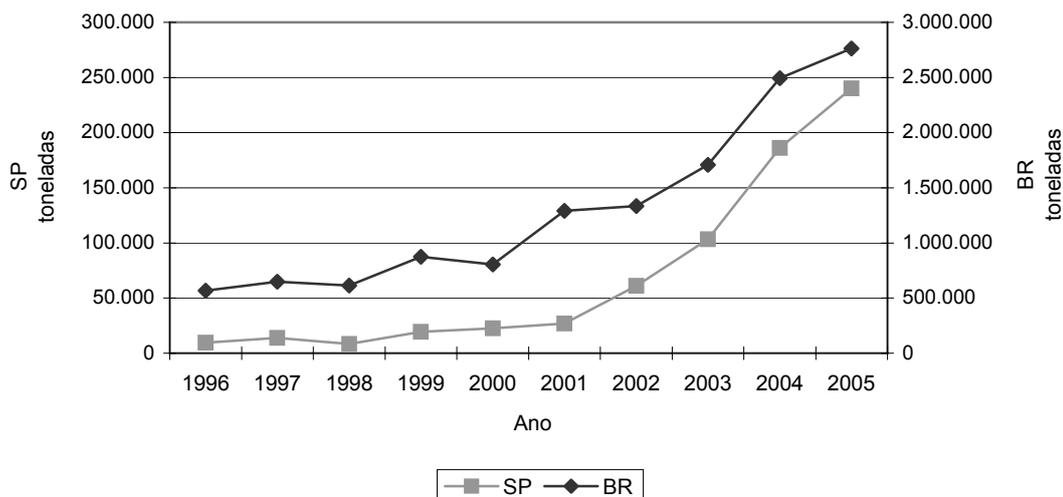
Em 2002, São Paulo, começa a ganhar expressão nas vendas externas de carne de frango e apresenta uma variação anual do volume exportado de 128% no volume (Figura 1 e Tabela 1), em relação a 2001, passando a ter uma trajetória ascendente nas exportações até 2005.

Este fato concretizou a intenção do segmento paulista, desde 1997, de exportar. A Câmara Setorial de Aves<sup>3</sup> do estado apresentou à época um Programa de Desenvolvimento do Complexo Avícola Paulista com a sugestão da criação de uma linha de crédito específica para modernização dos abatedouros paulistas, pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com o intuito de promover a recuperação da competitividade, o desenvolvimento do complexo avícola e o estímulo ao ingresso no comércio exterior e seu incremento (SÃO PAULO, 1997).

<sup>1</sup>Registrado no CCTC, IE-01/2007.

<sup>2</sup>Socióloga, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: rpithan@iea.sp.gov.br).

<sup>3</sup>As Câmaras Setoriais são órgãos de apoio da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, do Estado de São Paulo, compostos por entidades representativas dos diversos segmentos das cadeias produtivas do agronegócio paulista.



**Figura 1** - Volume das Exportações de Carne de Frango, Estado de São Paulo e Brasil, 1996-05.  
Fonte: SECEX/MDIC (2006).

**TABELA 1** - Variação Anual das Exportações na Produção de Carne de Frango do Estado de São Paulo, 2000-05

| Ano  | Produção (t)<br>(a) | Variação anual<br>(produção) | Exportação (t)<br>(b) | Variação anual<br>(exportação) | Part. %<br>(b/a) |
|------|---------------------|------------------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------|
| 2000 | 1.024.170           |                              | 22.670                |                                | 2,2              |
| 2001 | 1.243.836           | 21,4                         | 26.840                | 18,4                           | 2,2              |
| 2002 | 1.029.458           | -17,2                        | 61.219                | 128,0                          | 5,9              |
| 2003 | 1.052.958           | 2,2                          | 103.415               | 68,9                           | 9,8              |
| 2004 | 1.124.518           | 6,7                          | 186.075               | 79,9                           | 16,5             |
| 2005 | 1.187.961           | 5,6                          | 240.162               | 29,1                           | 20,2             |

Fonte: Elaborada a partir dos dados da SECEX/MDIC (2006).

A ampliação das exportações paulistas de carne de frango, no momento em que o cenário mundial se mostra positivo para o Brasil e fortalece a possibilidade de expansão das vendas externas do Estado de São Paulo, mostrou a oportunidade de se aprofundar o conhecimento sobre a estrutura dos abatedouros exportadores paulistas, com o objetivo de dimensionar sua estrutura, seu potencial, mercados atingidos, investimentos feitos e indicar os gargalos que possam ser superados com a implantação de políticas públicas pertinentes.

## 2 - DISCUSSÃO PRELIMINAR: o cenário paulista

O desenvolvimento da produção avícola de corte do Estado de São Paulo teve início na década de 40, na Região de Mogi das Cruzes. A

partir dos anos de 1950, ocorreu uma reestruturação da produção, com o surgimento de novas granjas e novos tipos de manejo. Na década de 60, despontaram as primeiras agroindústrias no modelo de parceria e ocorreram as primeiras importações de linhagens específicas para corte, tendo o município de Descalvado como pioneiro na atividade.

Nessa mesma época, começa o processo de desenvolvimento da avicultura de corte no oeste de Santa Catarina, com a implantação do sistema integrado de produção, com contratos de parceria entre criadores e abatedouros, inspirada no modelo americano de integração e na experiência acumulada no estado com a integração de suínos (NOGUEIRA, 2003). O contrato possibilitou economia de escala, a expansão da produção e industrialização das aves e, com isto, obtiveram-se ganhos de produtividade, redução de custos, maior qualidade e padronização com

conseqüente redução de preços e aumento de consumo no mercado interno.

Neste período, iniciam-se as exportações da Sadia, após investimento em modernização tecnológica, reestruturação do sistema de vendas e expansão de suas atividades (SADIA, 2006), seguida, na década de 70, pela Perdigão.

A partir daí, inicia-se a concentração desse tipo de sistema em toda Região Sul do País, tendo como fatores preponderantes a pujança do setor empresarial, a evolução da renda per capita brasileira e a estrutura fundiária regional, que levou à consolidação da agroindústria de aves no Sul do Brasil, tendo Santa Catarina como maior destaque (TALAMINI et al., s.d).

Em São Paulo, os contratos de parceria<sup>4</sup>, surgiram a partir de 1969 e ganharam impulso em 1981, atingindo cerca de 71% da produção em 1991 (NOGUEIRA e ZYLBERSTAJN, 2005). Mesmo incorporando esta característica à sua produção o estado manteve-se, por muitos anos, restrito ao atendimento do mercado interno.

O cenário da avicultura de corte nacional se altera, no final dos anos de 1990 e início de 2000, quando se iniciam as aquisições de empresas concorrentes e/ou o seu controle acionário por outros capitais, de origem nacional ou internacional (FERNANDES FILHO, 2004). Além disto, inicia-se a estratégia de oferta de produtos de conveniência e de maior valor agregado, demandas dos mercados nacional e internacional (SADIA, 2006).

O acirramento da concorrência levou as empresas líderes a fazer mais investimentos estratégicos para reduzir custos e obter maior competitividade. Ocorre a expansão para o centro-oeste, maior região produtora de milho e soja, principais ingredientes para alimentação dos animais. Novas indústrias surgem também no Mato Grosso do Sul, com as mesmas características.

A competição com modelos de produção de outros estados mais modernos e competi-

tivos, com tecnologias e processos de produção diferentes, levou o Estado de São Paulo, por muitos anos, a uma crise decorrente da política de incentivos fiscais e financeiros de outras regiões, o que aumentou ainda mais a disparidade interna da avicultura de corte (NOGUEIRA, 2003).

Questões conjunturais, como escassez de milho e a saturação do mercado externo resultaram na colocação, em São Paulo, da carne produzida, agravando ainda mais a disparidade interna da avicultura paulista. Some-se a isso o fato da sua produção ser voltada, quase que exclusivamente para o frango inteiro resfriado, que exige menor investimentos na estrutura de abate e à dificuldade de obtenção de recursos pelas empresas paulistas, que possibilitasse uma mudança estrutural nos abatedouros para produzir frango congelado para exportação.

Outro ponto relevante da avicultura de corte de São Paulo, e que a diferencia daquela de outros estados produtores é o grande número de agentes da avicultura - processadores, corretores de frango vivo, integradores de frango vivo, produtores independentes e produtores parceiros. Enquanto no Sul e Centro-Oeste o sistema de integração predomina, no Estado de São Paulo verifica-se a coexistência dos contratos de parceria com as transações via mercado, os contratos de fornecimento temporário e a integração vertical<sup>5</sup> (NOGUEIRA e ZYLBERSTAJN, 2005).

“A existência de preços mais elevados nos insumos para ração (milho e soja), em relação a outras regiões produtoras de aves, e a competição acirrada por preços no varejo provocam a redução nas margens de lucro dos processadores e produtores, contribuindo para o avanço dos contratos de parceria”. Como consequência houve uma crescente concentração do setor, dificultando as negociações entre produtor e frigoríficos (NOGUEIRA, 2003).

É importante ressaltar que a maior parte das empresas paulistas são antigas e trabalham com pequena escala (MARTINS, 2002). Os abatedouros paulistas, em sua maioria são familiares ou têm características familiares. Sua estrutura de mercado é voltada para atender a demanda do estado, que é principalmente de frango

<sup>4</sup>Segundo Nogueira (2003), nos contratos de parceria, a relação se dá entre as indústrias processadoras, que oferecem insumos (rações, pintos de linhagens selecionadas, medicamentos), assistência técnica e veterinária; e os produtores de aves para a engorda, com direito a exclusividade na aquisição dos frangos em peso de abate. Os produtores se responsabilizam pelas instalações e equipamentos das granjas e pelo manejo, com o compromisso de vender o frango para o processador contratante. Este tipo de contrato favoreceu o rápido desenvolvimento tecnológico da produção e industrialização de aves.

<sup>5</sup>A integração vertical é a evolução dos contratos de parceria. Envolve, além da indústria processadora e os produtores de aves, a indústria de genética, de medicamentos veterinários, de rações e o sistema de distribuição. Esta forma contratual, no caso, é coordenada pela indústria.

inteiro e resfriado e cuja oferta não é suficiente para atender ao maior mercado consumidor do País.

São Paulo, em 2003, foi o 4º maior produtor do País (ANUALPEC, 2006), e sua característica era de produção independente e competitiva no mercado paulista (NOGUEIRA e ZYLBERSZTAJN, 2005). Em 2004, São Paulo passa a ser o 3º produtor nacional, com 16,1% da produção brasileira, ultrapassando o Rio Grande do Sul. Em 2005, sua participação foi mantida em 16,6%.

Em valor da produção agropecuária paulista, a avicultura de corte ocupa o 5º lugar e a produção de carne de frango cresceu expressivos 303,3% entre 1997 e 2005<sup>6</sup>.

Uma análise da produção paulista mostra que, em 2001, o plantel teve crescimento de 11,9%, enquanto o número de abates aumentou 27,6%, em relação ao ano anterior. Isto resultou numa expansão de 21,4% na produção de carne. Neste ano houve o maior volume de abate do período (Tabela 2).

A partir de 2002 ocorreu uma queda no número de abates com recuperação dois anos depois. O rebanho teve um pequeno aumento de 2,1% e uma recuperação de 2,2% na produção de carne, em 2003. De 2000 para 2005 o aumento do plantel foi da ordem de 15,5% e da produção de 16,0%. No mesmo período, o número de abates evoluiu 16,2%.

Em relação às exportações, houve uma evolução do volume das vendas. A partir de 2002, há um aumento das exportações paulistas em relação ao volume produzido no estado, que passa de 5,95% do total produzido para 20,22% em 2005 (Tabela 1).

Pode-se visualizar ainda que a variação anual das exportações paulistas, a partir de 2002, é superior à da produção. Neste ano, em que a variação da produção é negativa as vendas externas apresentaram um salto significativo.

Avaliando as exportações de São Paulo, podemos ver que estas ocorreram gradativamente e se mantiveram crescentes, acompanhando o aumento da participação brasileira no mercado internacional, com conseqüente melhoria na balança comercial (Figura 2).

Detalhando a participação das exportações do estado em relação às do Brasil, pode-se

observar que em 1999, inicia-se o primeiro crescimento, embora ainda pequeno. A partir de 2002, a exportação de São Paulo atinge volume mais significativo e apresenta crescimento ano a ano, o que demonstra um investimento maior no mercado externo (Tabela 3).

O crescimento da exportação está vinculado aos investimentos estruturais nos últimos anos, que um pequeno número de empresas passou a fazer. É inegável que a evolução da posição brasileira no mercado internacional de carnes favoreceu, de alguma forma, o avanço das exportações paulistas, principalmente, depois da crise provocada pela *influenza* aviária em 2004.

### 3 - METODOLOGIA

O instrumental analítico foi estruturado com base em quatro entrevistas qualitativas feitas com representantes de associações de produtores e de exportadores para obtenção de informações sobre a dinâmica da produção e o desenvolvimento das exportações paulistas, suas diferenças e peculiaridades em relação às outras regiões produtoras e obtenção da lista de empresas exportadoras do Estado de São Paulo.

Com o intuito de conhecer a visão de uma grande empresa sobre o mercado exportador brasileiro e as condições competitivas do Estado de São Paulo, em relação a outros estados, foi entrevistado, um diretor da Perdigão.

A partir desse material foi elaborado o roteiro de entrevistas qualitativas utilizando, como referencial para construção das questões, os direcionadores identificados por Van Düren et al. (1991) apud Silva e Batalha (1999) para análise da competitividade do setor agroalimentar canadense. Esses direcionadores são agregados em grandes grupos quais sejam, gestão empresarial, insumos utilizados, tecnologia adotada, estrutura de mercado, relações de mercado entre os agentes da cadeia e ambiente institucional e podem ser desdobrados em diversos critérios, conforme a especificidade do segmento estudado (SILVA e BATALHA, 1999). Dentro desses grupos há subfatores embutidos que podem dizer respeito a temas pertinentes como controle sanitário, adoção de novas tecnologias, custos, sistema de produção, política sanitária, financiamento escoamento do produto, barreiras comerciais etc.

<sup>6</sup>Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/banco/menu.php>>

TABELA 2 - Plantel de Aves para Corte e Enviadas para Abate e Produção de Carne, Estado de São Paulo, 2000 a 2005

| Ano  | Plantel (cabeças) | Enviadas para abate (cabeça) | Produção de carne (t) |
|------|-------------------|------------------------------|-----------------------|
| 2000 | 135.838.316       | 483.873.393                  | 1.024.170             |
| 2001 | 152.015.552       | 617.308.322                  | 1.243.836             |
| 2002 | 148.991.286       | 504.288.751                  | 1.029.458             |
| 2003 | 152.077.698       | 496.969.314                  | 1.052.958             |
| 2004 | 154.092.095       | 529.243.676                  | 1.124.518             |
| 2005 | 156.869.938       | 562.061.762                  | 1.187.961             |

Fonte: ANUÁRIO IEA, 2001-2006.

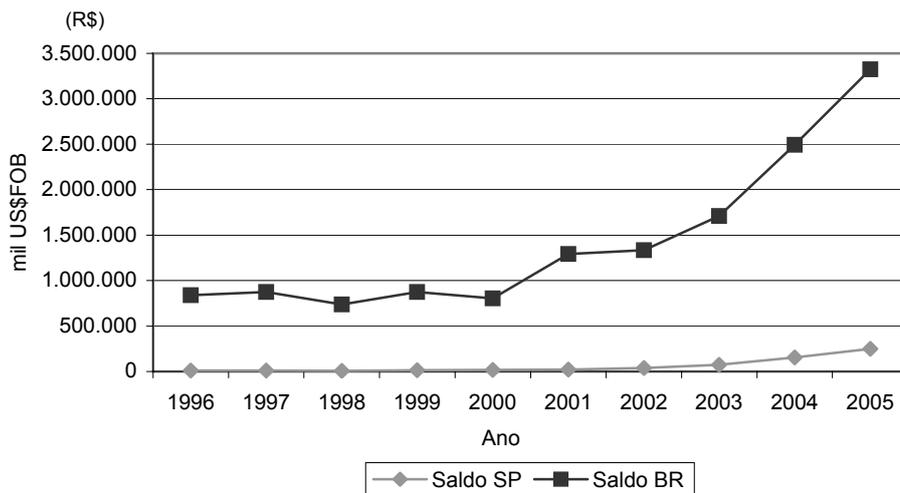


Figura 2 - Balança Comercial de Carne de Frango, Estado de São Paulo e Brasil, 1996 a 2005.

Fonte: SECEX/MDIC (2006).

TABELA 3 - Participação Percentual das Exportações de São Paulo, em Relação ao Brasil

|      | São Paulo exportações | Brasil exportações | % de participação |
|------|-----------------------|--------------------|-------------------|
| 1996 | 9.611                 | 770.582            | 1,2               |
| 1997 | 13.779                | 906.746            | 1,5               |
| 1998 | 8.287                 | 1.249.288          | 0,7               |
| 1999 | 19.454                | 770.582            | 2,5               |
| 2000 | 22.671                | 906.746            | 2,5               |
| 2001 | 26.840                | 1.249.288          | 2,1               |
| 2002 | 61.219                | 1.599.923          | 3,8               |
| 2003 | 103.415               | 1.922.042          | 5,4               |
| 2004 | 186.076               | 2.424.520          | 7,7               |
| 2005 | 240.162               | 2.761.966          | 8,7               |

Fonte: Elaborada a partir dos dados do SECEX/MDIC (2006).

Para identificar as competências e os pontos de estrangulamento do segmento de carne de frango paulista para atuar no mercado internacional, foi realizada coleta de informações junto a sete das oito empresas exportadoras do Estado de São Paulo<sup>7</sup>.

<sup>7</sup>Uma empresa não respondeu as questões.

O objetivo principal foi investigar, através do conhecimento da estrutura desses abatedouros, a avicultura exportadora paulista, avaliando seu potencial exportador, as perspectivas de ampliação, os mercados atingidos, produtos vendidos, investimentos feitos e os gargalos.

As entrevistas ocorreram nos anos de 2005 e 2006. Com a expansão da *influenza aviária*

para além da Ásia, alcançando Europa e África, vimos a necessidade de introduzir questões referentes ao tema. Assim, retomamos o contato com as empresas que já haviam sido entrevistadas, para dimensionar o impacto do surto de *influenza* aviária nas vendas externas e levantar as perspectivas para o mercado, em 2006.

Para completar o quadro em relação à *influenza* aviária entramos em contato com a Defesa Sanitária do estado, a fim de conhecer o sistema implantado a nível nacional e estadual, para impedir a entrada da doença no País e combatê-la, no caso do surgimento da doença no Brasil.

A fonte para obtenção do valor e o volume das exportações foi o Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet - ALICE-Web/MDIC.

Os dados de produção foram obtidos através das Informações Estatísticas da Agricultura: Anuário IEA (2001-2004) e do ANUALPEC (2006).

## 4 - RESULTADOS

### 4.1 - Perfil das Empresas

No Estado de São Paulo, em 2005, atuavam cerca de 40 abatedouros com um abate diário de 2,2 milhões de frango (1.350 milhão/ano). Deste total, vinte empresas eram integradoras e detinham 80% do frango criado e abatido (APA, 2005). Estas empresas operavam 20 abatedouros e 25 incubatórios. Do total apenas oito empresas, até 2006, exportavam.

A relação entre o produtor e a indústria acontece através do sistema integrado. Há casos, ainda, que utilizam um sistema de contratação de assalariados para criação dos animais para empresa. A Cooperfrango, não trabalha com esse sistema e tem em seus quadros produtores capitalizados que utilizam como mão-de-obra assalariada (ARANA, 2002).

O grande número de agentes na avicultura paulista - processadores, corretores de frango vivo, integradores de frango vivo, produtores independentes e produtores parceiros - não é visto, pela maioria dos abatedouros como algo que afete o mercado. Considera-se apenas, que a produção vertical é planejada e a dos produtores independentes não. O que significa que se há

algum problema no mercado, estes agentes funcionam como o fiel da balança.

Três dos abatedouros entrevistados recorreram a compras de agentes, fora do sistema integrado. Dois somente em caso de necessidade de complementação da escala de abate.

Apesar de eventuais, estas compras no mercado *spot*, podem comprometer a qualidade do produto oferecido, já que o processo de produção dos independentes não é necessariamente o mesmo, e o produto resultante pode não ter o mesmo controle de qualidade que o da empresa integradora.

No total são oito os abatedouros paulistas que exportam carne de frango: Ad'oro, Avícola Paulista, Cooperfrango, Flamboiã, Frango Sertanejo, Pena Branca, Frango Forte e Céu Azul. Esses atendem vários mercados, com maior foco nos países que são menos exigentes em relação às práticas de produção, ou seja, não tem exigências específicas em relação à qualidade do produto, como a Rússia, África, Hong Kong, Oriente Médio, China - que antes da *influenza* aviária era grande exportadora - países do Leste Europeu e América do Sul. Foram citados também os países da Lista Geral<sup>8</sup>.

A capacidade de produção dos abatedouros varia de 3,5 milhões de aves/mês a 9,0 milhões de aves/mês. Os dois maiores destaques são os abatedouros Pena Branca e Céu Azul (Tabela 4).

TABELA 4 - Capacidade Mensal de Abates das Empresas Exportadoras do Estado de São Paulo, 2005-2006

| Empresas         | milhões/aves/mês |
|------------------|------------------|
| Flamboiã         | 3,5              |
| Ad'oro           | 3,5 a 4,0        |
| Cooperfrango     | 4,5              |
| Avícola Paulista | 5,0              |
| Céu Azul         | 5,5              |
| Frango Forte     | 6,3              |
| Pena Branca      | 9,0              |

Fonte: Elaborada a partir de dados obtidos na pesquisa.

<sup>8</sup>O MAPA não possui a relação dos países da Lista Geral. Fazem parte desta lista os países que não fazem exigências específicas, mas muitas vezes, países que estão nesta lista passam a ter demandas diferenciadas, em função da maior preocupação com o controle sanitário, como ocorreu com a expansão da *influenza* aviária, e são excluídos dela.

As exportações se iniciaram em 2000, com a participação de um abatedouro. Ano a ano, outros foram entrando no mercado, apesar de a Avícola Paulista contabilizar exportações esporádicas de subprodutos (farinha de vísceras e cartilagem), no período de 1998 a 2000 e a Céu Azul ter exportado um *container* em 1996. Em 2002, quando há um salto nas exportações do estado, pelo menos quatro das oito empresas pesquisadas já vendiam para o exterior.

Duas empresas têm vendas externas que variam de 600 a 800t/mês, duas em torno de 1000t/mês, uma com 2500t/mês e as duas maiores exportadoras com volume acima de 4500t/mês. Das duas maiores empresas, que trabalham com duas unidades, uma delas teve uma queda de produção, em 2006, para cerca de 2000t/mês, em função da *influenza* aviária e a expectativa era recuperar apenas uma pequena parcela do mercado e atingir, em 2007, 3000t/mês, frustrando a intenção de expansão (Tabela 5).

TABELA 5 - Vendas Mensais dos Abatedouros Exportadores, Estado de São Paulo, 2005-2006

| Empresas         | t/mês       |
|------------------|-------------|
| Flamboiã         | 600         |
| Ad'oro           | 700 a 800   |
| Cooperfrango     | 1000        |
| Avícola Paulista | 1000        |
| Céu Azul         | 4600 a 5200 |
| Frango Forte     | 2500        |
| Pena Branca      | 6000        |

Fonte: Elaborada a partir de dados obtidos na pesquisa.

Pela sua dimensão, duas empresas, têm maior capacidade competitiva; mas, apesar de terem parque industrial maior, uma delas perdeu espaço considerável no mercado, em 2006, devido às conseqüências da expansão da *influenza* aviária no mercado. Esta empresa fez mais investimentos nas exportações que no mercado interno. Isto não ocorreu com as empresas menores, que apesar de sentirem o reflexo da crise mundial, aos poucos recuperaram o mercado, com a perspectiva de normalização em 2007.

A Pena Branca, responsável pelo maior volume exportado, é uma empresa que tem origem no Rio Grande do Sul e atua na área de

moagem e avicultura. Iniciou seu trabalho em São Paulo no fim da década de 80, adquirindo dois abatedouros. Inicialmente, as plantas paulistas eram para atender o mercado interno, mas depois optou por trabalhar também com o mercado externo. As plantas do Sul foram vendidas em 2002.

A Céu Azul investiu em programas de qualidade e conseguiu habilitação para a União Européia (UE). Também trabalha com duas plantas e tem uma estrutura física mais organizada, que as outras avícolas, atendendo às exigências da UE, com a implantação do HACCP<sup>9</sup>. Sua capacitação lhe possibilitou parceria com a Sadia, para quem produz, embala e exporta já com a marca do parceiro estratégico. Ressalte-se que apenas esta empresa atinge este mercado, com habilitação para UE, desde 2001<sup>10</sup>.

Todas as empresas têm intenção de expandir seus mercados. A preferência é atingir principalmente a UE, mercado mais especializado, mais exigente e que por comprar maior volume de produtos com valor agregado elevado proporciona maior retorno.

Alguns abatedouros já têm ou estão introduzindo o HACCP, programa de qualidade exigido pelo bloco. Outros ainda estão na intenção de investir na implantação deste sistema.

Os países atendidos que não fazem exigências específicas estão incluídos na categoria definida pelo MAPA como Lista Geral, e têm como determinante a implantação de Boas Práticas de Fabricação.

Segundo os abatedouros, há países que têm necessidades específicas em função de costumes culturais. Nestes casos, há necessidade de investimentos em salas especiais para abate e treinamento. É o caso dos países islâmicos para os quais o abate do frango deve ser feito voltado para Meca e Japão, para o qual são feitos cortes especiais e deve haver controle de peso do produto.

Há, ainda casos de países que exigem

<sup>9</sup>HACCP são as siglas (em inglês) do Sistema de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, que é um sistema baseado numa forma sistemática de identificar e analisar os perigos associados com a produção de alimentos e definir maneiras de estabelecê-las.

<sup>10</sup>Segundo a APA, das oito empresas exportadoras paulistas, duas atendem a UE, uma delas é o Frango Sertanejo, que não nos concedeu entrevista.

análises biológicas para detecção de salmonella e antibióticos. São citados os países que impõem barreiras, como é o caso da UE que tem como entraves quotas e taxas para importação de carne de frango e a exigência da implantação do HACCP.

A imposição de barreiras tem se tornado comum e estas podem ser tarifárias (tarifas de importação, novas taxas e valorização aduaneira); não tarifárias (cotas, restrições quantitativas, licenciamento de importações, procedimentos alfandegários, medidas anti-*dumping* e compensatórias) e técnicas (normas, regulamentos técnicos, sanitários, fitossanitários e de saúde animal), as quais têm se tornado mais freqüente.

Em relação ao mix de produtos exportados, todas as empresas trabalham com cortes de frango, apenas duas com frango inteiro e duas com miúdos. Isso significa que, apesar do Estado de São Paulo ter sua produção voltada principalmente para frango inteiro, as exportadoras têm uma estrutura com aptidão para atender diferentes mercados.

Ocorreram investimentos em adaptações ou mudanças estruturais com vistas à exportação. Esses foram essencialmente para aquisição de máquinas, adaptações para o sistema de abate, mudanças culturais da empresa (treinamento), estruturais (asfalto, refeitório, vestiário, portarias, plantas industriais etc) e implantação de Programas de Qualidade. Apenas a cooperativa Coperguaçu não fez investimento.

Chama atenção o fato dos recursos utilizados para os investimentos estruturais, serem, na grande maioria, de capital próprio, pois um dos pontos levantados pelo segmento para alavancar as exportações foi a necessidade da criação de linhas de crédito específicas que possibilitariam investimentos nas plantas industriais.

Apenas uma empresa fez uso de crédito de dois bancos, além de seus recursos. Todas as outras usaram capital próprio, mas algumas admitiram fazer ou ter feito uso de *hedge*<sup>11</sup> de câmbio.

Sobre as linhas de crédito oferecidas pelo BNDES, muitas mostraram desinteresse até porque o empréstimo é considerado difícil de se obter, há muita demora na resposta e não aten-

de as necessidades. Dentre as linhas que poderiam atender às necessidades, as que despertaram maior interesse foram as de capital de giro.

Para continuar a exportar algumas empresas pretendem fazer mais alterações, como a montagem de um novo frigorífico, implantação de HACCP, ampliação da parte administrativa e ter uma planta só para exportação.

## 4.2 - Gargalos

Os gargalos, segundo informação coletada, na maioria, estão relacionados a questões de logística, principalmente, em relação ao Porto de Santos. O maior problema para a avicultura paulista é a falta de *containers* refrigerados provocada pela grande exportação de carnes e pouca importação de produtos refrigerados. Outra questão é o fato das Companhias Marítimas darem preferência às grandes empresas, com maior poder de negociação, na distribuição dos *containers* e no embarque de suas mercadorias. Há ainda o problema da saturação do porto se tem navio não tem *container* e vice-versa.

Outros pontos relacionados ao Porto de Santos são deficiências de locais de armazenagem, dos berços de atracação, atraso nos embarques, falta de equipamentos, prioridade no embarque de cargas de frutas, taxas de embarque e de aduana muito altas, documentação complexa, monopólio dos armadores, capacidade frigorífica limitada e falta de estrutura das agências marítimas. Além disto, o porto também é usado para exportar produtos do Centro-Oeste, o que ajuda a congestionar o terminal.

Outros aspectos também foram citados, mas sem a mesma relevância das questões referentes ao Porto de Santos. Esse é o caso da malha rodoviária, segundo ponto mais citado como estrangulador para o escoamento do produto para o exterior, neste contexto foi levantado primeiramente a questão dos roubos de mercadorias e depois dos altos pedágios. Os impostos cobrados para exportação e envio da mercadoria para outro porto são vistos como pontos que inviabilizam a opção de exportar por outros estados.

Por fim foi apontada, ainda, a falta de divulgação e da garantia da qualidade do produto brasileiro na entrega, devido às greves dos fiscais agropecuários federais do MAPA, em 2006.

<sup>11</sup>*Hedge*, segundo a BM&F, é uma operação financeira que transfere o risco de oscilação de um preço futuro de um agente para outro, do *hedger* para o especulador.

### 4.3 - Papel da *Influenza* Aviária nas Exportações

A ocorrência do surto da *influenza* aviária, em 2004, possibilitou a expansão das exportações brasileiras de frango, e garantiu ao País a liderança no mercado internacional. Apesar de uma queda das vendas, no final de 2005, consequência do embargo russo a todas as carnes de vários estados, devido aos casos de febre aftosa na carne bovina, a expectativa era de crescimento das exportações nacionais, inclusive para o Estado de São Paulo, em 2006.

Mesmo levando em conta o fato da crise dos países do Oriente, afetados pela *influenza* aviária, ter sido benéfica para as exportações de carne de frango do País, em 2004, apenas três empresas paulistas perceberam uma influência positiva nas vendas.

Inicialmente, algumas empresas acreditavam que o ganho de alguns mercados poderia se manter, em 2006, dependendo da recuperação que a China e a Tailândia, grandes exportadores, pudessem ter, após o primeiro surto de *influenza* aviária. Assim, a intenção de alguns abatedouros era atingir novos mercados.

O novo surto de *influenza* aviária, em 2006, com a expansão da doença para novas fronteiras (UE e África), provocou a retração do consumo, principalmente, dos países europeus, e consequentemente a queda da demanda externa levou à diminuição das exportações brasileiras e aumento do estoque interno.

Isso mostrou a necessidade do governo brasileiro investir mais recursos na política sanitária, pois, apesar do País ter um plantel saudável, a tendência é aumentarem as exigências mundiais.

A principal medida tomada foi a implantação de um programa de regionalização sanitária, do MAPA, demanda do segmento. No caso do setor produtivo, a sugestão das entidades, a princípio, foi a diminuição de 15% a 25% da produção de pintos de corte, que há anos vinha crescendo em ritmo acelerado e exagerado, devido à falta de planejamento e excesso de otimismo do setor.

O primeiro impacto foi a dificuldade de renovação de contratos de venda de longo prazo com clientes europeus. Várias empresas e cooperativas brasileiras diminuíram sua produção e houve uma desova do produto internamente, com queda nos preços domésticos.

A expectativa, para 2007, era de volta da expansão das vendas no mercado externo, principalmente, porque os consumidores tiveram mais informações sobre a *influenza* aviária e suas formas de transmissão.

### 4.4 - Mercado Interno e Externo

O mercado interno, com maior foco no Estado de São Paulo, é a principal opção dos oito abatedouros exportadores paulistas, pois é um mercado forte, onde se concentra um grande número de consumidores e onde foi feito grande investimento. A intenção é ter uma parcela significativa da produção voltada para as exportações, mas não privilegiá-la. As vendas externas, para a maioria, são vistas como uma opção de expansão dos negócios. Isto não implica que não haja intenção de fortalecê-las, mas é visível a disposição de não descuidar do atendimento e investimento interno.

A importância do estado está no fato de ser o maior centro consumidor do País o que faz de São Paulo um mercado ambicionado por outros estados, principalmente, quando há problemas com o escoamento do produto.

A competição com as grandes empresas nacionais no mercado internacional não é vista como um problema, pois há mercados com diferentes demandas e necessidades que podem ser atendidos por distintas empresas.

Constatou-se uma grande preocupação com relação ao câmbio, pois a queda do valor do dólar diminuiu a rentabilidade e a competitividade das exportações.

Não há expectativa de mudança do cenário econômico, portanto o caminho é a adaptação às circunstâncias o que significa: ganhos de competitividade nos custos de produção, no processamento e na política e controle sanitário, por exemplo.

### 4.5 - Políticas Públicas

Os resultados da pesquisa apontam que os problemas considerados essenciais pelo segmento são a logística do Porto de Santos e a falta de linhas de financiamento que atendam às necessidades das empresas. Além destes pontos, apesar de não ter sido citado diretamente

pelos entrevistados, a política sanitária é alvo de preocupação do segmento, pois dela dependem as exportações.

No caso do Porto de Santos, operado pela iniciativa privada, através de arrendamentos e parcerias, e administrado pela Autoridade Portuária (PORTO DE SANTOS, 2006), cabe ao poder público interferir através de uma política de regulamentação de seu uso e acesso. Outra possibilidade é a utilização do Porto de São Sebastião, já que Santos está saturado.

As linhas de crédito do BNDES que financiam a produção de bens a serem exportados e a comercialização de bens de micro, pequenas e médias empresas, são consideradas difíceis de se obter. Além disto, não há uma linha para investimentos na estrutura das empresas, que é o maior interesse dos abatedouros. Há o entendimento que uma linha própria, com juros baixos, a exemplo do Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO)<sup>12</sup>, atenderia o interesse dos abatedouros (SEPLAN, 2006).

Outra linha de crédito citada é a do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista - Banco do Agronegócio Familiar (FEAP-BANAGRO), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento que, apesar de contemplar os granjeiros, não atende à crescente demanda dos abatedouros, que necessitam investir estruturalmente para exportar (FEAP, 2006)<sup>13</sup>.

<sup>12</sup>O FCO é uma linha de crédito que foi criada para ser aplicada em programas de financiamento ao setor produtivo da Região Centro-Oeste. Conta com um item específico para estimular a parceria entre produtores e unidades integradoras, de forma a garantir a comercialização da produção oriunda dos empreendimentos integrados financiados. Prevê, entre outros pontos, financiamento de maquinaria, até dez anos, com carência de até três anos; custeio associado a projeto de investimento de até três anos e carência de um ano; custeio dissociado, apenas para mini e pequenos produtores rurais com financiamento "em ser" ao amparo do FCO, com até dois anos, com carência de até seis meses.

Os encargos financeiros têm taxa fixa de juros estabelecidos de acordo com o porte do produtor, cooperativa ou associação: mini 6,0%; pequeno 8,75%; médio 8,75% e grande 10,75%, ao ano.

<sup>13</sup>As condições de acesso a esta linha são renda bruta anual de até R\$215 mil, que deve representar no mínimo 80% da renda anual. Os juros são de 4% ao ano, com prazo de até cinco anos para pagar e carência de dois anos.

São dois os tipos de financiamento do Banagro: um para avicultura integrada de corte, para equipamentos da produção, com teto de financiamento de até R\$30 mil e outra de apoio às pequenas agroindústrias para produtores rurais, cooperativas e associações que utilizem matéria-prima própria e até 50% de terceiros, com teto de financiamento de

O entendimento das lideranças é que a existência destas linhas possibilitaria a expansão das empresas que querem investir para exportar e não têm capital próprio.

Na área sanitária, algumas medidas foram tomadas pelo poder público, após a expansão da *influenza* aviária. A mais importante foi o programa de regionalização sanitária do MAPA, denominado "Plano Nacional de Controle e Prevenção da Doença de Newcastle e Prevenção da *Influenza* Aviária", que foi proposto aos estados como ação de adesão voluntária. O plano prevê a divisão do País em regiões para implementação e operacionalização de ações para controle sanitário (MAPA, 2006).

Segundo a Coordenadoria de Defesa Agropecuária da SAA-SP, no Estado de São Paulo foi criado o Programa Estadual de Sanidade Avícola, que é um plano de contingência que atua através do Grupo Especial de Atenção a Suspeita de Enfermidades Emergenciais (GEASE). Esse grupo foi instituído através da Resolução Conjunta SAA/MAPA - 1 de 07/03/2006 que estabelece atribuições do Grupo, na adoção de medidas de defesa sanitária animal e atendimento emergencial de doenças (CDA, 2006). Além disto, o estado aderiu ao plano nacional do MAPA.

Apesar destas decisões, há necessidade do Poder Público investir mais recursos nessa área que permitam a contratação de maior número de funcionários para atuar na defesa e fiscalização sanitária e possibilite uma atuação mais eficaz, que dê credibilidade ao País nas questões relativas à saúde animal.

## 5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A avicultura de corte paulista tem mostrado novo dinamismo, deixando para trás o atendimento exclusivo do mercado interno, diversificando a produção com a introdução de cortes diferenciados e distintos tipos de abate para atender o mercado externo.

O segmento tem mostrado, desde a produção até o processamento, baixo custo de produção, avanço tecnológico, sanidade dos animais, introdução de programas de qualidade, atendimento de exigências de mercados externos

R\$100 mil para os primeiros e de R\$300 mil, para os outros.

e preço competitivo.

As empresas passaram por um processo de adaptação com investimentos tanto estruturais como qualitativos que possibilitaram a ampliação do potencial exportador e ganhos de novos mercados.

Por enquanto os mercados atingidos têm sido basicamente os de países menos exigentes em relação à qualidade e que não impõem barreiras que possam comprometer as exportações paulistas.

O principal gargalo é o Porto de Santos, que não está preparado para atender a demanda da avicultura de corte do Estado, incluindo a Logística dos *containers* que não regressam ao País devido à baixa compra de produtos refrigerados pelo Brasil. A falta de linhas de crédito específicas para investimentos estruturais, é outro ponto que impossibilita a expansão das exportações paulistas.

A questão sanitária, devido à expansão da *influenza* aviária mostra a necessidade da implantação de uma política sanitária eficaz e, principalmente, uma fiscalização mais rígida.

Portanto, os pontos vulneráveis não dependem do segmento. Estão relacionados à solução de problemas de Logística no Porto de Santos com a regulamentação do seu uso e acesso e a expansão da capacidade portuária do estado e, à implantação de linhas de financiamento que possibilitem o crescimento não só do número de empresas capacitadas a exportar como da capacidade das que já estão inseridas no processo. Finalmente, há necessidade de uma política sanitária que não comprometa a credibilidade da carne de frango no exterior.

Cabe ressaltar, como ponto fundamental que o comércio internacional tem sido influenciado por políticas protecionistas de alguns países que visam resguardar seus mercados e seus consumidores. Estas podem ser resumidas em três grupos: barreiras tarifárias, não tarifárias e

técnicas.

Estas barreiras têm sido utilizadas pelos países importadores por uma questão de cautela em relação ao produto a ser habilitado ou como forma de retardar o processo de importação buscando, o estímulo e incremento da competitividade da indústria local (MARTINELLI e SOUZA, 2005).

A partir de 2004, a *influenza* aviária teve um papel fundamental na ampliação dos mercados brasileiros. Pode-se inferir que a procura de novos mercados, como opção à China e Tailândia, grandes exportadores de carne de frango que sofrem com a *influenza* aviária, trouxe um crescimento às exportações paulistas.

Em 2006, este quadro foi abalado pela expansão da *influenza* aviária para a UE e África, com diminuição do consumo mundial. A princípio as exportações se retraíram levando algumas empresas a antever uma crise interna. O baixo valor do câmbio também trouxe grande preocupação e a crença na perda de mercados.

Mesmo com previsões pessimistas, o segmento teve recuperação até o final do primeiro semestre e as perspectivas para o setor exportador nacional mantêm-se positivas, apesar de um recuo nas exportações.

A manutenção do cenário mundial deverá influenciar positivamente, principalmente, se a *influenza* aviária não chegar ao Brasil. Se o Estado de São Paulo conseguir atuar e diminuir os entraves que têm dificultado suas vendas externas poderá, ao longo dos anos, conseguir maior expressão nas exportações nacionais.

Apesar disto é importante ressaltar que a ampliação das vendas no mercado internacional não deverá mudar, por enquanto, o perfil da produção estadual voltada principalmente para o abastecimento do mercado interno, do Estado mais populoso do País, que tem como maior atrativo a grande concentração de consumidores.

## LITERATURA CITADA

ANUÁRIO DE INFORMAÇÕES ESTATÍSTICA DA AGRICULTURA - Anuário IEA 2000-2005. São Paulo: IEA, 2001-2006. (Ser. inf. estat. agric.).

ANUÁRIO DA PECUÁRIA BRASILEIRA - Anualpec 2006. São Paulo: Agra FNP Pesquisas Ltda, 2006.

ARANA, A. R. A. Os avicultores integrados no Brasil: estratégias e adaptações – o caso Coperguaçu Descalvado. **Terra Livre**, São Paulo, v. 18, n. 19, p. 147-162, jul./dez. 2002. Disponível em: <[www.cibergeo.org/agbnacional/terralivre19/1\\_sumário\\_apresentação.pdf](http://www.cibergeo.org/agbnacional/terralivre19/1_sumário_apresentação.pdf)>. Acesso em: 7 mar. 2005.

ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE AVICULTURA - APA. **Avicultura paulista – 2005**. São Paulo, 2006. Mimeo.

COORDENADORIA DE DEFESA AGROPECUÁRIA - CDA. **Resolução Conjunta MAPA/CDA nº 1 de 07/03/2006**. Disponível em: <[www.cda.sp.gov.br](http://www.cda.sp.gov.br)>. Acesso em: 8 ago. 2006.

FERNANDES FILHO, J. F. Transformações recentes no modelo de integração na avicultura de corte brasileira: explicações e impactos. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 35, n. 1, p. 94-110, jan./mar. 2004.

FUNDO DE EXPANSÃO DO AGRONEGÓCIO PAULISTA - FEAP. **Crédito e seguro rural**: linha de financiamento. Disponível em: <<http://www.agricultura.sp.gov.br>>. Acesso em: 16 out. 2006.

MARTINELLI, O.; SOUZA, J. M. de. **Relatório setorial final**: setor carne de aves de 19/08/2005. Disponível em: <[http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatorio\\_setorial\\_final/relatorio\\_setorial\\_final\\_impressao.asp?lst\\_setor=25](http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatorio_setorial_final/relatorio_setorial_final_impressao.asp?lst_setor=25)>. Acesso em: 15 fev. 2006.

MARTINS, S. S. Situação e perspectivas da avicultura de corte paulista. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 32, n. 6, p. 74-77, jun. 2002.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. Secretaria de Defesa Agropecuária. **Instrução Normativa n. 17, de 7 de abril de 2006**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 22 jun. 2006.

NOGUEIRA, A. C. L. **Custos de transação e arranjos institucionais alternativos**: uma análise da avicultura de corte no estado de São Paulo. 2003. 153 p. Tese (Mestrado) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo.

\_\_\_\_\_; ZYLBERSTAJN, D. Coexistência de arranjos institucionais na avicultura de corte do Estado de São Paulo. **Working paper**, n. 3/022. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/wpapers>>. Acesso em: 9 fev. 2005.

PORTO DE SANTOS. Porto de Negócios. **Santos e seu mercado**: as oportunidades. Disponível em: <<http://www.portodesantos.com.br/authority/santos2000/proaps.html>>. Acesso em: 18 dez. 2006.

SADIA, anos 60. Disponível em: <[http://www.sadia.com.br/br/mercadosinternacionais/sdiamundo\\_60.asp](http://www.sadia.com.br/br/mercadosinternacionais/sdiamundo_60.asp)>. Acesso em: 30 out. 2006.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Coordenadoria do Desenvolvimento dos Agronegócios. Câmara Setorial de Aves. **Programa de desenvolvimento do complexo avícola paulista**. São Paulo, 1997. 21 p.

SECRETARIA DO PLANEJAMENTO - SEPLAN. FCO Rural - Programação 2006. **Programa de Desenvolvimento de Sistema de Integração Rural - CONVIR**, Anexo n. 8. Disponível em: <[www.seplan.go.gov.br/download/programacaoFCO2006.pdf](http://www.seplan.go.gov.br/download/programacaoFCO2006.pdf)>. Acesso em: 10 out. 2006.

SILVA, C. A. B. da; BATALHA, M. O. Competitividade em sistemas agroindustriais: metodologia e estudo de caso. In: WORKSHOP BRASILEIRO DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROALIMENTARES, 2., 1999, Ribeirão Preto. São Paulo: PENSEA/FEA/USP, 1999. Disponível em: <[www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev1012.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev1012.pdf)>. Acesso em: 10 abr. 2006.

**INSERÇÃO DA AVICULTURA DE CORTE PAULISTA  
NO MERCADO INTERNACIONAL  
DE CARNE DE FRANGO**

**RESUMO:** O constante crescimento das exportações da avicultura de corte do Estado de São Paulo, a partir de 2001, apesar da pequena representatividade no total das exportações brasileiras, mostrou que o segmento tem capacidade para competir no exterior. Com o intuito de conhecer e compreender o que ocorre neste segmento, este trabalho levanta o perfil dos exportadores paulistas, sua capacidade de exportação, mercados atingidos, os entraves para exportar e propõe políticas, a partir do levantamento das necessidades do segmento, que possam auxiliar na superação das dificuldades e possibilitar maior competitividade.

**Palavras-chave:** avicultura de corte, exportações, empresas exportadoras, mercado, políticas públicas

**SAO PAULO STATE'S BROILER EXPORTS' ENTRY INTO  
THE INTERNATIONAL MARKET**

**ABSTRACT:** The constant growth of chicken meat exports from the State of São Paulo as of 2001, despite its small share in the country's overall exports, showed that this segment has capacity to compete abroad. In order to gain a better understanding of this segment, this work raises the profile of São Paulo's exporters, its export capacity, markets reached, as well as hindrances to exports. Based on a survey of the needs of this segment, policies that may assist in overcoming difficulties and increasing competitiveness are proposed.

**Key-words:** slaughter aviculture, exports, exporting companies, markets, public policies.

---

Recebido em 04/01/2007. Liberado para publicação em 15/05/2007.