



**Os Padrões Privados no Contexto do Comércio
Internacional – Perceção dos Exportadores
Brasileiros de Carne de Frango**

Luis Renato de Alcantara Rua

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientada por Professora Doutora Ana Paula Africano

Coorientada por Professor Doutor Paulo Teles

2014

Para a Flávia

Pela Gladys e pelo Joaquim Rua

Pelo José Gomes Rua (*in memoriam*)

Nota Biográfica

Luis Renato de Alcantara Rua nasceu no dia 14 de Setembro de 1985, na cidade de Mogi Guaçu, estado de São Paulo, Brasil. Possui também a nacionalidade portuguesa, com as suas raízes em Trás-os-Montes. É casado, ainda não tem filhos e é adepto do Sport Club Corinthians Paulista (Brasil) e do Futebol Clube do Porto (Portugal).

Licenciou-se no Brasil em Relações Internacionais pela FACAMP no ano de 2006 e em Economia também pela FACAMP no ano de 2007. Tem ainda pós-graduação (MBA) em Agronegócios pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz (ESALQ-USP), concluída em Junho de 2012.

Desde Setembro de 2012 é aluno do Mestrado em Economia e Gestão Internacional (MEGI) da Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP-UP), tendo a escolha deste curso recaído sobre factores vinculados à atividade profissional, o interesse académico nos temas internacionais, para além da reputação da FEP-UP e a experiência de se viver em outro país.

Estagiou na Secretaria de Cooperação Internacional do Município de Campinas (SECOOP) e também na empresa exportadora de café Mantiqueira Armazéns Gerais Ltda.

Trabalhou por dois anos como *Trainee* do Instituto de Desenvolvimento Gerencial (INDG) e desde 2010 é funcionário da BRF S.A., multinacional brasileira com mais de 110 mil funcionários e maior empresa exportadora de carne de frango e suíno do mundo, exercendo funções em assuntos relacionados ao Mercado Externo da Companhia, tendo participado activamente de diversos processos de defesa comercial (*dumping*, salvaguarda) e sido assessor da Vice-Presidência de Mercado Externo. Actualmente desempenha funções na Directoria Global de Assuntos Corporativos, mais especificamente na área de Relações Institucionais Internacionais.

Possui diversos artigos de opinião publicados em jornais e sítios eletrónicos relacionados ao tema do Agronegócio e Comércio Internacional, além de trabalhos académicos publicados em Congressos e Revistas Académicas.

Agradecimentos

À Flávia, minha esposa, pelo carinho, compreensão e, sobretudo, pelo companheirismo inabalável.

Aos meus pais, Joaquim e Gladys, por sempre me apoiarem em todas as iniciativas, assim como minhas irmãs, Maria Flávia e Ana Letícia.

Ao meu avó, José Gomes Rua (*in memoriam*), trasmontano, amigo maior e uma das razões para que eu viesse morar e estudar em Portugal.

À minha orientadora, Professora Doutora Ana Paula Africano, pelo apoio, conhecimento e entusiasmo com o tema escolhido para o trabalho.

Ao coorientador, Professor Doutor Paulo Teles, pelo entusiasmo e pelo apoio fundamental na elaboração desta tese, especialmente nas questões estatísticas.

Às senhoras Liliana Teixeira e Helena Leal, pelas inestimáveis ajudas.

Aos colegas do MEGI, pela troca de experiência e convivência saudável neste período.

Ao Ricardo Santin, vice-presidente da ABPA, pela contribuição fundamental para a realização do inquérito por questionário junto aos exportadores brasileiros de carne de frango.

Às colegas da ABPA Marília Rangel e Sula Alves pela ajuda e conhecimento sobre o tema.

À todas as empresas brasileiras exportadoras de carne de frango que responderam o questionário, possibilitando a existência do trabalho.

Aos senhores António Augusto de Toni, Danilo Okada, Marcos Jank, Adriano Zerbini e à colega Carolina Arisa, por apoiarem e darem todo o suporte nesta minha iniciativa.

Ao Doutor Guilherme Costa, ex-adido agrícola na representação brasileira em Genebra, pela sugestão do tema.

A todos os queridos familiares portugueses (entre eles, Zeca, Prazeres, Fernando, Manuel, Aldina, João, Arlete) pela acolhida e pelo carinho.

A todos os amigos feitos aqui em Portugal e que, sem dúvidas, ficarão para toda a vida, em especial: Olindina e Anésio Cardoso, Carla e João Gago, Fátima e José Barbosa, Vasco Ferreira, Damiana Meneghetti, José Gonçalves, Isabel Magalhães, Leonardo Mendes, Olga Gonçalves, Rui Pereira e todos os demais amigos do DTR-EHTP.

A todos os amigos brasileiros de sempre.

Resumo

À medida que o comércio internacional de produtos agropecuários vem sendo disciplinado multilateralmente, novos desafios surgem, como por exemplo o uso de medidas não-tarifárias pelos países e o surgimento da regulação privada do comércio internacional a partir da criação dos padrões privados. A importância dos padrões privados no comércio internacional de produtos agropecuários tem sido crescente a partir da década de 1990, com um incremento no número de padrões privados na última década em diversos sectores, em particular no sector alimentar. Sendo assim, o principal objetivo deste trabalho é avaliar a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango sobre o fenómeno dos padrões privados, uma vez que estes são os maiores exportadores mundiais de carne de frango. A temática dos padrões privados tem sido estudada essencialmente em termos jurídicos, sendo este estudo um contributo para a reduzida literatura existente sobre o impacto da regulação privada na atividade das empresas exportadoras. A metodologia envolve a elaboração de um questionário a ser respondido pelas empresas brasileiras exportadoras de carne de frango, assim como entrevistas. Utilizam-se os recursos de estatística descritiva, análise classificatória e análise factorial para analisar as respostas em conjunto, de forma a buscar entender a percepção destes produtores/exportadores sobre os padrões privados. De maneira geral, os resultados encontrados apontam para a exigência cada vez maior de cumprimento de padrões privados pelos exportadores brasileiros, sendo aqueles relacionados à *food safety* e qualidade os mais recorrentes/relevantes. Os exportadores ainda apontam a necessidade de diferenciação por parte dos clientes como o principal factor para a proliferação dos padrões privados, assim como também consideram que os padrões privados são um mecanismo não voluntário, restrictivo e que acarreta aumento de custos e complexidade de gestão, a despeito de também concordarem que traz ganhos de diferenciação para quem cumpre. Em relação à percepção sobre aumento de preços e de margens associados ao cumprimento dos padrões privados pelos exportadores, estes dividem-se nas respostas, não havendo uma percepção comum pois esta varia conforme as características de cada empresa. Os resultados do inquérito ainda mostram o pouco conhecimento dos exportadores sobre as discussões/negociações multilaterais sobre o

tema e indicam também a necessidade de coordenação do sector com os órgãos governamentais para melhor entendimento e gestão do fenómeno.

Palavras-Chave: Padrões Privados; Frango; *Food Safety*; Barreiras Não-Tarifárias

Abstract

As international trade of agricultural products has been multilaterally disciplined, new challenges arise, such as the use of non-tariff measures by countries and the rise of private regulation by the establishment of private standards. The importance of private standards in international trade in agricultural products has been growing since the 1990s, with an increased number of private standards in the last decade in various sectors, particularly in the food sector. Thus, the main objective of this study is to evaluate the perception of Brazilian chicken meat exporters on the phenomenon of private standards, since they are the world's largest exporters of chicken meat. The issue of private standards has been studied primarily in legal terms, so this study is a contribution to the limited literature on the impact of private regulation in the activity of exporting firms. The methodology involves the development of a questionnaire to be answered by Brazilian chicken meat exporters, as well as interviews. Descriptive statistics resources as well as factorial and classificatory analysis are used to jointly evaluate the responses, in order to try to understand the perception of the producers / exporters on private standards. Overall, the results point to the increasing requirement to comply with private standards by Brazilian exporters, especially those related to food safety and food quality. Exporters identify the need for differentiation by customers as the main factor for the proliferation of private standards. They also perceive standards as being non-voluntary and restrictive mechanism, which leads to increased costs and management complexity, despite they also agree that private standards grants differentiation gains/benefits for those who comply. Regarding the perception of increased prices and margins derived from the fulfillment of private standards for exporters, here is no clear indication of the overall perception of the sector, as this varies according to the characteristics of each company. The survey results also reveal that exporters are not familiar with multilateral discussions on private standards but they consider the need for greater cooperation between the industry and governmental agencies for better understanding and management of the phenomenon.

Keywords: Private Standards; Chicken; Food-Safety; Non-Tariff Barriers

Índice de Conteúdos

Nota Biográfica	ii
Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	iv
Abstract.....	vi
Índice de Quadros.....	ix
Índice de Figuras e Gráficos	xii
Lista de Abreviaturas	xiii
Introdução	1
1. Considerações sobre a Indústria Brasileira de Carne de Frango	5
2. Enquadramento Teórico sobre os Padrões Privados.....	12
2.1 Conceito de Padrões Privados.....	12
2.2 Origens e Motivações dos Padrões Privados	15
2.3 Heterogeneidade e Tipologias dos Padrões Privados	18
2.4 Vantagens (Pontos Positivos) e Desvantagens (Pontos Negativos) dos Padrões Privados	21
3. Os Padrões Privados e as Normas Multilaterais do Comércio Internacional.	26
3.1 A Harmonização de Normas no Comércio Internacional a partir da Óptica Multilateral.....	26
3.2 O Acordo SPS.....	27
3.3 O Acordo TBT	32
4. Metodologia	34
4.1 Considerações Iniciais sobre a Metodologia	34
4.2 Estruturação do Questionário.....	35
4.3 Definição do Universo e Amostra do Trabalho	37
4.4 Notas Metodológicas sobre as Análises realizadas na secção de Resultados.....	37
5. Resultados.....	40
5.1 Estatística Descritiva.....	40
5.1.1 Caracterização do Conjunto de Dados.....	40
5.1.2 Dimensão da empresa (#2)	40

5.1.3	Idade de Exportação (#3).....	41
5.1.4	Mercados de Exportação (#4).....	42
5.1.5	Peso das exportações nas vendas totais (#5).....	44
5.1.6	Número de Padrões Privados Cumpridos (#6)	45
5.1.7	Variação do Número de Padrões Privados Cumpridos desde 2000 (#7).....	46
5.2	Análise da relação entre as questões (#2 a #7)	47
5.3	Motivos para que os clientes privados decidam adoptar padrões privados ao invés de se guiarem apenas pelas exigências públicas de cada país importador (#8).....	58
5.4	Recorrência (quantidade de padrões, necessidade de cumprimento) e relevância de cada tipo de padrão privado cumprido pela empresa (#9)	59
5.5	Padrões Privados cumpridos actualmente pelas empresas (#10 e #11).....	62
5.6	Análise dos principais pontos da literatura referente aos padrões privados (#12)..	64
5.7	Análise factorial e estrutura conceptual da escala	68
5.8	Análise classificatória	74
5.9	Conhecimento da existência de discussões para disciplinar a actuação dos padrões privados no comércio internacional (#13).....	79
5.10	Apoio para frente de trabalho junto aos órgãos governamentais competentes (#14)...	80
6.	Conclusões	81
	Anexo I – Empresas Produtoras Associadas à ABPA	85
	Anexo II – Questionário submetido às Empresas Exportadoras	86
	Referências Bibliográficas.....	92

Índice de Quadros

Quadro I – Regulamentos/Padrões Públicos e Padrões Privados	13
Quadro II – Resumo das Principais Motivações.....	15
Quadro III – Tipologias Disponíveis sobre os Padrões Privados	19
Quadro IV – Resumo das Vantagens e Desvantagens dos Padrões Privados.....	22
Quadro V – Resumo de Artigos-Chave do SPS	28
Quadro VI – Respostas ao Questionário.....	37
Quadro VII – Dimensão da Empresa	40
Quadro VIII – Caracterização da Dimensão da Empresa	41
Quadro IX – Idade de Exportação	42
Quadro X – Caracterização da Idade de Exportação	42
Quadro XI – Mercados de Exportação	43
Quadro XII – Caracterização dos Mercados de Exportação	44
Quadro XIII – Peso das Exportações nas Vendas Totais.....	44
Quadro XIV – Caracterização do Peso das Exportações nas Vendas Totais.....	45
Quadro XV – Número de Padrões Privados Cumpridos	45
Quadro XVI – Caracterização do Número de Padrões Privados Cumpridos	46
Quadro XVII – Variação do Número de Padrões Privados Cumpridos desde 2000	47
Quadro XVIII – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e a Idade da Exportação (#3).....	48
Quadro XIX – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e os Mercados de Exportação (#4).....	48
Quadro XX – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e o Peso das Exportações (#5).....	49
Quadro XXI – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e o Número de Padrões Privados (#6)	49
Quadro XXII – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e a Variação no Número de Padrões Privados desde 2000 (#7)	50
Quadro XXIII – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e os Mercados de Exportação (#4).....	50

Quadro XXIV – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e o Peso das Exportações (#5).....	51
Quadro XXV – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e o Número de Padrões Privados (#6)	52
Quadro XXVI – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e a Variação do Número de Padrões Privados desde 2000 (#7)	52
Quadro XXVII – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e o Peso das Exportações (#5)	53
Quadro XXVIII – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e o Número de Padrões Privados (#6)	53
Quadro XXIX – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e a Variação do Número de Padrões Privados desde 2000 (#7).....	54
Quadro XXX – Tabela de Contingência Entre o Peso das Exportações (#5) e o Número de Padrões Privados (#6)	54
Quadro XXXI – Tabela de Contingência Entre o Peso das Exportações (#5) e a Variação do Número de Padrões Privados (#7).....	55
Quadro XXXII – Tabela de Contingência Entre o Número de Padrões Privados (#6) e a Variação do Número de Padrões Privados (#7).....	56
Quadro XXXIII – Matriz de Correlações das Questões (Questão 2 à Questão 7 do Questionário)	58
Quadro XXXIV – Principais Motivos para que Clientes Privados Decidam Adotar Padrões Privados.....	58
Quadro XXXV – Recorrência e Relevância de Cada Tipo de Padrão Privado Cumprido pela Empresa.....	62
Quadro XXXVI – Padrões Privados Cumpridos pelas Empresas	63
Quadro XXXVII – Resumo das Respostas referente aos principais pontos da literatura... ..	64
Quadro XXXVIII – Matriz de Correlações do Grau de Concordância das Afirmações	68
Quadro XXXIX – Valores Próprios e Variância Explicada dos Factores Relativos à Escala do Grau de Concordância das Afirmações	70
Quadro XXXX – Estrutura Factorial da Escala do Grau de Concordância das Afirmações.....	71

Quadro XXXXI – Coeficientes dos Itens nos Factores da Escala do Grau de Concordância das Afirmações	73
Quadro XXXXII – Matriz de Resíduos do Modelo Factorial da Escala do Grau de Concordância das Afirmações	74
Quadro XXXXIII – Percentagem de Inércia Intra-Classe e Inter-Classe	75
Quadro XXXXIV – Medidas Descritivas das Classes.....	76

Índice de Figuras e Gráficos

Figura I – Esquema da Cadeia Produtiva da Carne de Frango no Brasil.....	6
Gráfico I – Produção Brasileira de Carne de Frango (em M ton).....	7
Gráfico II – Produção Mundial de Carne de Frango (em M ton) e Representatividade da Produção Brasileira de Carne de Frango (em %)	8
Gráfico III – Exportações Brasileiras de Carne de Frango (em M ton).....	9
Gráfico IV – Exportações Brasileiras de Carne de Frango por Região, 2013 (em %) ...	10
Gráfico V – Exportações Mundiais de Carne de Frango (em M ton) e Fatia de Mercado das Exportações Brasileiras de Carne de Frango (em %)	11
Gráfico VI – Representação Gráfica da Percentagem de Inércia Intra-Classe e Inter- Classe	75
Gráfico VII – Dendrograma – Índice de Ward/Quadrado da Distância Euclideana	76
Gráfico VIII – Caixa-de-Bigodes das Classes	77

Lista de Abreviaturas

AA – Acordo sobre Agricultura

ABIEPCS – Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Carne Suína

ABPA – Associação Brasileira de Proteína Animal

AGFI – *Adjusted Goodness of Fit Index*

BRC – *British Retail Consortia*

BSE – *Bovine Spongiform Encephalopathy*

CSR – *Corporate Social Responsibility* (Responsabilidade Social Corporativa)

EUREPGAP – *European Good Agricultural Practices*

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio)

GFI – *Goodness of Fit Index*

GFSI – *Global Food Safety Initiative*

GLOBALGAP – *Global Good Agricultural Practices*

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Económico e Social

ISO – *International Organization for Standardization*

MRL – *Maximum Residue Level* (Limite Máximo de Resíduos)

OMC – Organização Mundial do Comércio

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico

PIB – Produto Interno Bruto

RMSR – *Root Mean Square Residual*

SAG – Sistema Agroindustrial

SPS – Acordo para Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

STC – *Specific Trade Concerns* (Preocupações Específicas de Comércio)

TBT – Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio

UBABEF – União Brasileira de Avicultura

UE – União Europeia

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

USDA – *United States Department of Agriculture*

Introdução

Desde o início das negociações multilaterais para coordenação e normatização do comércio internacional em 1947 dentro do escopo do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), muitos foram os avanços em termos de reduções de tarifas e estabelecimento de normas, especialmente para os produtos manufaturados (Mesquita, 2005).

No entanto, contrário ao avanço obtido para os produtos manufaturados, as discussões envolvendo a liberalização comercial dos produtos agropecuários foram, nas quatro décadas seguintes à primeira ronda do GATT, relegadas para o segundo plano nas negociações. A maior parte das vezes sob a justificativa, essencialmente dos países desenvolvidos, de diferenciação (multifuncionalidade e preocupações não-comerciais) da agricultura em relação aos demais sectores da economia (Mesquita, 2005).

Apenas na Ronda Uruguai do GATT (1986 – 1994) é que a agricultura entrou de facto na agenda de negociações, o que talvez explique, dado a complexidade de convergência, a razão desta Ronda ter sido a mais duradoura¹ (Jank et al, 2005).

Em grandes linhas, para além do estabelecimento da Organização Mundial do Comércio (OMC), esta Ronda deixou três grandes legados para o avanço da liberalização do comércio dos produtos agropecuários, a saber: o Acordo sobre Agricultura (AA), o Acordo para Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) e o Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) (Burnquist e Costa, 2013; Engler et al, 2012; Jank et al, 2005).

No entanto, à medida que a agricultura vem sendo disciplinada multilateralmente, especialmente do ponto de vista da redução de barreiras tarifárias, novos desafios se colocam aos produtos agropecuários. Neste sentido, salienta-se o uso indiscriminado e injustificado de medidas sanitárias e técnicas (neoproteccionismo) pelos países e o surgimento da regulação privada no comércio internacional a partir da criação dos chamados padrões privados.

Segundo a definição de Henson e Humphrey (2010, p. 1630), os padrões privados são “padrões desenvolvidos e adoptados por entidades privadas”.

¹ A Ronda Uruguai foi a mais duradoura de todas as Rondas já concluídas, uma vez que a Ronda Doha iniciou-se em 2001 e ainda não foi formalmente concluída.

A importância dos padrões privados no comércio internacional de produtos agropecuários tem sido crescente a partir da década de 1990 (Liu, 2009), sendo que, conforme Wouters e Geraets (2012), houve um incremento no número destes padrões na última década em diversos sectores, em particular no sector alimentar.

As principais motivações identificadas para o incremento no número de padrões privados são: a prevenção dos riscos alimentares, o aumento do interesse dos consumidores sobre os processos de produção alimentar, a transferência de responsabilidade sobre a segurança dos alimentos da esfera pública para a privada, a globalização das cadeias produtivas e ainda a necessidade de diferenciação (Wouters e Geraets, 2012).

Dados da UNCTAD de 2007, apresentados por Wouters e Geraets (2012), sugerem que existiam à época mais de 400 padrões privados, com este número aumentando ao longo do tempo. Vale ressaltar ainda a heterogeneidade dos padrões privados (Henson e Humphrey, 2010), com motivações-fim distintas tais como: *food safety*, qualidade, saúde e bem-estar animal, meio-ambiente, factores trabalhistas e sociais, sendo que aqueles relacionados à *food safety* os mais prioritários conforme pesquisa de Fulponi (2006).

A questão dos padrões privados é um tema emergente no comércio internacional, mesmo do ponto de vista das discussões em órgãos multilaterais relacionados ao comércio. Tendo sido formalmente apresentado ao Comité SPS apenas em 2005, desde então os padrões privados têm estado na agenda de todos os encontros do Comité (Clarke, 2010; Wolff, 2008), e originam novos questionamentos acerca da regulação da troca de mercadorias agropecuárias entre empresas localizadas em países diferentes.

O principal objetivo deste trabalho de investigação é analisar a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango sobre o fenómeno dos padrões privados, uma vez que estes são os maiores exportadores do mundo de carne de frango e a quem aparentemente tem sido cada vez mais exigido o cumprimento de diversos padrões privados. De facto, estudo realizado pela própria OMC (2009) aponta o sector de carnes em geral como um dos mais afectados pelos padrões privados.

Busca-se desta maneira entender em que medida a proliferação dos padrões privados, especialmente aqueles relacionados à *food safety*, impacta o funcionamento do mercado de carne de frango e eventualmente quais as implicações às regras estabelecidas

internacionalmente para o comércio de carne de frango. Em particular, tais padrões podem competir com os regulamentos governamentais oriundos das recomendações de padrões multilaterais e as regras internacionais existentes nos Acordos SPS e TBT, ambos sob a égide da OMC, podendo criar barreiras ao comércio aparentemente injustificadas do ponto de vista técnico-científico, em discordância assim com o previsto nos acordos supra citados.

A metodologia utilizada para analisar o impacto dos padrões privados na indústria brasileira de carne de frango tem como principal pilar a elaboração de inquéritos por questionário que foram aplicados aos exportadores brasileiros de carne de frango, complementados por entrevistas com alguns dos exportadores.

Com isto, tenciona-se contribuir para a diminuição da lacuna existente na literatura, sendo o trabalho inovador no sentido de apresentar um novo ângulo sobre o estudo dos padrões privados para a indústria de carne de frango.

Isto porque a maior parte dos trabalhos já publicados sobre o tema tem como foco as questões jurídicas oriundas do fenómeno e mesmo aqueles que tratam das questões económicas apresentam, na maior parte das vezes, a óptica do impacto para os retalhistas.

Ainda, os trabalhos que analisam o impacto para os produtores, geralmente estão associados a pequenos produtores das cadeias de produtos frescos (frutas, verduras e legumes).

Não é o caso da indústria de carne de frango no Brasil. De acordo com dados da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) (2014), a produção actual (dados de 2013) ultrapassa as 12 milhões de toneladas por ano, sendo que as exportações se aproximam das 4 milhões de toneladas por ano, com a receita anual das vendas ao exterior próxima dos R\$ 8 mil milhões (aproximadamente € 2,5 mil milhões).

Ou seja, de facto a indústria de carne de frango é um dos mais evoluídos, utilizando a classificação difundida por Zylberstajn (2011), sistemas agroindustriais (SAG's) existentes actualmente no mundo, motivo que *per se* já demonstra a relevância do estudo.

Em relação à estruturação, o trabalho está organizado em cinco capítulos mais as conclusões.

O primeiro capítulo contempla uma breve contextualização da indústria brasileira de carne de frango, com os principais dados e informações que ajudam a compreender a relevância deste sector para a atividade produtiva brasileira assim como a importância da avicultura brasileira no contexto do comércio internacional de carne de frango.

O capítulo II trata da revisão da bibliografia existente sobre os padrões privados, a partir da elucidação do conceito; das origens e motivações para o surgimento e proliferação dos padrões privados; das tipologias existentes; das vantagens e desvantagens para produtores, retalhistas e outros temas referenciados na literatura sobre os padrões privados (por exemplo, a governança entre os elos das cadeias alimentares, especialmente entre retalhistas e produtores; o eventual aumento de custos advindo da adopção dos padrões privados para produtores e consumidores e a relação entre os padrões privados e a política da concorrência).

O capítulo III trata da relação entre os padrões privados e o comércio internacional, com uma breve discussão sobre a harmonização do comércio internacional do ponto de vista multilateral, assim como as principais disposições sobre artigos do SPS e do TBT relacionados com os padrões privados e ainda a análise da evolução do tema no Comité SPS, que tem sido o fórum multilateral responsável pela discussão sobre os padrões privados.

O capítulo IV apresenta a metodologia utilizada para responder ao objetivo principal do trabalho, detalhando as premissas para a elaboração do inquérito por questionário, assim como a descrição das análises realizadas a partir das respostas dos questionários que foram recebidas. Neste trabalho, optou-se, dado o número de empresas exportadoras (25) – universo – e o número de respostas ao inquérito por questionário (19) – amostra –, pela estatística descritiva, assim como análise factorial e análise classificatória (*cluster analysis*).

O capítulo V apresenta os resultados quantitativos das análises elaboradas a partir da sistematização dos dados levantados, assim como a discussão sobre os mesmos.

Por fim, a Conclusão sumariza os principais pontos do trabalho, aponta as eventuais limitações e sugere novos desenvolvimentos a serem explorados sobre o tema.

1. Considerações sobre a Indústria Brasileira de Carne de Frango

De acordo a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA)² (2014), entidade máxima representativa da indústria de carne de frango no Brasil, a avicultura emprega mais de 3,6 milhões de pessoas (de forma directa e indirecta) e é responsável por aproximadamente 1,5% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Segundo Silva et al (2011), a indústria da carne de frango ocupa posição destacada no agronegócio brasileiro, sendo muito dinâmica em todas as etapas da cadeia produtiva.

Para se ter uma ideia da dimensão da avicultura brasileira, ainda conforme a ABPA (2014), o sector possui dezenas de milhares de agricultores integrados (criadores de frango) e diversas empresas produtoras, processadoras e exportadoras.

Segundo a ABPA (2014), o número de produtores associados à entidade é de 46 (Anexo 1), sendo 25 (54,3%) deles produtores com vendas no mercado doméstico e para as exportações e os demais 21 (45,7%) produtores apenas para vendas no mercado doméstico.

Importante ressaltar que estes 46 produtores associados à ABPA concentram praticamente a totalidade da produção de carne de frango do Brasil, enquanto os 25 produtores que atuam nos mercados externos concentram a totalidade das exportações brasileiras de carne de frango.

Houve significativos avanços no processo de desenvolvimento da avicultura brasileira a partir de meados da década de 1970. Entre os factores atribuídos a esta evolução, pode-se citar a inovação na produção de ração animal, a oferta de insumos (milho e soja), assim como o melhoramento genético (criação de raças e linhagens com elevada taxa de conversão alimentar), melhoramento nutricional, significativas mudanças no manejo e os inegáveis avanços em questões relacionadas à defesa sanitária do país (Silva et al, 2011; Gonçalves e Perez, 2006).

Para além do mais, foram criadas estruturas empresariais modernas, baseadas na relação de integração entre criadores de frango e os abatedouros (Silva et al, 2011; Gonçalves e Perez, 2006).

² Em Março de 2014 a antiga associação do sector de aves (UBABEF) fundiu-se com a antiga associação do sector de suínos (ABIEPCS) e passou a se chamar Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA).

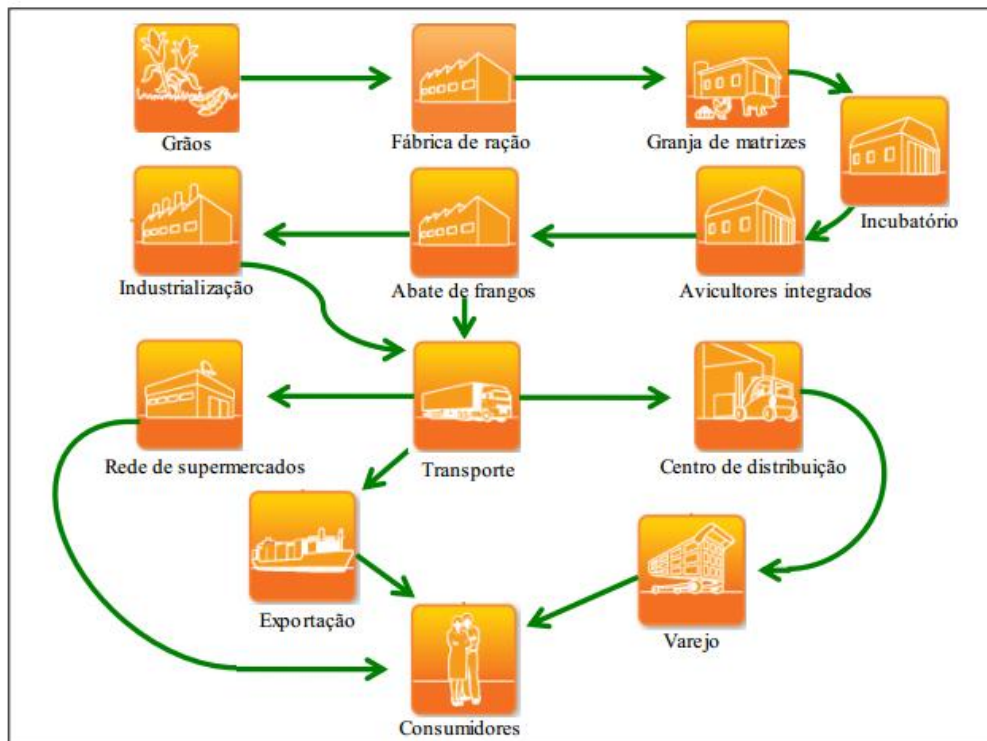
Em linhas gerais, conforme Oliveira (2011), neste tipo de relação contratual, os abatedouros fornecem insumos como a ração, os produtos veterinários, o *know-how* técnico e mesmo o pinto de 1 dia, enquanto aos criadores de frango cabe possuir as instalações e os equipamentos necessários para a engorda dos frangos conforme critérios estabelecidos pelos abatedouros. Ou seja, é uma relação contratual em que o abatedouro terceiriza a engorda das aves, sendo que o pagamento aos criadores é realizado de acordo com índices técnicos celebrados no contrato entre as partes.

A ABPA estima que actualmente 90% da produção brasileira de carne de frango segue este modelo de integração.

Enfim, trata-se de um complexo sistema agroindustrial (SAG) que tem no processo de integração entre agricultores que criam o frango e empresas processadoras a maior chave do sucesso.

A figura I a seguir sintetiza a cadeia produtiva da carne de frango no Brasil a partir das diversas etapas de relacionamento entre os elos da cadeia.

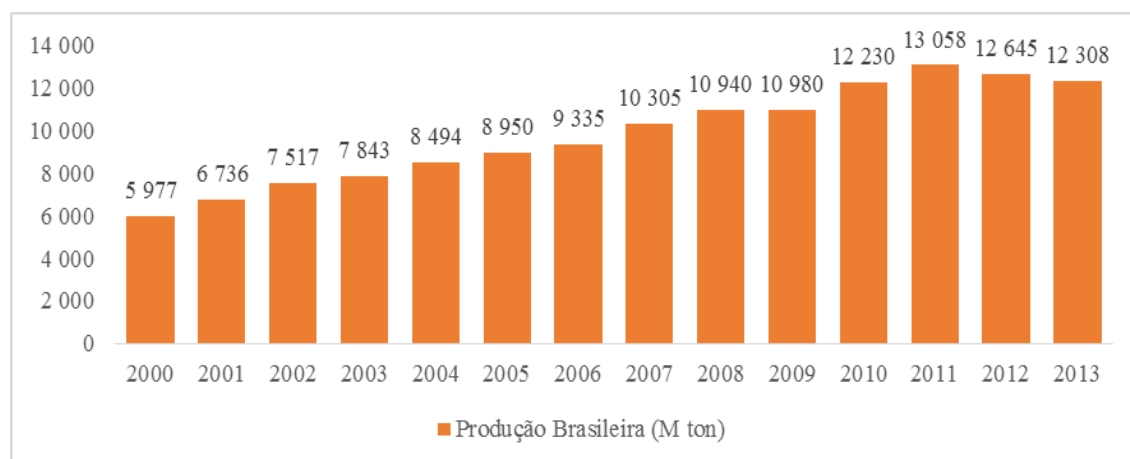
Figura I – Esquema da Cadeia Produtiva da Carne de Frango no Brasil



Fonte: Oliveira (2011)

Em relação à produção de carne de frango, o gráfico abaixo apresenta a evolução desde o início deste século até o ano de 2013.

Gráfico I – Produção Brasileira de Carne de Frango (em M ton)



Fonte: ABPA (2014)

Ao se considerar o ano de 2000 como base e 2013 como o último ano com dados completos disponíveis, a produção brasileira de carne de frango mais que dobrou (incremento de 106% no período), apesar da queda consecutiva nos últimos dois anos. A taxa composta anual de crescimento foi de 5,3% no período.

Deste total de produção de 12,3 milhões de toneladas no ano de 2013, dados da ABPA (2014) estimam que 68% do volume é consumido no mercado doméstico brasileiro, enquanto o restante – 32% – é exportado.

No seu estudo, Oliveira (2011) aponta que o consumo *per capita* de carne de frango no Brasil praticamente dobrou entre 1995 e 2010, sendo desde 2006 a proteína mais consumida no país. Por seu turno, a ABPA (2014) estima que o consumo *per capita* de carne de frango no Brasil está actualmente próximo dos 45 kg por ano, um dos mais altos do mundo.

Em relação à localização da produção de carne de frango no Brasil, conforme a ABPA (2014), aproximadamente 75% do volume total de produção é produzido em quatro estados brasileiros, a saber: Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo.

Ou seja, grande parte da produção brasileira de carne de frango está localizada nos estados mais ao sul do Brasil, sendo que não há produção em escala industrial na região amazônica.

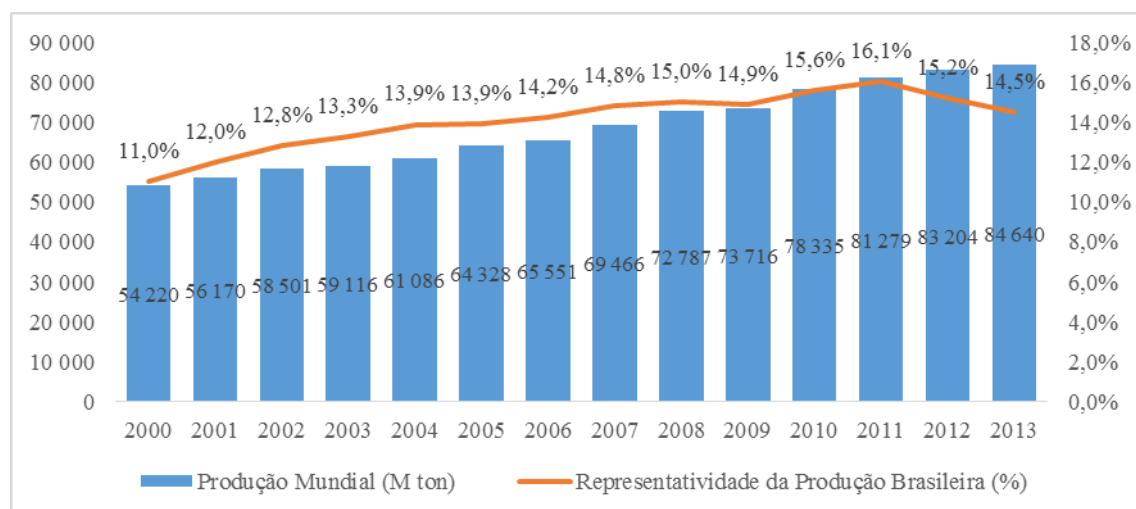
Segundo o estudo do IPARDES (2002), o facto de a produção estar centralizada nesta região do Brasil se deve principalmente à facilidade de criação, à proximidade dos principais portos e ainda à proximidade dos maiores mercados consumidores.

No que se refere ao perfil das empresas produtoras de carne de frango, pode-se dizer que a grande maioria é de capital nacional (Oliveira, 2011).

Existem ainda dois modelos distintos de negócio, a saber: empresas (grande, médio e pequeno porte) e as cooperativas (Oliveira, 2011).

Na sequência, o gráfico mostra a produção mundial de carne de frango e a representatividade da produção brasileira na produção mundial.

Gráfico II – Produção Mundial de Carne de Frango (em M ton) e Representatividade da Produção Brasileira de Carne de Frango (em %)



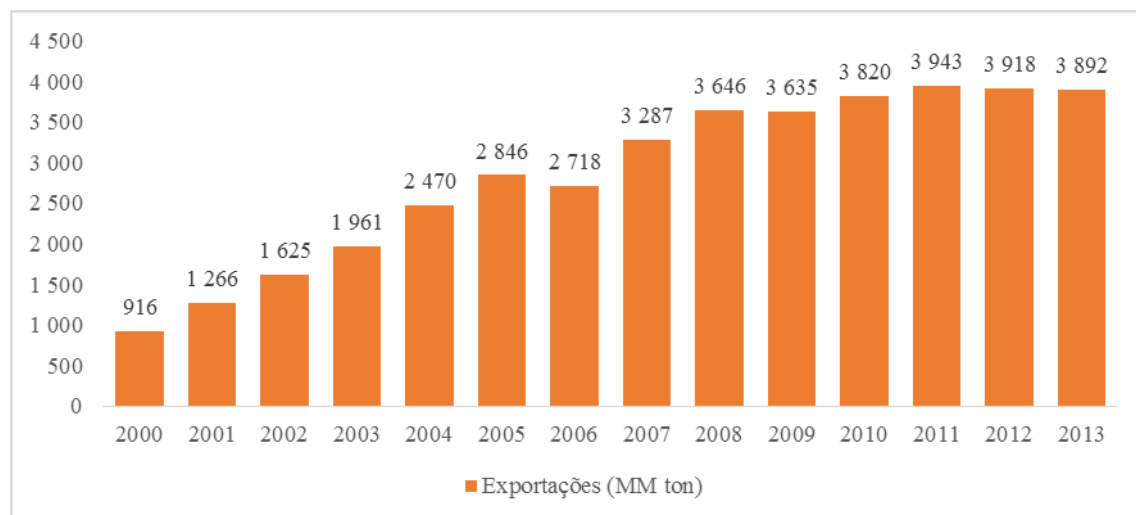
Fonte: ABPA (2014) e USDA (2014)

Neste sentido, a representatividade da produção brasileira no total produzido no mundo teve um aumento contínuo de 2000 até o ano de 2011, momento em que atingiu a marca histórica de 16,1% da produção mundial de carne de frango. Em contraste, os últimos dois anos apresentaram uma queda da participação relativa da produção brasileira no total produzido de carne de frango no mundo.

De acordo com dados do USDA (2014), o Brasil foi no ano de 2013 o terceiro maior produtor de carne de frango do mundo (12,3 milhões de toneladas), atrás dos EUA que produziram 17 milhões de toneladas e da China com um volume produzido de 13,5 milhões de toneladas.

No que se refere às exportações brasileiras de carne de frango, a evolução de 2000 a 2013 é apresentada no gráfico a seguir.

Gráfico III – Exportações Brasileiras de Carne de Frango (em M ton)



Fonte: ABPA (2014)

Líder desde 2004 nas exportações mundiais de carne de frango, o Brasil teve um aumento de 325% entre 2000 e 2013. Actualmente o país exporta para aproximadamente 155 países, em todos os continentes.

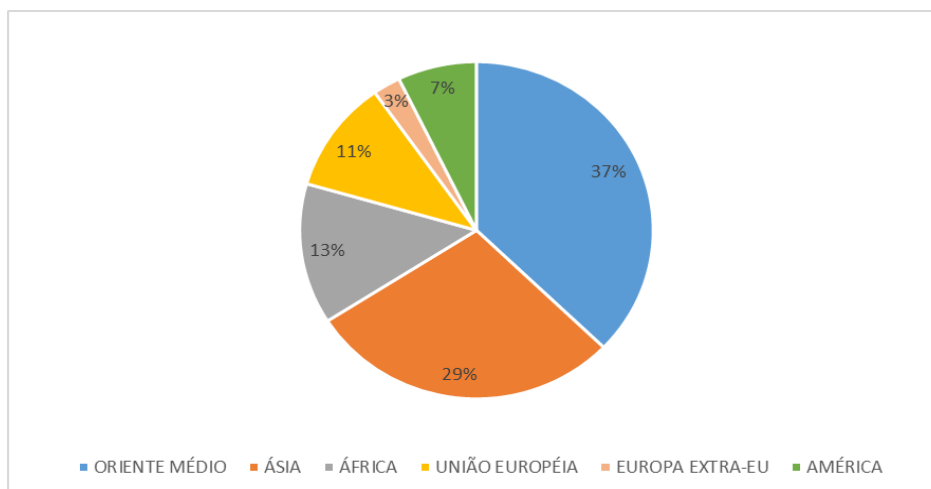
Em relação ao tipo de carne de frango exportada, os dados da ABPA (2014) para o ano de 2013 revelam que 53,1% referem-se a cortes de frango, enquanto 38,1% é frango inteiro, tendo ainda sido exportados 4,1% de produtos industrializados de frango e outros 4,6% referentes a outras carnes de frango (salgada, etc.).

Se comparados aos dados de 2009, nota-se uma evolução de 4 pontos percentuais nas exportações de cortes de frango, o que demonstra maior agregação de valor às exportações, uma vez que os cortes de frango tendem a possuir um preço médio de venda maior que o preço médio de venda de frango inteiro.

Pelos dados de 2013 publicados pela ABPA (2014), os cortes de frango tem um preço de venda em média 7,5% mais altos que o frango inteiro.

Já em relação aos principais destinos das exportações brasileiras de carne de frango, por região, tem-se a seguinte situação:

Gráfico IV – Exportações Brasileiras de Carne de Frango por Região, 2013 (em %)



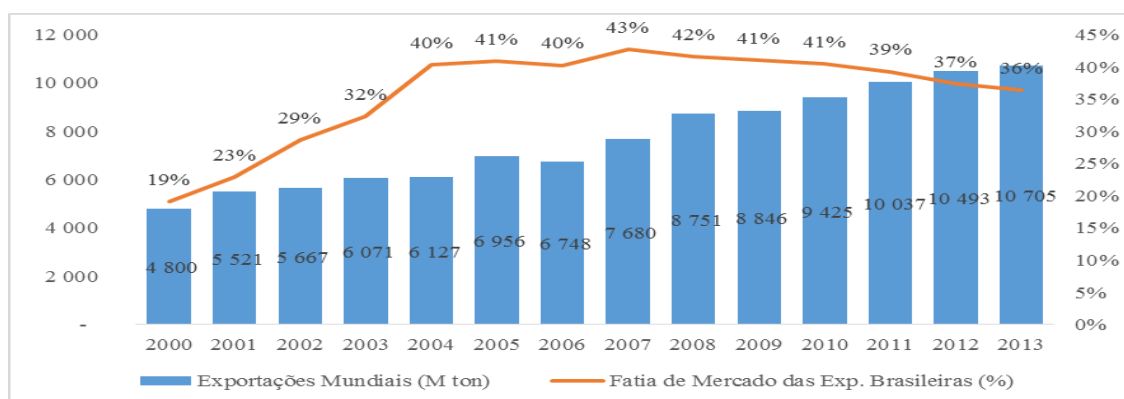
Fonte: ABPA (2014)

O Oriente Médio é o maior mercado para as exportações brasileiras de carne de frango, seguido pela Ásia. Neste sentido, é importante ressaltar a evolução em relação a 2009 do continente asiático no total das exportações brasileiras, com crescimento de 3 pontos percentuais. Entre os principais motivos para esse crescimento na Ásia está o aumento da demanda chinesa por carne de frango importada e também o aumento do poder de compra e, conseqüentemente, do consumo *per capita* de carne de frango em países em desenvolvimento da região.

A principal redução relativa nas exportações brasileiras neste período ocorreu na União Europeia com 3 pontos percentuais, como consequência do aumento relativo de novos mercados em desenvolvimento e da dificuldade de acesso ao mercado europeu, gerido pelo sistema de cotas de importação e regulamentos sanitários que acabam por funcionar como barreiras não-tarifárias à carne de frango brasileira.

No que toca à fatia de mercado das exportações brasileiras o que se nota é uma contínua redução da participação brasileira no comércio internacional desde 2006, a despeito do facto de que mais de um terço das exportações mundiais terem como origem o Brasil.

Gráfico V – Exportações Mundiais de Carne de Frango (em M ton) e Fatia de Mercado das Exportações Brasileiras de Carne de Frango (em %)



Fonte: ABPA (2014) e USDA (2014)

Enfim, pelos dados e informações apresentados, parece não haver dúvida da relevância da avicultura brasileira, seja no âmbito da avicultura mundial seja no peso que este sector detém na atividade produtiva brasileira.

2. Enquadramento Teórico sobre os Padrões Privados

2.1 Conceito de Padrões Privados

De acordo com a International Organization for Standardization (ISO), um padrão é “um documento que fornece requisitos, especificações, diretrizes ou características que podem ser utilizados de forma consistente para assegurar que materiais, produtos, processos e serviços são adequados para o seu propósito”³

Para a OMC, conforme descrito no Acordo TBT, o termo padrão é entendido como um “documento aprovado por um organismo reconhecido, que fornece, para o uso comum e repetido, regras, diretrizes ou características para produtos ou para processos de produção relacionados, cujo cumprimento não é obrigatório. Pode também incluir ou tratar exclusivamente de terminologia, símbolos, embalagens, marcação ou rotulagem aplicáveis a produto, processo ou método de produção”⁴ (WTO, 2013).

No entanto, a literatura existente sobre os padrões privados surpreendentemente dá pouca atenção ao conceito estrito do termo em si (Henson e Humphrey, 2010).

Entre as poucas definições disponíveis, Liu (2009, p. 2) apresenta os padrões privados como “padrões elaborados e de propriedade de entidades não-governamentais, sejam elas organizações com fins lucrativos (empresas) ou não-lucrativos. Enquanto os padrões governamentais (normalmente chamados de regulamentos técnicos) tanto podem ser obrigatórios ou voluntários, os padrões privados são voluntários, por definição”⁵.

Já para Wouters e Geraets (2012, p. 479) “padrões privados diferem dos padrões públicos na medida em que os primeiros não foram elaborados por autoridades regulatórias, mas sim por parte de entidades não-governamentais, como é o caso, no sector de alimentos, das redes de supermercados, consórcios de retalhistas, fabricantes, produtores e cooperativas de comércio”⁶

Bernstein e Hannah (2008) mencionam que do ponto de vista institucional os padrões privados estabelecem seu próprio sistema de governança, largamente dissociado dos

³ Tradução livre do autor

⁴ Tradução livre do autor

⁵ Tradução livre do autor

⁶ Tradução livre do autor

governos e com capacidade regulatória de forma a garantir o cumprimento das regras definidas.

É importante referenciar que a literatura no geral emprega de forma errônea os termos padrões privados e padrões voluntários como sinónimos (Henson e Humphrey, 2010). Isto porque, a despeito da afirmação de Washington e Ababouch (2011) de que os padrões definidos pelas autoridades públicas são maioritariamente obrigatórios, existem casos em que os padrões definidos por entes governamentais podem ser de cumprimento voluntário (Henson e Humphrey, 2010; Henson e Humphrey, 2009; Liu, 2009) sendo, conforme Brunsson e Jacobsson (2000), “leis opcionais”⁷, assim como também existem casos em que padrões privados, que por definição são voluntários na sua conceção, são adoptados posteriormente de forma obrigatória, ao serem referenciados em instrumento normativo (lei ou regulamento) governamental⁸ (Santacoloma, 2014; Amaral, 2012; Henson e Humphrey, 2010).

O quadro a seguir, proposto por Henson e Humphrey (2010, p. 1631), apresenta de forma esquemática um resumo do exposto anteriormente:

Quadro I – Regulamentos/Padrões Públicos e Padrões Privados

Função	Regulamentos	Padrões Públicos Voluntários	Padrões Privados Legalmente Mandatados	Padrões Privados Voluntários
Definição	Legislatura e/ou Regulador Público	Legislatura e/ou Regulador Público	Entidades Privadas Comerciais ou Não-Comerciais	Entidades Privadas Comerciais ou Não-Comerciais
Adoção	Legislatura e/ou Regulador Público	Legislatura e/ou Regulador Público, Empresas e Organizações Privadas	Legislatura e/ou Regulador Público	Empresas e Organizações Privadas
Implementação	Empresas Privadas	Empresas Privadas	Empresas Privadas	Empresas Privadas
Verificação de Conformidade	Inspecção Oficial	Auditoria Pública/Privada	Auditoria Privada	Auditoria Privada
Coação	Cortes Administrativas e Criminais	Entidade Certificadora Pública ou Privada	Cortes Administrativas e Criminais	Entidade Certificadora Privada

Fonte: Henson e Humphrey (2010, p. 1631). Tradução livre do autor.

⁷ Um exemplo de “lei opcional” citado por Brunsson e Jacobsson (2000) é o *Label Rouge*, desenvolvido pelo Governo da França.

⁸ Santacoloma (2014) refere alguns exemplos de padrões privados elaborados por organizações não-governamentais ou empresas privadas de produtos orgânicos (ex. Soil Association e Demeter) que acabaram por ser adoptados por governos nacionais ou mesmo por entidades supranacionais (ex. União Europeia) ou organizações inter-governamentais (ex. *Codex Alimentarius*).

Ou seja, nas cinco funções/etapas de um padrão (definição, adopção, implementação, verificação de conformidade e “coação”) podem-se criar quatro possíveis combinações, dependendo da natureza de padrão (público ou privado e mandatório ou voluntário). Interessa para este estudo a coluna mais à direita, qual seja, padrões privados voluntários, que são os padrões privados em sua grande maioria.

No entanto, uma das maiores discussões na literatura especializada é que mesmo sendo padrões privados à partida de adopção voluntária, em muitos dos casos *de facto* se torna obrigatório o cumprimento.

O argumento é de que mesmo não sendo mandatório, do ponto de vista de um fornecedor/produtor, a escolha se dá entre cumprir ou deixar o mercado e não entre cumprir ou não cumprir o padrão voluntário, tornando, à medida que os padrões privados vão ganhando legitimidade e reconhecimento internacional, a distinção entre padrão privado voluntário e regulamentos públicos inócua (Engler et al, 2012; Prévost, 2008; Wolff, 2008; Bernstein e Hannah, 2008). Wouters e Geraets (2012) ainda acrescentam que apesar de não serem obrigatórios, o facto de alguns padrões serem utilizados em toda determinada cadeia de valor e/ou indústria torna a escolha dos fornecedores muito limitada.

Isto porque em muitos casos os padrões privados tornaram-se comuns em determinadas indústrias, muito em função do aumento do poder dos retalhistas verificado a partir da década de 1980, com o processo de concentração deste sector (Clarke, 2010; Wolff, 2008; Prévost, 2008). Ou seja, o poder negocial dos retalhistas aumentou, possibilitando que impusessem cada vez mais requerimentos para seus fornecedores, sendo os padrões ainda uma forma de aumentar ainda mais o poder negocial (Vandemoortele e Deconinck, 2014; Von Schilippenbach e Teichmann, 2012; Thompson e Lockie, 2012; Liu, 2009; Hatanaka et al, 2005). Segundo Prévost (2008), o facto de poucas cadeias de retalhistas controlarem grande parte do *market-share* global⁹, torna os padrões *de facto* obrigatórios, em especial para aqueles produtores que desejam exportar seus produtos. Neste sentido, o tipo de organização que desenvolve o padrão privado tem significativa importância para a definição de que o mesmo seja obrigatório ou não (Liu, 2009).

⁹ Lee (2006) cita que um dos principais padrões privados à época, o EUREPGAP (posteriormente se torna o GLOBALGAP), tinha entre seus membros os 30 maiores retalhistas da UE-12 que detinham em torno de 85% do mercado europeu de frescos.

2.2 Origens e Motivações dos Padrões Privados

O surgimento dos padrões privados é um fenómeno que remonta ao início da década de 1990 (Von Hagen e Alvarez; 2011; Liu, 2009; Prévost, 2008). Henson e Humphrey (2010) consideram que nos últimos 20 anos estes padrões surgiram como uma importante forma de governança, especialmente nos países desenvolvidos.

Muitos são os factores que, conjugados, contribuíram para o surgimento e posterior proliferação dos padrões privados, especialmente aqueles relacionados à *food safety*.

O quadro a seguir apresenta um resumo das principais motivações, que serão posteriormente detalhadas:

Quadro II – Resumo das Principais Motivações

Principais Motivações
Respostas aos riscos alimentares / Aumento do risco real/percebido pelos consumidores
Transferência de responsabilidade sobre a segurança dos alimentos da esfera pública para a privada
Globalização das cadeias produtivas
Mudanças sociais e demográficas e aumento do interesse dos consumidores sobre os processos de produção alimentar
Proliferação das marcas próprias <i>premium</i>
Necessidade de diferenciação

Fonte: Elaboração do Autor

Um dos principais factores para o surgimento e proliferação dos padrões privados foram as diversas crises alimentares que assolaram principalmente a Europa na década de 1990 (Santacoloma, 2014; Thompson e Lockie, 2012; Fulponi, 2006; Will, 2003) como a *bovine spongiform encephalopathy* (BSE), popularmente conhecida como doença da vaca-louca (Botterill e Daugbjerg, 2011), a crise da salmonela nos ovos no Reino Unido e a presença de combustível verificada em ração animal (Campbell, 2005). Ou seja, o surgimento dos padrões privados também foi uma resposta ao aumento do risco

real/percebido pela sociedade civil em relação à produção e transporte de alimentos (Santacoloma, 2014; Amaral, 2012; Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2010; Henson e Humphrey, 2009; Prevóst, 2008) e também à cada vez maior desconfiança nas agências públicas reguladoras (Wouters e Geraets, 2012; Fulponi, 2006). Vandemoortele e Deconinck (2014) argumentam, neste sentido, que os padrões privados podem servir como ferramenta para reduzir a assimetria de informações e incertezas dos consumidores no que se refere às características dos produtos como sanidade, qualidade, etc.

Outra motivação foi o processo de transferência da responsabilidade sobre *food safety* do sector público para o sector privado (Santacoloma, 2014; Amaral, 2012; Botterill e Daugbjerg, 2011; Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2010; Prevóst, 2008; Hatanaka et al, 2005). Fulponi (2006) acredita que a perspectiva liberal predominante na maior parte dos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) colaborou para a transferência de responsabilidade e consequente aumento da importância dos padrões privados no sistema de governação alimentar, assim como as cada vez mais impositivas restrições orçamentárias que acabam por afetar também a atividade reguladora estatal. Por outro lado, argumenta-se que as legislações¹⁰, especialmente no Reino Unido e na União Europeia (UE), tornaram-se mais restrictivas após os diversos escândalos de *food safety*, imputando também aos retalhistas e à indústria produtora de alimentos a responsabilidade por eventuais contaminações alimentares (*due diligence*) (Clarke, 2010; Liu, 2009). Nesta linha, Freidberg (2007) sugere que as legislações deram aos retalhistas grande autonomia em matéria de segurança e qualidade alimentar. Com isso, os próprios retalhistas e indústrias transferiram para os seus fornecedores esta responsabilidade (efeito cascata), principalmente por meio dos padrões privados.

Também importante para o fenómeno é a globalização das cadeias agroalimentares, com o suprimento de produtos alimentares se estendendo além-fronteiras, muito em função

¹⁰ Botterill e Daugbjerg (2011) citam, como exemplo, a implementação do *Food Safety Act 1990* no Reino Unido que trouxe à época grandes mudanças na forma de distribuição da responsabilidade legal pela segurança dos produtos alimentares ao longo de toda a cadeia de abastecimento. Henson e Humphrey (2009, p. 11) citam um trecho do preâmbulo do parágrafo 30 da *European Union's General Food Law 2002* que resume muito bem a mudança de orientação da legislação europeia, a saber: “um operador do sector alimentar é o mais bem colocado para conceber um sistema seguro de fornecimento de alimentos e garantir que os alimentos que fornece são seguros; assim, ele deve ter a principal responsabilidade legal para garantir a segurança alimentar”.

dos progressos nas tecnologias da informação, transportes e um ambiente político que favorece um comércio internacional mais liberalizado (Wouters e Geraets, 2012; Amaral, 2012; Henson e Humphrey, 2010; Clarke, 2010; Liu, 2009; Fulponi, 2006; Nadvi e Waltring, 2003). Liu (2009) acrescenta que no passado era comum os retalhistas avançarem em seus processos de integração vertical a montante, de forma a assegurar recursos escassos e estratégicos. No entanto, todo este processo, na visão deste autor, é muito complexo e traz muitos riscos associados. Assim, e levando-se em considerações os sucessivos *superavits* de produção no sector da agricultura, muitas empresas preferiram exercer o controlo por meio de padrões (Santacoloma, 2014), evitando investimentos desnecessários¹¹.

As mudanças sociais e demográficas também devem ser consideradas, pois alteraram completamente as expectativas dos consumidores em relação à *food safety* e qualidade dos alimentos (Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2010; Clarke, 2010; Buzby et al, 2001). O aumento do poder de compra dos consumidores, dos níveis de educação, de urbanização e a mudança no estilo de vida combinada com diminuição relativa dos preços dos alimentos, se comparados a outros bens, levou a mudanças nos padrões de consumo, sendo agora muito mais valorizadas as qualidades intrínsecas dos alimentos (Liu, 2009; Fulponi, 2006). Von Hagen e Alvarez (2011) acrescentam neste ponto o aumento da procura por produtos produzidos de forma responsável, levando a um aumento do número de consumidores e empresas que baseiam suas decisões de compras em critérios anteriormente pouco utilizados, como ética e responsabilidade social corporativa (CSR).

Uma outra tendência verificada e que contribuiu para a proliferação dos padrões privados foi o aumento das marcas próprias de alto padrão¹² (marcas *premium*), uma resposta das redes retalhistas aos novos anseios dos consumidores por comida teoricamente mais saudável e conveniente (Botterill e Daugbjerg, 2011; Burch e

¹¹ Como exemplo, Liu (2009) cita a tendência observada na indústria da banana, em que muitas empresas multinacionais venderam suas plantações e passaram a utilizar os padrões privados como forma de controlo.

¹² Pesquisa realizada no ano de 1998 por Henson e Northern (1998) apontava para o facto de que 62% dos novos lançamentos de produtos no Reino Unido eram feitos por meio de marcas próprias. Clarke (2010) apresenta resultados de uma pesquisa realizada pela Global Food Safety Initiative (GFSI) em que no ano 2000 as marcas próprias correspondiam a 14% das vendas totais mundiais de alimentos no canal retalho, enquanto no ano de 2010 este número subiu para 22%.

Lawrence, 2005; Will, 2003). Isto levou ao aumento das preocupações dos retalhistas com possíveis escândalos de *food safety* e consequente aumento da rigidez com os seus fornecedores (Thompson e Lockie, 2012). Botterill e Daugbjerg (2011) salientam que um eventual escândalo associado à marca própria é ainda mais danoso para o retalhista, podendo colocar toda a marca e o negócio em risco.

Outra justificativa é a diferenciação que os padrões privados podem trazer para as empresas. Von Hagen e Alvarez (2011) argumentam que as empresas se utilizam dos padrões privados para construir o reconhecimento de marca, adquirir a lealdade do consumidor e ocupar nichos específicos de mercado. Ainda, adoptar um padrão privado e fazer publicidade sobre isto é uma estratégia para melhorar a imagem corporativa da empresa, diferenciar produtos e adicionar valor (Vandemoortele e Deconinck, 2014; Henson e Humphrey, 2010; Liu, 2009; Prévost, 2008).

Bernstein e Hannah (2008) vão mais além e mencionam que para além de criar os nichos de mercado, muitas organizações que desenvolvem padrões privados acabam por ter como fim a própria promoção e legitimação de determinado padrão como os mais apropriados para determinada indústria.

2.3 Heterogeneidade e Tipologias dos Padrões Privados

Os padrões privados não são homogêneos. Antes, os padrões privados diferem significativamente entre eles, variando de acordo com o objetivo, quem os adopta, quem os desenvolve, as questões que eles endereçam, os consumidores-alvo, dentre outras questões (Henson e Humphrey, 2010; Clarke, 2010; Liu, 2009).

O quadro seguinte apresenta as principais tipologias disponíveis, que combinadas de diferentes maneiras podem resultar em um grande número de padrões privados, demonstrando a heterogeneidade existente.

O cabeçalho do quadro refere-se às tipologias conforme classificadas e referenciadas pelos autores citados logo abaixo de cada tipologia, enquanto o conteúdo do quadro traz exemplos possíveis referentes àquelas classificações propostas pelos autores.

Quadro III – Tipologias Disponíveis sobre os Padrões Privados

Assunto/Tema/Objetivos	Nível de Objetivos	Tipo	Entidade	Posição na Cadeia de Valor	Tipo de Negócio
(Amaral, 2012; Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2010 Fulponi, 2006)	(Liu, 2009)	(Von Hagen e Alvarez, 2011; Washington e Ababouch, 2011; Clarke, 2010)	(Wolff, 2008)	(Wolff, 2008)	(Wolff, 2008)
Food Safety	Finais/Estratégicos	Númericos	Esquemas de Empresas Individuais	Antes do Portão da Quinta	<i>Bussiness-to-Bussiness (B2B)</i>
Qualidade	Imediatos	Relacionados aos Processos Produtivos	Esquemas de Entidades Coletivas Nacionais	Depois do Portão da Quinta	<i>Bussiness-to-Consumer (B2C)</i>
Promoção das Boas Práticas Agrícolas e Manufatureiras	Operacionais	Relacionados aos Sistemas de Gerenciamento	Esquemas de Entidades Coletivas Internacionais		
Saúde e Bem-Estar Animal					
Direitos Humanos, Sociais e Trabalhistas					
Questões Éticas					
Preservação Ambiental					

Fonte: Elaboração do Autor

Em se tratando dos assuntos/temas/objetivos dos padrões privados, pode-se dizer que abordam diferentes temáticas, entre elas: *food safety*, qualidade, promoção de boas práticas agrícolas e manufatureiras, saúde e bem-estar animal, proteção dos direitos humanos, sociais e trabalhistas, questões éticas, preservação ambiental, entre outros (Hoffmann et al, 2014; Amaral, 2012; Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2010; Fulponi, 2006).

Neste sentido, em pesquisa realizada com os principais retalhistas, Fulponi (2006) apresenta os resultados mencionando que os padrões privados relacionados à *food safety* e qualidade foram considerados os mais importantes, sendo aqueles relacionados à *food safety* ainda mais prioritários. Hoffmann et al (2014), em inquérito realizado com diversas etapas da cadeia produtiva sobre o impacto dos padrões privados para o sector animal sugerem que os padrões privados que endereçam, nesta ordem, bem-estar animal, *food safety* e saúde animal perfizeram aproximadamente dois terços das respostas.

Importante notar, conforme a pesquisa de Hoffmann et al (2014), que cada padrão privado endereça, em média, 2,5 assuntos/temas/objetivos diferentes, em distintas combinações.

Por sua vez, Liu (2009) classifica os padrões privados de acordo com o nível de seus objetivos, a saber: finais/estratégicos, imediatos ou operacionais.

Para o autor, os objetivos finais/estratégicos são aqueles relacionados à meta estratégica que se pretende atingir ao adoptar determinado padrão e podem ser clusterizados em três tipos: regulação do fornecimento e, conseqüentemente, controlo da cadeia de suprimentos; diferenciação de produtos via criação de marca própria e possibilidade de *price premium* e, por fim, promoção de valores éticos, muito em função da crescente preocupação da sociedade civil a partir da década de 1980 que cada vez mais exige atitudes éticas das empresas, que, por sua vez, esperam ao adoptar determinado padrão um reconhecimento maior do mercado (Amaral, 2012; Liu, 2009).

Já os objetivos imediatos são derivações para o plano tático dos objetivos estratégicos, ou seja, se, por exemplo, o objetivo estratégico é a regulação do fornecimento ou a diferenciação, um objetivo imediato pode ser a garantia de *food safety* ou qualidade do alimento (Liu, 2009).

Por último, os objetivos operacionais são exatamente aquilo que o padrão endereça. Ou seja, se o objetivo imediato, por exemplo, é *food safety* um dos objetivos operacionais possíveis pode ser a rastreabilidade completa dos produtos (Liu, 2009).

De acordo com Liu (2009), alguns padrões podem misturar diversos objetivos imediatos e operacionais.

Outra classificação possível é aquela baseada no tipo de padrão privado, isto é, se o padrão está preocupado com os resultados (numéricos) ou com os meios (processos) utilizados para atingir os resultados (Von Hagen e Alvarez, 2011; Washington e Ababouch, 2011; Clarke, 2010; Liu, 2009).

Neste sentido, os padrões numéricos definem características desejadas dos produtos (como, por exemplo, limite máximo de resíduos de drogas veterinárias). Por sua vez, os padrões relacionados com os meios podem ser, conforme classificação de Clarke (2010) e Liu (2009), de dois subtipos: relacionados aos processos de produção (como o produto é produzido nos mais diversos estágios), incluindo-se aqui eventuais medidas de performance durante o processo; ou relacionados com o sistema de gestão e documentação.

Wolff (2008) propõe outra tipologia para os padrões privados em função da entidade privada que coordena determinado padrão. Nesta categorização, surgem três grupos de

padrões privados: esquemas de empresas individuais, esquemas de entidades coletivas nacionais e esquemas de entidades coletivas internacionais.

Esquemas de empresas individuais são padrões estabelecidos por empresas individualmente (como, por exemplo, pelas grandes redes de retalhistas) que acabam por serem adoptados ao longo da cadeia produtiva, podendo ou não ter alcance internacional (em função da extensão da cadeia de suprimento do retalhista) e que tem entre os principais objetivos criar um mecanismo de comunicação com o cliente final via uma marca, em geral uma sub marca própria (Amaral, 2012; Henson e Humphrey, 2010); esquemas de entidades coletivas nacionais são padrões estabelecidos por organizações industriais ou organizações não-governamentais nacionais, com foco especial na diferenciação por meio de selos e rótulos (Amaral, 2012; Wolff, 2008) e, finalmente, esquemas de entidades coletivas internacionais, estabelecidos por organizações industriais ou organizações não-governamentais com abrangência internacional (Wolff, 2008).

Ainda, Wolff (2008) apresenta outras classificações possíveis para os padrões privados, entre elas: antes do portão da quinta e depois do portão da quinta, *business-to-business* (B2B) e *business-to-consumer* (B2C). Liu (2009) acrescenta que geralmente os padrões privados que tem como objetivos *food safety*, rastreabilidade e boas práticas agrícolas são B2B, enquanto padrões privados que visam a qualidade do produto e questões éticas são mais propensos ao formato B2C.

Ou seja, o facto de os padrões privados não serem homogéneos, torna qualquer análise geral sobre os impactos destes padrões razoavelmente complexa (Henson e Humphrey, 2010).

2.4 Vantagens (Pontos Positivos) e Desvantagens (Pontos Negativos) dos Padrões Privados

A literatura apresenta e discute diversas vantagens e desvantagens oriundas da proliferação do fenómeno dos padrões privados¹³.

¹³ Os pontos citados nesta secção referentes à relação entre os padrões privados e o comércio internacional serão abordados com maior profundidade no capítulo 3 (Os Padrões Privados e as Normas Multilaterais do Comércio Internacional).

Em muitos casos, autores possuem posições divergentes sobre os efeitos (ou mesmo a intensidade destes efeitos).

Para além do mais, é importante ainda ter em consideração o posicionamento dos envolvidos na cadeia de valor (óptica de análise) quando da discussão sobre as vantagens e desvantagens, o que quer dizer que, por exemplo, uma vantagem para os retalhistas pode ser uma desvantagem para os produtores e vice-versa. O quadro IV a seguir apresenta os principais argumentos compilados na literatura.

Quadro IV – Resumo das Vantagens e Desvantagens dos Padrões Privados

Óptica	Vantagens/Pontos Positivos	Desvantagens/Pontos Negativos
Produtor	Aumento da eficiência da gestão Racionalização da produção Acesso privilegiado a mercados Fortalecimento da imagem corporativa e qualidade do produto Preços mais elevados	Número elevado de padrões a serem cumpridos Aumento substancial dos custos Problemas associados à complexidade da gestão Acesso dificultado a mercados Exclusão de pequenos e médios produtores
Retalhista	Diferenciação Regulação do fornecimento Reputação Reconhecimento de marca Captura da margem em função dos padrões privados	
Outros Factores	Manutenção dos factores de produção agropecuária Redução do problema de assimetria entre empresas e consumidores Coordenação da Cadeia de Valor	Falta de transparência na elaboração e coordenação dos padrões privados Não baseado em preceitos científicos Rigidez Muito mais baseados nos meios do que nos fins Falta de legitimidade

Fonte: Elaboração do Autor

Para os produtores, a despeito do número de vantagens e desvantagens referenciados na literatura ser basicamente o mesmo, a intensidade das referências às desvantagens é muito maior.

Entre os argumentos favoráveis dos padrões privados para os produtores, conforme Liu (2009), estão o aumento da eficiência de gestão, racionalização da produção, redução de custos, acesso privilegiado a mercados e fortalecimento da imagem corporativa e qualidade do produto. Mais importante ainda é que alguns padrões privados podem ter

um efeito de agregar valor, possibilitando aos produtores obter preços de venda maiores.

Em relação às desvantagens para os produtores, um dos argumentos mais citados neste sentido é que a proliferação de padrões privados faz com que em muitos dos casos os produtores tenham de cumprir com diversos padrões diferentes, causando problemas de gestão e aumento dos custos (Botterill e Daugbjerg, 2011; Liu, 2009; Prévost, 2008). Henson e Humphrey (2009) inclusive apresentam uma análise sobre os custos e concluem que há um aumento substancial dos mesmos na implementação de alguns padrões pelos produtores. Hoffmann et al (2014) vão mais além ao dizerem que a necessidade de cumprimento de diversos padrões privados minam o processo de harmonização de normas e padrões.

A exclusão de pequenos e médios produtores também é um factor bastante abordado na literatura e está relacionado com o aumento da complexidade da gestão e dos custos, que acabam por não serem absorvidos por estes produtores (Wouters e Geraets, 2012; Humphrey, 2012; Botterill e Daugbjerg, 2011; Liu, 2009; Prevóst, 2008).

Importa ressaltar que os custos associados à implementação dos padrões privados recaem no mais das vezes sobre os produtores e consumidores (Liu, 2009; Henson e Humphrey, 2009).

Outro ponto levantado na literatura é que os padrões privados restringem o acesso a mercados, principalmente para os produtores dos países em desenvolvimento (Liu, 2009; Wolff, 2008).

Do ponto de vista dos retalhistas, não se encontrou na literatura nenhum argumento negativo, diferentemente daquilo que acontece para o produtor. Em grandes linhas, as vantagens para os retalhistas são a regulação do fornecimento, diferenciação, reputação, reconhecimento da marca e captura das margens oriundas da adopção dos padrões privados (Von Hagen e Alvarez, 2011; Liu, 2009).

Além do mais, Liu (2009) sugere que os padrões privados podem ser benéficos aos consumidores, por exemplo, ao reduzir o número de incidentes relacionados à *food safety*, ou mesmo melhorar a saúde e bem-estar do consumidor.

Podem ainda contribuir para a manutenção dos factores de produção agropecuária (solo, água, florestas, recursos genéticos) ou mesmo contribuir para poupanças do sector público em controlo de *food safety* e até mesmo em saúde pública, uma vez que padrões

associados ao trabalho, por exemplo, podem ajudar na redução de acidentes trabalhistas e taxas de doenças trabalhistas.

Uma das principais vantagens dos padrões privados é reduzir o problema da assimetria de informações entre empresas e consumidores, pois as empresas podem sinalizar, por meio dos padrões, qualidade e *food safety*. Com isto, os padrões acabam por criar uma relação de confiança entre empresas e consumidores (Vandemoortele e Deconinck, 2014; Fulponi, 2006).

Henson e Humphrey (2009) citam que os padrões privados podem funcionar como coordenadores da cadeia de valor, transmitindo informações credíveis sobre o produto e a forma como ele é produzido, processado e transportado. Os autores ainda citam que os padrões privados podem responder mais rapidamente às necessidades, enquanto o processo regulatório público tende a ser mais moroso.

Já entre os demais argumentos contrários, destaca-se a falta de transparência da maior parte dos padrões privados na fase de elaboração e/ou de mudança de requisitos de determinados padrões. Isto porque os elaboradores dos padrões privados não são obrigados a notificar *a priori* tampouco são obrigados a aceitar um período de transição razoável para as partes que terão de cumprir os padrões (Wouters e Geraets, 2012; Liu, 2009; Henson e Humphrey, 2009).

Uma outra crítica muito comum aos padrões privados é que a maior parte deles não é baseado em ciência (Henson e Humphrey, 2009), no mais das vezes se adota requerimentos muito mais rígidos que aqueles estabelecidos nos regulamentos públicos (Fulponi, 2006), sem que isto de facto garanta níveis maiores de proteção ao consumidor, simplesmente aumentando a complexidade e os custos para os produtores (Von Hagen e Alvarez, 2011; Henson e Humphrey, 2009).

Ainda, o problema da sobreposição entre padrões privados e regulamentos públicos é um dos grandes imbróglis que surgem, especialmente em *food safety*, uma vez que já existe regulamentação pública razoavelmente adequada, ao menos nos países desenvolvidos (Liu, 2009; Prévost, 2008). Em muitos casos, os padrões privados podem questionar a legitimidade dos regulamentos públicos, minando também todo o sistema multilateral de comércio e criando novas barreiras ao comércio (Humphrey, 2012; Botterill e Daugbjerg, 2011; Prévost, 2008).

Vale ressaltar ainda nesta secção o trabalho de revisão de literatura elaborado por Loconto (2014) sobre os efeitos dos padrões privados para pequenos produtores que após analisar mais de 100 trabalhos conclui que os resultados são mistos, ora os padrões atuando como barreiras ao comércio ora como impulsionadores.

3. Os Padrões Privados e as Normas Multilaterais do Comércio Internacional

3.1 A Harmonização de Normas no Comércio Internacional a partir da Óptica Multilateral

Harmonização pode ser entendida, conforme a definição proposta por Mayeda (2004, p. 740), como o “processo de tornar diferentes leis internas, regulamentos, princípios e políticas governamentais substancialmente ou efetivamente o mesmo ou similar”¹⁴

Com a diminuição das barreiras tarifárias entre os países ao longo dos tempos, o debate sobre a harmonização de normas tem sido crescente nas políticas de comércio internacional, especialmente no âmbito da OMC (Fontanelli, 2011; Casella, 2001).

Engler et al (2012) acrescentam que no caso do comércio de produtos agropecuários, a harmonização de padrões e regulamentos tem sido muito debatida, notadamente a partir da Ronda Uruguai, quando as discussões passaram a ser mais focadas em outras medidas restrictivas ao comércio que não as barreiras tarifárias.

No entanto, a despeito das discussões sobre o tema, Hoffmann et al (2014) concluem que as evidências analisadas sugerem que a harmonização de facto das normas e padrões tem sido lenta.

Os argumentos contrários à harmonização de normas no comércio internacional são frequentemente associados a factores como: perda de soberania dos países em definir requisitos conforme suas diferenças sociais e culturais (Engler et al, 2012; Sykes, 1999); a diferença na capacidade de cumprimento entre países desenvolvidos e em desenvolvimento (Engler et al, 2012; Du, 2010) e a questão da representação heterogênea, visto que na prática os países em desenvolvimento têm menor participação nos processos de definição (Engler et al, 2012; Zúñiga, 2009).

Já entre os argumentos favoráveis destacam-se: justiça (no sentido de equidade); ganhos de eficiência; economias de escala e transparência (Mayeda, 2004). Engler et al (2012) e Melo et al (2014) citam diversos estudos que concluem que a heterogeneidade de normas tem um efeito negativo no comércio internacional, uma vez que aumentam os

¹⁴ Tradução livre do autor.

custos de produção e transação da cadeia de valor exportadora, visto a necessidade de se cumprir com diversos regulamentos e padrões. Drogué e DeMaria (2012) concluem, por exemplo, para o caso de limite máximo de resíduos (MRL), que o impacto negativo no comércio internacional praticamente desaparece quanto mais similares os regulamentos entre os países selecionados no trabalho.

Neste sentido, o estabelecimento dos Acordos SPS e TBT teve na harmonização um dos principais factores de motivação (Mayeda, 2004), sendo também tais Acordos marcos fundamentais para a evolução das discussões sobre a harmonização do comércio internacional.

Não se pretende nas duas secções a seguir elaborar uma análise exaustiva de ordem técnico-jurídica das disposições contidas nos artigos e anexos dos dois Acordos. Antes, o que se espera é sinalizar algumas referências contidas nos mesmos que são frequentemente relacionadas com a discussão sobre os padrões privados.

3.2 O Acordo SPS

O Acordo SPS entrou em vigor no dia 01 de Janeiro de 1995, quando do estabelecimento da OMC (WTO, 1998).

De acordo com a própria OMC, as medidas sanitárias e fitossanitárias¹⁵ podem resultar em restrições ao comércio, sendo o Acordo uma maneira de restringir o uso injustificado destas medidas como proteção e barreiras desnecessárias ao comércio internacional, ao mesmo tempo que garante o direito dos países de ter os níveis de proteção à saúde que os mesmos julguem adequados (WTO, 1998).

Em grandes linhas, o objetivo do supracitado acordo é estabelecer as regras básicas para *food safety*, saúde animal e saúde das plantas (WTO, 1998).

¹⁵ De acordo com o Anexo A do Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) uma medida sanitária ou fitossanitária é qualquer medida utilizada para: (a) para proteger, no território do Membro, a vida ou a saúde animal ou vegetal, dos riscos resultantes da entrada, do estabelecimento ou da disseminação de pragas, doenças ou organismos patogênicos ou portadores de doenças; (b) para proteger, no território do Membro, a vida ou a saúde humana ou animal, dos riscos resultantes da presença de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos patogênicos em alimentos, bebidas ou ração animal; (c) para proteger, no território do Membro, a vida ou a saúde humana ou animal, de riscos resultantes de pragas transmitidas por animais, vegetais ou por produtos deles derivados ou da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas ou (d) para impedir ou limitar, no território do Membro, outros prejuízos resultantes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas.

Dito isto, importa referenciar alguns artigos do Acordo SPS que são regularmente associados às discussões sobre os padrões privados e a regulamentação multilateral do comércio internacional.

O quadro a seguir apresenta de forma resumida a principal mensagem de cada um destes artigos.

Quadro V – Resumo de Artigos-Chave do SPS

Artigo	Principal Mensagem
2	Direito dos Membros de ter suas próprias medidas SPS, desde que baseadas em princípios científicos e não sejam arbitrárias ou injustificadamente discriminatórias entre membros
3	Harmonização de medidas SPS deve ser baseada em normas, guias e recomendações internacionais
7	Crítérios de transparência para elaboração de medida SPS
12	Estabelecimento do Comité SPS, responsável pela "gestão do Acordo"
13	Implementação do Acordo e disposição sobre responsabilidade do Governo Central sobre Governos Locais e Entidades Não Governamentais

Fonte: Elaboração do Autor a partir do Acordo SPS

Em seu artigo 2, referente aos direitos básicos e obrigações dos Membros, o Acordo é explícito em garantir o direito dos Membros de ter suas próprias medidas sanitárias e fitossanitárias, desde que estas medidas sejam baseadas em princípios científicos e não sejam arbitrárias ou injustificadamente discriminatórias entre membros, tornando-se neste caso em uma restrição ao comércio internacional (WTO, 1995).

Lima et al (2013, p. 9) acrescentam que “o Artigo 2.2 trata do ponto mais relevante quando se pretende aplicar uma medida sanitária ou fitossanitária em consonância com as regras do Acordo SPS. As medidas devem ser necessárias para atingir o objetivo que se propõe (proteger a vida ou a saúde humana, animal ou vegetal); devem ser fundamentadas cientificamente e não devem ser mantidas sem que exista um mínimo de evidências”.

O artigo 3, que se refere à harmonização, diz no parágrafo 3.1 que os Membros devem basear suas medidas sanitárias e fitossanitárias em normas, guias e recomendações

internacionais¹⁶, quando existirem, exceto se diferentemente previsto por este Acordo, e em especial no parágrafo 3.3 (WTO, 1995). Este parágrafo possibilita que os Membros utilizem medidas que resultem em maior nível de proteção quando comparadas às normas, guias e recomendações internacionais. No entanto, para tal, é fundamental a existência de justificativa científica e análise de risco (Lima et al, 2013; WTO, 1998). Ou seja, o Acordo prevê que os países possam utilizar diferentes padrões e métodos para inspecionar produtos, desde que respeitado as condições acima expostas.

Outra disposição do Acordo SPS relevante para este trabalho de investigação é o artigo 7 que trata da transparência¹⁷. Resumidamente, prevê-se que exista um tempo razoável entre a publicação de um regulamento e a sua entrada em vigor, exceto em situações urgentes, de forma que haja tempo suficiente para adaptação dos produtores dos países exportadores, particularmente nos países em desenvolvimento; que se notifique ainda em estágio inicial os demais Membros, por meio do Secretariado, sobre que tipos de produtos estão cobertos pelo regulamento, assim como o porque da proposta de regulamento; que se providencie cópias para os Membros; que se permita aos mesmos fazer comentários que devem ser levados em consideração pelo Membro que está a introduzir novo regulamento (WTO, 1995).

O Acordo ainda é explícito ao dizer que os Membros devem designar uma única autoridade do governo central como responsável pela implementação em nível nacional das disposições relativas aos procedimentos de notificação, de acordo com os parágrafos 5, 6, 7 e 8 do Anexo B (WTO, 1995).

Em relação à gestão do acordo, o artigo 12 traz as disposições referentes ao Comité SPS, que funciona como um fórum para troca de informações entre os países no que diz respeito à implementação do Acordo. O Comité também é responsável por manter-se em constante cooperação com instituições internacionais (o *Codex Alimentarius*, por

¹⁶ Tanto no preâmbulo quanto no parágrafo 3.4 do Acordo SPS as organizações internacionais de referência reconhecidas para efeito do Acordo são a Comissão do *Codex Alimentarius*, o Escritório Internacional de Epizootias (OIE) e as organizações internacionais e regionais que operem no contexto da Convenção Internacional sobre Proteção Vegetal. Ainda, no Anexo A do Acordo, está ainda mais explícito ao apontar que para *food safety* devem ser considerados as normas, guias e recomendações estabelecidos pela Comissão do *Codex Alimentarius*, no que se refere a aditivos para alimentos, drogas veterinárias e resíduos, pesticidas, contaminantes, métodos para análise e amostragem e códigos e guias para práticas de higiene. Tradução livre do autor.

¹⁷ O artigo 7 do Acordo SPS faz referência em seu texto às provisões do Anexo B que trazem o detalhamento sobre os procedimentos de transparência a serem seguidos pelos Membros.

exemplo) e como referência para eventuais disputas legais que envolvam medidas SPS. (WTO, 1998; WTO, 1995).

Por fim, o artigo 13, referente à implementação do Acordo, conforme ver-se-á, tem sido o mais referenciado nas discussões sobre padrões privados no âmbito do Comité SPS. De forma resumida, pode-se afirmar que, de acordo com este artigo, os Membros são totalmente responsáveis pelo cumprimento de todas as obrigações contidas no Acordo, assim como devem implementar medidas que garantam o cumprimento do mesmo por outros que não o Governo Central, incluindo-se aí entidade não-governamentais (WTO, 1995).

Dito isto sobre o Acordo SPS, vale dizer que a questão dos padrões privados foi levantada pela primeira vez no Comité SPS no ano de 2005, a partir de uma preocupação específica de comércio (STC, em sua sigla em inglês) do país São Vicente e Granadina referente às exigências do padrão EurepGap (actual GlobalGap) no comércio internacional de bananas. Desde então, o tema dos padrões privados tem estado na agenda de todos os encontros do Comité SPS (Wouters e Geraets, 2012; WTO, 2010; Wolff, 2008).

Tendo em vista o pouco conhecimento acumulado sobre o tema e na tentativa de estruturar melhor as discussões sobre os padrões privados relacionados com o Acordo SPS, o Comité SPS elaborou no final de 2008 um questionário a ser respondido pelos Membros. As respostas foram compiladas e apresentadas durante os meses de Junho e Outubro de 2009, sendo que uma versão com os comentários adicionais das duas sessões do Comité SPS foi publicada em Dezembro de 2009.

Várias conclusões importantes são apresentadas neste estudo: entre os principais produtos afectados pelos padrões privados destacam-se as frutas frescas (*HS Codes* 0804, 0805 e 0810), vegetais frescos (*HS Codes* 0701 e 0710) e carne bovina e de aves frescas, resfriadas e congeladas (*HS Codes* 0201 e 0207). Para além disto, o estudo também indicou que os principais mercados para os produtos em questão eram basicamente os países desenvolvidos, com destaque para União Europeia, Austrália, Canadá, EUA e Suíça, para além da China. Em relação ao tipo de organização privada que determinam a adopção dos padrões privados destacam-se grandes retalhistas alimentares à escala global, como por exemplo, *Marks and Spencer's*, *Metro*, *Primus Labs*, *Tesco* e *Wal-Mart*. Para além disto, mais de dois terços das respostas mencionam

food safety como o principal objetivo dos padrões privados. Ainda, quanto ao questionamento sobre as principais preocupações em relação aos padrões privados, foram citados transparência, inclusividade, previsibilidade, harmonização, equivalência, justificação científica, número de padrões, custos associados ao cumprimento e possibilidade de questionar decisões dos certificadores. Vale ressaltar ainda que as principais provisões do Acordo SPS citadas pelos respondentes foram: harmonização (Artigo 3), equivalência (Artigo 4), justificativas científicas (Artigos 5 e 6), transparência (Artigo 7 e Anexo B) e implementação (Artigo 13) (WTO, 2009).

A partir de então, foi solicitado ao Secretariado um documento com as possíveis ações a serem tomadas dentro do âmbito do Comité SPS, o qual foi apresentado aos Membros em Junho de 2010 e apresentava 12 ações principais (Wouters e Geraets, 2012; WTO, 2010).

No entanto, das 12 principais ações, cinco foram efectivamente acordadas dentro do escopo do Comité SPS e destas uma refere-se a elaborar uma definição de padrões privados relacionados com o SPS (WTO, 2011). Isto porque em Março de 2014 ainda nem sequer havia se chegado a um consenso sobre a definição do termo. Na tentativa de desbloquear este tópico, decidiu-se analisar como outros organismos internacionais definem o termo padrões privados e ver como isto pode ser adaptado à realidade SPS (WTO, 2014).

Por aqui se vê a complexidade do tema padrões privados, ou seja, depois de praticamente 10 anos após a primeira notificação no Comité SPS e de o tema estar de forma recorrente nas reuniões do Comité ainda nem sequer chegou-se a uma definição comum a todos os Membros, o que em teoria seria a base para qualquer discussão mais específica sobre a aplicabilidade do Acordo SPS aos padrões privados.

Neste sentido, diversos autores tem debatido sobre a relação entre os padrões privados e a regulação do comércio internacional, uma vez que o tema traz consigo diversos novos questionamentos acerca da regulação da troca de mercadorias agropecuárias entre empresas localizadas em países diferentes.

Wolff (2008) argumenta que a questão dos padrões privados tem levantado três grandes questões no Comité, a saber: o acesso aos mercados, os custos associados ao cumprimento dos padrões, especialmente nos países em desenvolvimento e questões

relacionadas ao Acordo SPS já mencionadas, isto é, ausência de transparência e justificação científica, por exemplo.

No entanto, a principal discussão envolvendo padrões privados e a regulação do comércio internacional dá-se a partir da interpretação do artigo 13 do Acordo SPS. Alguns membros da OMC possuem a visão de que os padrões privados estão no âmbito do artigo 13, uma vez que o artigo menciona que os membros são totalmente responsáveis pelo cumprimento de todas as obrigações contidas no Acordo, assim como devem implementar medidas que garantam o cumprimento do mesmo por outros que não o Governo Central, incluindo-se aí entidades não-governamentais (Wolff, 2008; WTO, 1995). Invoca-se, inclusive, a utilização do princípio da boa-fé, como definido na Convenção de Viena, para o entendimento do termo não-governamental (Wouters e Geraets, 2012; Prevóst, 2008).

No entanto, como o termo não-governamental não é definido no Acordo SPS, outros membros argumentam que os padrões geridos por entidades privadas ou associações privadas não seriam abrangidos pelo Acordo (Wolff, 2008). Na verdade, alguns autores argumentam que um “espaço regulatório transnacional” deveria ser preservado das disciplinas existentes na OMC (Bernstein e Hannah, 2008).

Ou seja, o tema ainda gera dúvidas razoavelmente básicas e, por mais que tenha estado em todas as últimas reuniões do Comité SPS, ainda não evoluiu o suficiente para se chegar à conclusões sobre estar ou não incluído no âmbito do Acordo SPS.

3.3 O Acordo TBT

O Acordo TBT, assim como o Acordo SPS, também é fruto das negociações da Ronda Uruguai e é parte integral do Acordo para o estabelecimento da OMC (WTO, 2013).

Diferentemente do Acordo SPS, o Acordo TBT teve um predecessor, o *Standards Code*, negociado durante a Ronda Tóquio (1973 – 1979). Na verdade, o Acordo TBT veio fortalecer e clarificar o disposto no *Standards Code* (WTO, 2013).

De forma geral, o objetivo do Acordo¹⁸ é, conforme Appleton (2003), garantir que os regulamentos técnicos, padrões voluntários e procedimentos de verificação de

¹⁸ Conforme Appleton (2003, p. 3) o termo “barreiras técnicas ao comércio se refere ao uso do processo regulatório doméstico como forma de proteger produtores domésticos”. Tradução livre do autor.

conformidade não se tornem um obstáculo desnecessário ao comércio internacional, ao mesmo tempo reconhecendo o direito dos Membros de criar regulamentos adequados para a proteção da vida e saúde dos humanos, animais e plantas, segurança nacional, meio-ambiente, consumidores e outros interesses.

Importa mencionar que, ao contrário do Acordo SPS, que não faz nenhuma referência explícita aos padrões voluntários, o Acordo TBT contempla em suas disposições também as organizações não-governamentais¹⁹, uma vez que o Acordo reconhece que os regulamentos e padrões podem ser administrados também por organizações deste tipo (Appleton, 2003).

Neste sentido, o artigo 4 trata da preparação, adoção e implementação de padrões, apontando para o facto de que as organizações de padronização dos Governos Centrais dos Membros cumpram com o Código de Boas Práticas para preparação, adoção e implementação de padrões²⁰. Adicionalmente, que utilizem medidas razoáveis que garantam o cumprimento do mesmo aos níveis sub-nacionais de governo e organizações não-governamentais (WTO, 1995). De facto, Appleton (2003) sugere que o Código de Boas Práticas está desenhado para regular o uso dos padrões voluntários.

Nos mesmos moldes do estabelecido no Acordo SPS, o artigo 13 trata da criação do Comité TBT, responsável pela administração do Acordo.

¹⁹ Conforme o Anexo I do Acordo, uma organização não-governamental é entendida para efeitos do mesmo como “Instituição que não seja do governo central, nem instituição pública local, inclusive uma instituição não governamental legalmente habilitada para fazer cumprir um regulamento técnico.”

²⁰ As disposições específicas sobre o Código de Boas Práticas estão no Anexo 3 do Acordo TBT.

4. Metodologia

4.1 Considerações Iniciais sobre a Metodologia

Tendo em vista que o objetivo deste trabalho de investigação é avaliar a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango sobre o fenómeno dos padrões privados, decidiu-se como método principal para a recolha de dados e informações o Inquérito por Questionário.

A escolha desta metodologia foi condicionada pelo facto de, no início deste trabalho, não existir qualquer informação disponível sobre a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango relativamente aos padrões privados. O Inquérito por Questionário constitui um modo de codificar informações sobre como os padrões privados são entendidos e avaliados pelas empresas deste sector no Brasil.

Em grandes linhas, o Questionário aborda a maioria dos pontos discutidos sobre os padrões privados e que foram recolhidos e apresentados no processo de revisão da literatura.

O Questionário, que teve a aprovação formal da Orientadora deste trabalho no início de Fevereiro de 2014, passou ainda por uma etapa de avaliação da forma e do conteúdo via dois testes pilotos, um realizado aleatoriamente com uma empresa do sector e outro com a própria ABPA, durante meados do mês de Fevereiro de 2014. Pequenos ajustes (especialmente de forma) foram realizados após os testes e novamente submetidos à aprovação formal da Orientadora desta trabalho.

A divulgação do Questionário foi feita pela ABPA no início do mês de Março de 2014, por meio de *mailing list* das empresas brasileiras exportadoras de carne de frango. Foi mencionado durante a divulgação que o Questionário deveria ser respondido por profissionais ligados à exportação de carne de frango, mais especificamente por aqueles que atuam directamente nas áreas de Qualidade Internacional ou Comercial Internacional. A última resposta recebida foi no dia 22 de Abril de 2014.

Vale ressaltar que durante o mês de Abril foram realizadas diversas chamadas telefónicas com o intuito de solicitar o preenchimento do Questionário, assim como colher informações qualitativas sobre a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango. Estas entrevistas tiveram basicamente como roteiro o próprio Questionário,

porém o contacto directo com os exportadores possibilitou fazer questionamentos suplementares e discutir em maior profundidade alguns dos principais tópicos sobre o tema.

4.2 Estruturação do Questionário

O Questionário (Anexo II) pode ser dividido em três blocos distintos. No primeiro bloco (#1 a #5) foram elaboradas questões para entender o perfil das empresas brasileiras exportadoras de carne de frango.

Neste sentido, é importante mencionar que a pergunta #1 visa assegurar que apenas as empresas exportadoras de carne de frango respondam o Questionário, uma vez que existem diversas empresas produtoras de carne de frango no Brasil que atuam apenas no mercado doméstico, e como tal não se confrontam com as questões em análise neste estudo.

As demais questões deste primeiro bloco tratam essencialmente da: dimensão da empresa, medida pelo número de frangos abatidos por dia (#2); experiência nos mercados internacionais, mensurada a partir da quantidade de anos em que a empresa atua nas exportações (#3); quantidade de mercados para os quais exporta carne de frango (#4) e peso relativo das exportações nas vendas totais da empresa (#5). Nestes casos, utilizou-se intervalos que permitissem distinguir de forma relevante as características das empresas.

Uma das preocupações iniciais para que houvessem respostas ao Questionário é que o mesmo fosse anónimo, sem qualquer referência individual aos nomes das empresas. Neste sentido, buscou-se criar perguntas para esta primeira secção do Questionário que dessem uma ideia razoável sobre o perfil das empresas, porém resguardando o carácter anónimo das respostas.

O segundo bloco de perguntas (#6 a #12) efectivamente questiona a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango sobre os principais pontos da literatura existente sobre os padrões privados.

Desta maneira, a quantidade de padrões privados cumpridos pelas empresas é questionada de duas maneiras: número absoluto de padrões privados cumpridos actualmente (#6) e comparativo entre número de padrões privados cumpridos

actualmente e no início dos anos 2000 (#7), de forma a entender se houve aumento no número de padrões privados cumpridos nos últimos anos.

A seguir, busca-se avaliar a percepção dos exportadores sobre os motivos para a adopção/implementação de padrões privados pelos clientes (#8). Para isto, apresenta-se uma lista pré-estabelecida de motivos coletados na literatura, havendo ainda um campo para eventualmente inserir outros motivos que proventura não constavam na lista.

Utilizando a escala Likert de 5 pontos, pretende-se avaliar também quais assuntos/objetivos/temas são mais ou menos recorrentes e relevantes para os exportadores brasileiros de carne de frango (#9).

A questão seguinte (#10) pretende saber quais padrões privados de facto são cumpridos pelas empresas. Neste sentido, apresenta-se uma lista pré-estabelecida de padrões privados citados na literatura e que eventualmente podem ser associados à indústria de carne de frango, tendo ainda a possibilidade de o respondente acrescentar outros padrões privados que porventura não foram catalogados na lista inicial.

Uma pergunta aberta é feita para avaliar quais são os padrões privados que as empresas cumprem que elas consideram os mais restrictivos, tanto do ponto de vista de *food safety* quanto no geral (#11).

Por fim, neste segundo bloco, diversas afirmações (11 no total, referenciadas pelo intervalo de letras A a K) referentes aos principais pontos da literatura são feitas (#12). Utiliza-se uma escala Likert de 5 pontos que variam entre Discordo Totalmente até Concordo Totalmente.

O terceiro bloco de perguntas (#13 e #14) é o menor de todos e tem como objetivo avaliar o conhecimento das empresas sobre as discussões multilaterais existentes (#13) e sobre o apoio das empresas exportadoras de carne de frango à criação de uma frente de trabalho capitaneada pela associação do sector junto às interfaces governamentais (#14). Existe ainda no final do Questionário um espaço aberto reservado para comentários adicionais.

4.3 Definição do Universo e Amostra do Trabalho

De acordo com a ABPA (2014) o número de produtores associados à entidade é de 46 (Anexo 1), sendo 25 (54,3%) deles produtores e exportadores e os demais 21 (45,7%) produtores apenas para o mercado doméstico.

Uma vez que o objetivo deste trabalho é avaliar a percepção dos exportadores brasileiros de carne de frango, o universo total deste trabalho foi restringido às 25 empresas exportadoras, às quais foi enviado o Questionário. Deste universo total de 25 empresas, teve-se o seguinte nível de respostas:

Quadro VI – Respostas ao Questionário

Respostas	n	%
Respondeu ao Questionário	19	76
Não Respondeu ao Questionário	6	24
Total	25	100

4.4 Notas Metodológicas sobre as Análises realizadas na secção de Resultados

Na primeira secção do capítulo de Resultados (5.1) apresenta-se a análise descritiva sobre o perfil das empresas brasileiras (#2 a #5), sobre a quantidade de padrões privados cumpridos actualmente (#6) e sobre o comparativo entre número de padrões privados cumpridos actualmente e no início dos anos 2000 (#7).

Para além da descrição do número de ocorrências dos intervalos propostos para cada uma das questões entre #2 e #7, propõe-se também algumas medidas descritivas (média, 1º quartil, mediana, 3º quartil, coeficiente de assimetria, desvio padrão e coeficiente de variação), recorrendo-se, para tal, ao ponto médio dos intervalos.

A segunda secção (5.2) apresenta a relação das questões entre #2 e #7. Para tanto, constroem-se tabelas de contingência para relacionar cada par de variáveis (questões). Além do mais, no final da secção, procede-se ao cálculo da matriz de correlações entre as questões (e faz-se o respectivo teste de significância). Uma vez que as variáveis estão expressas em intervalos de valores, recorre-se ao coeficiente de correlação de Spearman.

A terceira secção (5.3) traz uma descrição simples do número de ocorrências para cada um dos motivos para que os clientes privados decidam adoptar padrões privados ao invés de se guiarem apenas pelas exigências públicas de cada país importador (#8), assim como as três secções seguintes (5.4, 5.5 e 5.6) que trazem, respectivamente, a descrição do número de ocorrências para a recorrência (quantidade de padrões, necessidade de cumprimento) e relevância de cada tipo de padrão privado cumprido pela empresa (#9), a descrição do número de ocorrências para cada um dos padrões privados cumpridos actualmente pelas empresas e aqueles que são tidos pelos exportadores como os mais restrictivos (#10) e a descrição do número de ocorrências para as questões elaboradas sobre os principais pontos da literatura referente aos padrões privados (#12). Em seguida, ainda referente aos principais pontos da literatura (#12) apresenta-se a análise factorial e da estrutura conceptual (estrutura latente) da escala (5.7), ou seja, após o estudo individual do grau de concordância relativo às afirmações sobre os padrões privados, procede-se a uma análise da estrutura conceptual (estrutura latente) desta escala através de uma análise factorial, por meio da qual se procura identificar relações e padrões comuns entre as diversas variáveis. Sendo esta análise uma técnica de interdependência, possibilitará a identificação dos factores subjacentes às respostas das empresas. A análise factorial permitirá assim reduzir o número de variáveis utilizadas, identificando os factores comuns/relações latentes (não facilmente identificáveis) entre as mesmas, ou seja, os factores permitirão identificar as dimensões que descrevem as variáveis e assim compreender as motivações que estão por trás do padrão encontrado nos dados.

Recorde-se que o grau de concordância assume categorias numa escala ordinal, o que retira validade aos resultados da análise factorial comum, baseada em coeficientes de correlação apropriados para variáveis quantitativas, nomeadamente o coeficiente de correlação de Pearson. Por isso, tirando partido do facto de se dispôr de variáveis qualitativas ordinais, é mais adequado recorrer ao coeficiente de correlação de Spearman (solução que será adoptada), medida de correlação não paramétrica, que não exige a linearidade da relação entre as variáveis.

Na análise realizada a seguir, procedeu-se a uma análise classificatória hierárquica (*cluster analysis*) (5.8) com o objetivo de identificar grupos (*clusters*) homogéneos

compostos por empresas com características próximas e que apresentem um perfil semelhante relativamente aos padrões privados.

Ensaaiaram-se várias medidas de comparação e índices de agregação e calculou-se a inércia e o coeficiente R^2 para diferente número de classes. A comparação das diferentes soluções obtidas levou-nos a optar pela utilização do índice de Ward (uma vez que este método procura minimizar a soma dos quadrados dos erros e cria classes mais homogéneas) com recurso ao quadrado da distância euclideana. As classes foram construídas com base nos quatro factores obtidos da análise factorial anterior e nos *scores* dos factores não standardizados (uma vez que a standardização reduziria as diferenças entre as variáveis e suporia o mesmo peso para cada uma).

Por fim, têm-se a estatística descritiva da questão sobre o conhecimento dos exportadores sobre as discussões multilaterais sobre os padrões privados (5.9), assim como se utiliza o mesmo método para a questão da necessidade de formação de um grupo específico para actuação no tema (5.10).

5. Resultados

5.1 Estatística Descritiva

5.1.1 Caracterização do Conjunto de Dados

O conjunto de dados é composto por 19 empresas brasileiras exportadoras de carne de frango.

5.1.2 Dimensão da empresa (#2)

Predominam as empresas mais pequenas²¹. Com efeito, as empresas até 500.000 frangos/dia representam 84,2% da totalidade das empresas e existe apenas uma empresa (5,3%) com mais de 1.000.000 de frangos/dia.

Quadro VII – Dimensão da Empresa

Nº de frangos abatidos/dia	n	%
Menos de 300.000	9	47,4
Entre 300.001 e 500.000	7	36,8
Entre 500.001 e 1.000.000	2	10,5
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0,0
Mais de 3.000.001	1	5,3
Total	19	100,0

Recorrendo ao ponto médio dos intervalos indicados no quadro anterior, apresenta-se no quadro seguinte algumas medidas descritivas. Conclui-se que predominam as empresas de menor dimensão, o que significa que a distribuição é fortemente assimétrica positiva (coeficiente de assimetria de Fisher de 3,4, um valor muito alto), embora existam empresas de dimensão muito superior (poucas). Em consequência, a dimensão média é de 507.900 frangos/dia, um valor elevado, apesar do predomínio das empresas de dimensão mais pequena e que se deve

²¹ O conceito de dimensão das empresas tem de ser relativizado levando-se em consideração as características específicas de cada país. Por exemplo, a maior indústria avícola portuguesa tem capacidade de abate de aproximadamente 200.000 frangos/dia. Desta maneira, a utilização, por exemplo, do conceito de empresa mais pequena tem a ver com a realidade do sector no Brasil.

precisamente à existência de empresas de dimensão muito maior. Note-se, com efeito, que o terceiro quartil é apenas de 400.000 frangos/dia (o que significa que três quartos das empresas produzem até 400.000 frangos/dia) e que o 1º quartil é apenas de 150.000 frangos/dia (o que significa que um quarto das empresas produz até esta quantidade). Estas diferenças conduzem também a uma grande dispersão, reflectida no elevadíssimo coeficiente de variação (170,8%).

Quadro VIII – Caracterização da Dimensão da Empresa

Coeficientes	Valor
Média	507.900
1º Quartil	150.000
Mediana	400.000
3º Quartil	400.000
Coef. Assimetria	3,4
Desvio padrão	867.510
Coeficiente de variação	170,8%

5.1.3 Idade de Exportação (#3)

Em primeiro lugar, note-se que não há empresas que exportem há menos de 1 ano e que há apenas 10,5% de empresas que exportam há mais de 1 ano e menos de 5 anos. Em resultado, a quase totalidade exporta há mais tempo, destacando-se o intervalo entre 11 e 15 anos, a que se seguem os intervalos entre 6 e 10 anos e mais de 15 anos (com o mesmo número de empresas). Em resumo, estas empresas exportam quase todas há vários anos – note-se que 89,5% exportam há pelo menos 6 anos, que 63,2% o fazem há mais 11 anos e que 26,3% (mais de um quarto) o fazem há mais de 15 anos. Em resumo, predominam as empresas que exportam há mais tempo.

De facto, o sector avícola no Brasil teve seus primeiros embarques ao exterior na década de 1970 e grande parte das empresas já tem certa maturidade nos mercados internacionais.

Quadro IX – Idade de Exportação

Anos de exportação	n	%
Menos de 1	0	0,0
Entre 1 e 5	2	10,5
Entre 6 e 10	5	26,3
Entre 11 e 15	7	36,8
Mais de 15	5	26,3
Total	19	100,0

Recorrendo ao ponto médio dos intervalos indicados no quadro anterior, apresenta-se no quadro seguinte algumas medidas descritivas. Conclui-se que predominam as empresas que exportam há mais tempo, o que significa que a distribuição é assimétrica negativa (coeficiente de assimetria de Fisher de -0,44). Em consequência, a idade média de exportação é 11,7 anos (um valor elevado), próxima da mediana, que é de 13 anos (o que significa que metade das empresas exporta até há 13 anos) e mesmo o 1º quartil, igual a 8 anos, já pode ser considerado elevado (um quarto das empresas exporta até há 8 anos), sendo o 3º quartil de 15 anos (o que significa que três quartos das empresas exportam até há 15 anos), um valor muito elevado. A concentração nas idades mais elevadas, a par de algumas empresas com idades de exportação substancialmente inferiores (recorde-se que algumas empresas exportam há menos de 5 anos) leva a uma dispersão apenas moderada, reflectida no coeficiente de variação (39%).

Quadro X – Caracterização da Idade de Exportação

Coeficientes	Valor
Média	11,7
1º Quartil	8
Mediana	13
3º Quartil	15
Coef. Assimetria	-0,44
Desvio padrão	4,5
Coeficiente de variação	39%

5.1.4 Mercados de Exportação (#4)

Observa-se uma grande dispersão do número de países de exportação, destacando-se entre 11 e 30 países, entre 31 e 50 países e entre 51 e 70 países, existindo muito

poucas empresas exportando para mais de 70 ou para menos de 10 mercados. Em resultado, pode afirmar-se que o número de mercados de exportação é geralmente elevado, mas raramente é muito elevado²².

Segundo a ABPA (2014), actualmente o Brasil exporta para mais de 150 países, porém o que se nota é que não há uniformidade no acesso aos mercados e este total de 150 países parece ser fruto das diferentes estratégias das empresas, ou seja, não necessariamente as empresas exportam para os mesmos destinos.

Quadro XI – Mercados de Exportação

Nº de países	n	%
Entre 1 e 10	2	10,5
Entre 11 e 30	6	31,6
Entre 31 e 50	5	26,3
Entre 51 e 70	5	26,3
Mais de 70	1	5,3
Total	19	100,0

Recorrendo ao ponto médio dos intervalos indicados no quadro anterior, apresenta-se no quadro seguinte algumas medidas descritivas. Conclui-se que predominam as empresas que exportam para um número moderadamente elevado²³ de mercados, sendo a distribuição apenas muito ligeiramente assimétrica positiva (coeficiente de assimetria de Fisher de 0,03). Em consequência, o número médio de países de exportação é 37, próximo da mediana, que é de 40 países (o que significa que metade das empresas exporta para até 40 países), sendo o 1º quartil de 20 países (o que significa que um quarto das empresas exporta para até 40 países) e o 3º quartil de 60 países anos (o que significa que três quartos das empresas exportam para até 60 países), um valor elevado. A existência de diferenças muito acentuadas no número de mercados de exportação conduz a uma dispersão elevada, reflectida no coeficiente de variação (55,6%).

²² Novamente, importante relativizar os dados que neste caso levam em consideração apenas a realidade da avicultura brasileira.

²³ Mais uma vez, importante relativizar os dados que neste caso levam em consideração apenas a realidade da avicultura brasileira.

Quadro XII – Caracterização dos Mercados de Exportação

Coefficientes	Valor
Média	37
1º Quartil	20
Mediana	40
3º Quartil	60
Coef. Assimetria	0,03
Desvio padrão	20,5
Coeficiente de variação	55,6%

5.1.5 Peso das exportações nas vendas totais (#5)

Destaca-se claramente o intervalo com um peso das exportações nas vendas totais entre 31% e 50%, com mais de 40% das empresas, seguindo-se o intervalo entre 21% e 30%. Portanto, a maior parte das empresas (63,2%) exporta entre 21% e 50% das vendas totais. O número de empresas com peso inferior é também muito relevante, mas é importante sublinhar a existência de uma percentagem considerável (10,5%) com peso superior a 51%.

Quadro XIII – Peso das Exportações nas Vendas Totais

Percentagem	n	%
Até 10%	3	15,8
Entre 11% e 20%	2	10,5
Entre 21% e 30%	4	21,1
Entre 31% e 50%	8	42,1
Mais de 51%	2	10,5
Total	19	100,0

Recorrendo ao ponto médio dos intervalos indicados no quadro anterior, apresenta-se no quadro seguinte algumas medidas descritivas. Conclui-se que predominam as empresas com um peso importante mas claramente inferior à metade das exportações nas vendas totais, sendo a distribuição apenas ligeiramente assimétrica negativa (coeficiente de assimetria de Fisher de -0,05), o que significa que predominam as empresas com pesos moderados ou mais elevados. Em consequência, o peso médio é 30,8%, substancialmente inferior à mediana, que é de 40% (o que significa que metade das empresas tem pesos até 40%), sendo o 1º quartil de 20% (o que significa que um quarto das empresas tem

pesos até 20%) e o 3º quartil de 40% (o que significa que três quartos das empresas têm pesos até 40%), um valor um pouco elevado. A existência de diferenças muito acentuadas no peso das exportações nas vendas totais conduz a uma dispersão elevada, reflectida no coeficiente de variação (54,2%).

Quadro XIV – Caracterização do Peso das Exportações nas Vendas Totais

Coeficientes	Valor
Média	30,8
1º Quartil	20
Mediana	40
3º Quartil	40
Coef. Assimetria	-0,05
Desvio padrão	16,7
Coeficiente de variação	54,2%

5.1.6 Número de Padrões Privados Cumpridos (#6)

Predominam fortemente as empresas que cumprem até 6 padrões (sendo o número de empresas que cumprem entre 1 e 3 padrões igual ao número das que cumprem entre 4 e 6 padrões). Note-se também que existe uma percentagem importante de empresas (26,3%) que não cumprem nenhum padrão e que a percentagem de empresas que cumprem um número mais elevado de padrões é reduzida (apenas 5,3% cumprem entre 7 e 9 e apenas 5,3% cumprem pelo menos 10 padrões).

Quadro XV – Número de Padrões Privados Cumpridos

Nº de padrões	n	%
Nenhum	5	26,3
Entre 1 e 3	6	31,6
Entre 4 e 6	6	31,6
Entre 7 e 9	1	5,3
Mais de 10	1	5,3
Total	19	100,0

Recorrendo ao ponto médio dos intervalos indicados no quadro anterior, apresenta-se no quadro seguinte algumas medidas descritivas. Conclui-se que predominam as empresas que cumprem um reduzido número de padrões, sendo por isso a distribuição assimétrica positiva (coeficiente de assimetria de Fisher de

0,85). Em consequência, o número médio é de 3,2 padrões, um pouco superior à mediana, que é de 2 (o que significa que metade das empresas cumpre até 2 padrões apenas), sendo o 1º quartil de 1 (o que significa que um quarto das empresas cumpre apenas até 1 padrão) e o 3º quartil de 5 (o que significa que três quartos das empresas cumprem até 5 padrões). A existência de diferenças muito grandes no número de padrões cumpridos (uma vez que existem empresas que não cumprem nenhum padrão até empresas que cumprem mais de 10 padrões) conduz a uma dispersão muito elevada, reflectida no valor do coeficiente de variação (93,8%).

Quadro XVI – Caracterização do Número de Padrões Privados Cumpridos

Coeficientes	Valor
Média	3,2
1º Quartil	1
Mediana	2
3º Quartil	5
Coef. Assimetria	0,85
Desvio padrão	3
Coeficiente de variação	93,8%

5.1.7 Variação do Número de Padrões Privados Cumpridos desde 2000 (#7)

Predominam fortemente as empresas que cumprem o mesmo número ou um número maior, quando comparado ao início do século, existindo apenas uma que cumpre um número ligeiramente menor e nenhuma que cumpre um número razoavelmente menor. Assim, embora a maior parte das empresas cumpra o mesmo número de padrões²⁴, as empresas que cumprem um número de padrões razoavelmente maior encontram-se em segundo lugar e as empresas que cumprem um número ligeiramente maior encontram-se em terceiro. Consequentemente, a maioria das empresas (52,7%) aumentou o número de padrões cumpridos desde o ano 2000.

²⁴ Neste caso, o facto do maior índice de respostas ser “Igual” dá-se maioritariamente em função das empresas que no início dos 2000 também não cumpriam padrões privados, ou seja, permanecem sem cumprir qualquer tipo de padrão privado. Para mais detalhes, ver quadro XXXII.

De facto, a literatura sobre os padrões privados sugere, conforme apresentado na secção de Origens e Motivações dos Padrões Privados, que houve um aumento no número de padrões privados nos últimos vinte anos (Von Hagen e Alvarez; 2011; Henson e Humphrey, 2010; Liu, 2009; Prévost, 2008). Isto se reflecte também na indústria de carne de frango do Brasil, que é mais um exemplo de que os produtores/exportadores passaram a ter que cumprir com um número maior de padrões privados desde o início deste século.

Quadro XVII – Variação do Número de Padrões Privados Cumpridos desde 2000

Variação	n	%
Razoavelmente menor	0	0,0
Ligeiramente menor	1	5,3
Igual	8	42,1
Ligeiramente maior	4	21,1
Razoavelmente maior	6	31,6
Total	19	100,0

5.2 Análise da relação entre as questões (#2 a #7)

Procede-se agora à análise da existência de relação entre as questões anteriores. Em primeiro lugar, constroem-se tabelas de contingência para relacionar cada par de variáveis (questões).

Começando pela relação entre o número de frangos abatidos/dia e o número de anos de exportação, conclui-se que as maiores empresas exportam há mais tempo pois, com efeito, o número de anos de exportação destas assume sempre os valores mais altos, não existindo nenhuma destas empresas com poucos anos de exportação. Pelo contrário, embora existam empresas mais pequenas que também exportam há mais anos, algumas destas exportam há poucos anos – veja-se as empresas com dimensão entre 300.001 e 500.000 frangos/dia, das quais duas exportam há entre 6 e 10 anos (e nenhuma há menos de 6 anos) e as empresas com dimensão até 300.000 frangos/dia, das quais três exportam há entre 6 e 10 anos e duas há entre 1 e 5 anos.

Quadro XVIII – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e a Idade da Exportação (#3)

Nº de frangos abatidos/dia	Anos de exportação				
	Entre 1 e 5	Entre 6 e 10	Entre 11 e 15	Mais de 15	Total
Menos de 300.000	2	3	3	1	9
Entre 300.001 e 500.000	0	2	3	2	7
Entre 500.001 e 1.000.000	0	0	1	1	2
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0	0	0	0
Mais de 3.000.001	0	0	0	1	1
Total	2	5	7	5	19

Relativamente à relação entre o número de frangos abatidos/dia e o número de mercados de exportação, conclui-se que as maiores empresas exportam para mais países (a maior empresa é mesmo a única que exporta para mais de 70 países). No entanto, é importante notar que as empresas com dimensão entre 300.001 e 500.000 frangos/dia (a segunda menor dimensão considerada) já exportam para muitos países, mostrando mesmo um maior número de mercados do que as empresas da dimensão seguinte. Pelo contrário, as empresas de menor dimensão exportam para menos países (até 30), só existindo uma que exporta para entre 31 e 50 mercados.

Quadro XIX – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e os Mercados de Exportação (#4)

Nº de frangos abatidos/dia	Nº de países					
	Entre 1 e 10	Entre 11 e 30	Entre 31 e 50	Entre 51 e 70	Mais de 70	Total
Menos de 300.000	2	6	1	0	0	9
Entre 300.001 e 500.000	0	0	3	4	0	7
Entre 500.001 e 1.000.000	0	0	1	1	0	2
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0	0	0	0	0
Mais de 3.000.001	0	0	0	0	1	1
Total	2	6	5	5	1	19

Relativamente à relação entre a dimensão da empresa e o peso das exportações nas vendas totais, não parece existir uma associação clara entre estas duas variáveis. Com efeito, algumas das empresas mais pequenas têm os pesos mais elevados e outras têm os pesos mais baixos e existem ainda empresas grandes com

peso baixo e outras com peso elevado. Verifica-se também que, embora tenha um peso elevado, a maior empresa não tem o maior peso. Em conclusão, não parece existir uma relação definida entre estas duas questões.

Quadro XX – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e o Peso das Exportações (#5)

Nº de frangos abatidos/dia	Peso das exportações					
	Até 10%	Entre 11% e 20%	Entre 21% e 30%	Entre 31% e 50%	Mais de 51%	Total
Menos de 300.000	3	1	3	1	1	9
Entre 300.001 e 500.000	0	0	1	5	1	7
Entre 500.001 e 1.000.000	0	1	0	1	0	2
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0	0	0	0	0
Mais de 3.000.001	0	0	0	1	0	1
Total	3	2	4	8	2	19

Relativamente à relação entre a dimensão da empresa e o número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que as maiores empresas cumprem mais padrões e as pequenas menos. Com efeito, verifica-se que a maior empresa é a única que cumpre mais de 10 padrões, que a segunda maior é a única que cumpre entre 7 e 9, que as empresas mais pequenas são as que cumprem um menor número de padrões e que só as empresas mais pequenas não cumprem nenhum padrão.

Quadro XXI – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e o Número de Padrões Privados (#6)

Nº de frangos abatidos/dia	Número de padrões					
	Nenhum	Entre 1 e 3	Entre 4 e 6	Entre 7 e 9	Mais de 10	Total
Menos de 300.000	4	2	3	0	0	9
Entre 300.001 e 500.000	1	3	3	0	0	7
Entre 500.001 e 1.000.000	0	1	0	1	0	2
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0	0	0	0	0
Mais de 3.000.001	0	0	0	0	1	1
Total	5	6	6	1	1	19

Relativamente à relação entre a dimensão da empresa e a variação desde 2000 do número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que só as empresas mais pequenas cumprem menos ou o mesmo número de padrões privados do que em 2000, embora muitas destas empresas cumpram mais padrões (quer seja um número ligeiramente maior, quer seja razoavelmente maior). Note-se também que as maiores empresas cumprem exclusivamente um número de padrões razoavelmente maior.

Quadro XXII – Tabela de Contingência Entre a Dimensão da Empresa (#2) e a Variação no Número de Padrões Privados desde 2000 (#7)

Nº de frangos abatidos/dia	Variação do número de padrões					
	Razoav. Menor	Ligeira. Menor	Igual	Ligeira. Maior	Razoav. Maior	Total
Menos de 300.000	0	0	5	3	1	9
Entre 300.001 e 500.000	0	1	3	1	2	7
Entre 500.001 e 1.000.000	0	0	0	0	2	2
Entre 1.000.001 e 3.000.000	0	0	0	0	0	0
Mais de 3.000.001	0	0	0	0	1	1
Total	0	1	8	4	6	19

Relativamente à relação entre o número de anos de exportação e o número de mercados de exportação, conclui-se que as empresas que exportam há mais anos, também o fazem para mais mercados, ou seja, há uma associação de sentido directo entre o número de anos de exportação e o número de mercados.

Quadro XXIII – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e os Mercados de Exportação (#4)

Anos de Exportação	Nº de países					
	Entre 1 e 10	Entre 11 e 30	Entre 31 e 50	Entre 51 e 70	Mais de 70	Total
Menos de 1	0	0	0	0	0	0
Entre 1 e 5	1	1	0	0	0	2
Entre 6 e 10	1	2	1	1	0	5
Entre 11 e 15	0	2	2	3	0	7
Mais de 15	0	1	2	1	1	5
Total	2	6	5	5	1	19

Relativamente à relação entre o número de anos de exportação e o peso das exportações nas vendas totais, não parece existir uma associação clara entre estas duas variáveis. Com efeito, observa-se que existem pesos muito diferentes para os vários anos de exportação, ou seja, regista-se uma grande dispersão das observações, pelo que não se identifica nenhuma relação entre as duas variáveis.

Quadro XXIV – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e o Peso das Exportações (#5)

Anos de Exportação	Peso das exportações					
	Até 10%	Entre 11% e 20%	Entre 21% e 30%	Entre 31% e 50%	Mais de 51%	Total
Menos de 1	0	0	0	0	0	0
Entre 1 e 5	1	0	0	1	0	2
Entre 6 e 10	0	1	1	2	1	5
Entre 11 e 15	1	0	2	3	1	7
Mais de 15	1	1	1	2	0	5
Total	3	2	4	8	2	19

Relativamente à relação entre o número de anos de exportação e o número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que o maior número de padrões cumpridos ocorre para as empresas que exportam há mais anos, ou seja, só as empresas que exportam há mais anos conseguem cumprir um maior número de padrões – veja-se que a única empresa que cumpre entre 7 e 9 padrões exporta há entre 11 e 15 anos e a única que cumpre mais de 10 padrões exporta há mais de 15 anos. Mas, verifica-se também que as empresas que cumprem menos padrões (até 6) têm idades de exportação muito diversas, ou seja, há empresas que exportam há poucos anos, outras exportam há alguns e outras exportam há muitos anos, o que parece significar que não há associação entre o número de anos de exportação e o número de padrões cumprido quando este é baixo.

Quadro XXV – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e o Número de Padrões Privados (#6)

Anos de Exportação	Número de padrões					
	Nenhum	Entre 1 e 3	Entre 4 e 6	Entre 7 e 9	Mais de 10	Total
Menos de 1	0	0	0	0	0	0
Entre 1 e 5	1	0	1	0	0	2
Entre 6 e 10	1	1	3	0	0	5
Entre 11 e 15	2	2	2	1	0	7
Mais de 15	1	3	0	0	1	5
Total	5	6	6	1	1	19

Relativamente à relação entre o número de anos de exportação e a variação desde 2000 do número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que não parece existir nenhuma associação clara entre as duas variáveis, pois existem idades de exportação muito diferentes para cada classe de variação do número de padrões desde 2000. O único aspeto que parece sobressair é o de que a metade das empresas que têm uma variação do número de padrões razoavelmente maior (a maior variação) exporta há mais anos (15 anos).

Quadro XXVI – Tabela de Contingência Entre a Idade de Exportação (#3) e a Variação do Número de Padrões Privados desde 2000 (#7)

Anos de Exportação	Variação do número de padrões					
	Razoav. Menor	Ligeira. Menor	Igual	Ligeira. Maior	Razoav. Maior	Total
Menos de 1	0	0	0	0	0	0
Entre 1 e 5	0	0	1	0	1	2
Entre 6 e 10	0	0	1	3	1	5
Entre 11 e 15	0	1	4	1	1	7
Mais de 15	0	0	2	0	3	5
Total	0	1	8	4	6	19

Relativamente à relação entre o número de mercados de exportação e o peso das exportações nas vendas totais, embora as empresas que exportam para maior número de países tenham predominantemente os pesos de exportação mais elevados, verifica-se que as empresas com menos mercados também apresentam esses pesos de exportação. Em consequência, não parece existir qualquer associação clara entre as duas variáveis.

Quadro XXVII – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e o Peso das Exportações (#5)

Nº de países	Peso das exportações					
	Até 10%	Entre 11% e 20%	Entre 21% e 30%	Entre 31% e 50%	Mais de 51%	Total
Entre 1 e 10	0	0	0	1	1	2
Entre 11 e 30	3	1	2	0	0	6
Entre 31 e 50	0	0	2	3	0	5
Entre 51 e 70	0	1	0	3	1	5
Mais de 70	0	0	0	1	0	1
Total	3	2	4	8	2	19

Relativamente à relação entre o número de mercados de exportação e o número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que a empresa que exporta para mais mercados é também a única que cumpre mais de 10 padrões, mas verifica-se também que a empresa que cumpre entre 7 e 9 padrões exporta para um número elevado de mercados, mas já não dos mais elevados. Além disso, as empresas que cumprem menos padrões (até 6) exportam para um número muito diverso de países, ou seja, há empresas que exportam para poucos países, outras exportam para um número moderado de países e outras ainda exportam para muitos países, o que parece significar que não há associação entre o número de mercados de exportação e o número de padrões cumprido quando este é baixo.

Quadro XXVIII – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e o Número de Padrões Privados (#6)

Nº de países	Número de padrões					
	Nenhum	Entre 1 e 3	Entre 4 e 6	Entre 7 e 9	Mais de 10	Total
Entre 1 e 10	0	0	2	0	0	2
Entre 11 e 30	3	2	1	0	0	6
Entre 31 e 50	1	2	1	1	0	5
Entre 51 e 70	1	2	2	0	0	5
Mais de 70	0	0	0	0	1	1
Total	5	6	6	1	1	19

Relativamente à relação entre o número de mercados de exportação e a variação desde 2000 do número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que não parece existir nenhuma associação clara entre as duas variáveis, pois há

números de países muito diferentes para cada classe de variação do número de padrões desde 2000. O único aspeto digno de relevo é o facto de a empresa que exporta para mais países afirmar que a variação do número de padrões é razoavelmente maior.

Quadro XXIX – Tabela de Contingência Entre os Mercados de Exportação (#4) e a Variação do Número de Padrões Privados desde 2000 (#7)

Nº de países	Variação do número de padrões					
	Razoav. Menor	Ligeira. Menor	Igual	Ligeira. Maior	Razoav. Maior	Total
Entre 1 e 10	0	0	0	1	1	2
Entre 11 e 30	0	0	4	2	0	6
Entre 31 e 50	0	0	2	0	3	5
Entre 51 e 70	0	1	2	1	1	5
Mais de 70	0	0	0	0	1	1
Total	0	1	8	4	6	19

Relativamente à relação entre o peso das exportações nas vendas totais e o número de padrões privados cumpridos pela empresa, verifica-se que as empresas que cumprem mais padrões (entre 7 e 10 ou mais de 10) têm um peso das exportações elevado, embora não seja o mais elevado. Além disso, uma das empresas com o maior peso das exportações (mais de 51%) não cumpre nenhum padrão e a outra apenas cumpre entre 4 e 6 padrões. Todas as outras empresas cumprem diferentes números de padrões, seja qual for o seu peso das exportações, no que se conclui que não parece existir qualquer associação clara entre variáveis.

Quadro XXX – Tabela de Contingência Entre o Peso das Exportações (#5) e o Número de Padrões Privados (#6)

Peso das exportações	Número de padrões					
	Nenhum	Entre 1 e 3	Entre 4 e 6	Entre 7 e 9	Mais de 10	Total
Até 10%	2	0	1	0	0	3
Entre 11% e 20%	1	1	0	0	0	2
Entre 21% e 30%	1	3	0	0	0	4
Entre 31% e 50%	0	2	4	1	1	8
Mais de 51%	1	0	1	0	0	2
Total	5	6	6	1	1	19

Relativamente à relação entre o peso das exportações nas vendas totais e a variação desde 2000 do número de padrões privados cumpridos pela empresa, conclui-se que não parece existir nenhuma associação clara entre as duas variáveis, pois há pesos muito diferentes para cada classe de variação do número de padrões desde 2000.

Quadro XXXI – Tabela de Contingência Entre o Peso das Exportações (#5) e a Variação do Número de Padrões Privados (#7)

Peso das exportações	Variação do número de padrões					
	Razoav. Menor	Ligeira. Menor	Igual	Ligeira. Maior	Razoav. Maior	Total
Até 10%	0	0	2	1	0	3
Entre 11% e 20%	0	0	1	0	1	2
Entre 21% e 30%	0	0	3	1	0	4
Entre 31% e 50%	0	1	1	1	5	8
Mais de 51%	0	0	1	1	0	2
Total	0	1	8	4	6	19

Relativamente à relação entre o número de padrões privados cumpridos pela empresa e a variação desde 2000 desse número, verifica-se que as duas empresas com maior número de padrões privados cumpridos (entre 7 e 9 ou mais de 10) indicam que a variação deste número é razoavelmente maior, mas o mesmo acontece com algumas empresas que cumprem um número de padrões privados menor. Verifica-se também que as empresas que indicam uma variação ligeiramente maior do número de padrões privados cumprem um número um pouco baixo de padrões (entre 1 e 6). Por fim, verifica-se ainda que as empresas que não cumprem nenhum ou que apenas cumprem poucos padrões (até 3) indicam que não tiveram variação do número de padrões cumpridos. Em conclusão, parece existir alguma associação de sentido directo entre estas duas variáveis, ou seja, as empresas que cumprem maior número de padrões também tiveram maior variação desse número desde 2000.

Quadro XXXII – Tabela de Contingência Entre o Número de Padrões Privados (#6) e a Variação do Número de Padrões Privados (#7)

Número de padrões	Variação do número de padrões					
	Razoav. Menor	Ligeira. Menor	Igual	Ligeira. Maior	Razoav. Maior	Total
Nenhum	0	0	5	0	0	5
Entre 1 e 3	0	0	3	1	2	6
Entre 4 e 6	0	1	0	3	2	6
Entre 7 e 9	0	0	0	0	1	1
Mais de 10	0	0	0	0	1	1
Total	0	1	8	4	6	19

Complementarmente a esta análise de todos os pares de variáveis, procede-se agora ao cálculo da matriz de correlações entre elas (e faz-se o respectivo teste de significância). Uma vez que as variáveis estão expressas em intervalos de valores, recorre-se ao coeficiente de correlação de Spearman. Os resultados, apresentados no quadro seguinte (onde está o valor do coeficiente de correlação de Spearman e o valor-p do respectivo teste de significância), mostram que existem muitas correlações significativas positivas, o que quer dizer que várias questões estão de facto correlacionadas no mesmo sentido. De uma forma mais detalhada:

- A dimensão da empresa (#2) está positivamente correlacionada com todas as outras questões, apresentando uma correlação muito forte com o número de mercados de exportação (#4) e uma correlação fraca com a variação do número de padrões privados desde 2000 (#7) (esta correlação é quase significativa a um nível de significância de 5%, pois o respectivo valor-p é apenas ligeiramente superior a 5%, pelo que é preferível considerá-la significativa). As restantes correlações são moderadas.
- A idade da exportação (#3) tem uma correlação significativa moderada com a dimensão da empresa (#2) (já referida no ponto anterior) e com o número de mercados de exportação (#4). As correlações com as outras questões não são significativas.

- O número de mercados de exportação (#4) tem uma correlação muito forte com a dimensão da empresa (#2) e uma correlação moderada com a idade da exportação (#3) (já referidas anteriormente); a correlação com o peso das exportações no total das vendas (#5) não é significativa a um nível de significância de 5%, mas já significativa a um nível de 10%, pelo que poderemos considerá-la significativa, embora fraca. A correlação com as duas outras questões não é significativa.
- O peso das exportações no total das vendas (#5) tem correlações moderadas com a dimensão da empresa (#2) (já referida) e com o número de padrões privados cumpridos pela empresa (#6), apresentando ainda a correlação fraca (significativa apenas a 10%) com o número de mercados de exportação (#4) referida acima. A correlação com as outras duas questões não é significativa.
- O número de padrões privados cumpridos pela empresa (#6) tem correlações moderadas com a dimensão da empresa (#2), com o peso das exportações no total das vendas (#5) (já referidas) e com a variação do número de padrões privados cumpridos desde 2000 (#7). A correlação com as outras duas questões não é significativa.
- A variação do número de padrões privados cumpridos desde 2000 (#7) tem uma correlação moderada com o número de padrões privados cumpridos pela empresa (#6) e uma correlação fraca com a dimensão da empresa (#2) (já referidas). A correlação com as três outras questões é não significativa.

É conveniente lembrar que as correlações significativas são todas positivas, o que significa que as questões que estão de facto correlacionadas mostram todas uma associação no mesmo sentido.

Quadro XXXIII – Matriz de Correlações das Questões (Questão 2 à Questão 7 do Questionário)

Questões		Questões					
		2	3	4	5	6	7
2	coef.	1,000	0,507	0,849	0,424	0,444	0,384
	valor-p		0,013	0,000	0,035	0,028	0,052
3	coef.	0,507	1,000	0,496	-0,108	-0,041	0,010
	valor-p	0,013		0,015	0,660	0,869	0,968
4	coef.	0,849	0,496	1,000	0,326	0,168	0,016
	valor-p	0,000	0,015		0,087	0,246	0,474
5	coef.	0,424	-0,108	0,326	1,000	0,464	0,244
	valor-p	0,035	0,660	0,087		0,023	0,157
6	coef.	0,444	-0,041	0,168	0,464	1,000	0,592
	valor-p	0,028	0,869	0,246	0,023		0,004
7	coef.	0,384	0,010	0,016	0,244	0,592	1,000
	valor-p	0,052	0,968	0,474	0,157	0,004	

5.3 Motivos para que os clientes privados decidam adoptar padrões privados ao invés de se guiarem apenas pelas exigências públicas de cada país importador (#8)

O quadro seguinte mostra a distribuição das respostas sobre os principais motivos.

Quadro XXXIV – Principais Motivos para que Clientes Privados Decidam Adoptar Padrões Privados

Principais motivos	n	%
Necessidade de diferenciação por parte dos clientes	16	48,5
Controlo da cadeia produtiva por parte dos clientes	7	21,2
Explicitar a garantia da qualidade e segurança dos produtos oferecidos aos mercados consumidores	5	15,2
Desconfiança em relação aos regulamentos /legislações nacionais	3	9,1
Transferência de responsabilidade para os exportadores	2	6,1
Total	33	100,0

Uma vez que os inquiridos podiam seleccionar mais do que uma opção, o número total de respostas é superior ao número de empresas inquiridas (o quadro indica o número de respostas). A necessidade de diferenciação por parte dos clientes representa quase metade das respostas, seguindo-se o controlo da cadeia produtiva

por parte dos clientes, o explicitar a garantia da qualidade e segurança dos produtos oferecidos aos mercados consumidores, a desconfiança em relação aos regulamentos / legislações nacionais e a transferência de responsabilidade para os exportadores.

Além disso, as respostas múltiplas encontradas foram, em primeiro lugar, a necessidade de diferenciação por parte dos clientes, o controlo da cadeia produtiva por parte dos clientes e explicitar a garantia da qualidade e segurança dos produtos oferecidos aos mercados consumidores (5 empresas); a desconfiança em relação aos regulamentos/legislações nacionais e a transferência de responsabilidade para os exportadores (2 empresas); a necessidade de diferenciação por parte dos clientes e o controlo da cadeia produtiva por parte dos clientes (2 empresas).

5.4 Recorrência (quantidade de padrões, necessidade de cumprimento) e relevância de cada tipo de padrão privado cumprido pela empresa (#9)

O quadro seguinte mostra a distribuição das respostas relativas à recorrência (quantidade de padrões, necessidade de cumprimento) e relevância de cada tipo de padrão privado cumprido pelas empresas (no quadro, cada tipo de padrão está indicado pela letra que o designa no questionário por questões de espaço). Cinco empresas não responderam, pois esta questão não se lhes aplica pelo que o número total de respostas é de 14 (e não 19, o número total de empresas respondentes). Conclui-se o seguinte:

- *Food safety* (A) – “Muito recorrente/relevante” é a resposta mais frequente (com 42,9% das empresas), seguindo-se “Recorrente/relevante” (28,6%), “Extremamente recorrente/relevante” (21,4%) e “Pouco recorrente/relevante” (7,1%), não existindo quaisquer respostas “Nada recorrente/relevante”. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é muito elevada – note-se que “Muito recorrente/relevante” e “Extremamente recorrente/relevante” em conjunto representam 64,3% das

empresas (uma fracção elevada) e, em conjunto com “Recorrente/relevante”, representam 92,9% (a quase totalidade).

- Qualidade (B) – “Recorrente/relevante” é a resposta maioritária (com 57,1% das empresas), seguindo-se “Muito recorrente/relevante” (28,6%) e “Extremamente recorrente/relevante” (14,3%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é elevada – note-se que “Muito recorrente/relevante” e “Extremamente recorrente/relevante” em conjunto representam 42,9% das empresas (uma fracção um pouco elevada) e, em conjunto com “Recorrente/relevante”, representam a totalidade, o que significa que nenhuma empresa afirmou ser pouco ou nada relevante.
- Bem-estar animal (C) – “Recorrente/relevante” e “Muito recorrente/relevante” são as respostas mais frequentes (com 42,9% das empresas cada), seguindo-se “Pouco recorrente/relevante” (14,3%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é moderada ou mesmo um pouco elevada – note-se que, apesar de não existirem respostas “Extremamente recorrente/relevante”, a resposta “Muito recorrente/relevante” representa por si só 42,9% das empresas e que, em conjunto com “Recorrente/relevante”, representam 85,8%.
- Meio ambiente (D) – “Recorrente/relevante” é a resposta maioritária (com 64,3% das empresas), seguindo-se “Pouco recorrente/relevante” (28,6%) e “Muito recorrente/relevante” (7,1%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é moderada – note-se que “Recorrente/relevante” representa 64,3% das empresas, que existe apenas uma resposta “Muito recorrente/relevante” e que não existe mesmo nenhuma resposta “Extremamente recorrente/relevante”.

- Ética/Direitos Humanos (E) – “Pouco recorrente/relevante” é a resposta majoritária (com 57,1% das empresas), seguindo-se “Recorrente/relevante” (42,9%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é um pouco baixa – note-se, além da importância de “Pouco recorrente/relevante”, que não existem respostas “Muito recorrente/relevante” nem “Extremamente recorrente/relevante”.
- Questões trabalhistas (F) – “Pouco recorrente/relevante” é a resposta majoritária (com 64,3% das empresas), seguindo-se “Recorrente/relevante” (21,4%) e “Muito recorrente/relevante” (14,3%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é moderada ou mesmo um pouco baixa, pois “Pouco recorrente/relevante” tem grande importância e “Recorrente/relevante” tem uma importância considerável. Pelo contrário, “Muito recorrente/relevante” tem uma importância menor e nenhuma empresa respondeu “Extremamente recorrente/relevante”.
- Promoção de boas práticas agrícolas (G) – “Pouco recorrente/relevante” é a resposta majoritária (com 64,3% das empresas), seguindo-se “Recorrente/relevante” (28,6%) e “Nada recorrente/relevante” (7,1%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, a recorrência/relevância deste tipo de padrão é baixa, pois “Pouco recorrente/relevante” tem grande importância e uma empresa respondeu “Nada recorrente/relevante”. A resposta “Recorrente/relevante” ainda tem uma importância muito considerável, mas não há respostas “Muito recorrente/relevante” nem “Extremamente recorrente/relevante”.

Em resumo, destacam-se claramente os padrões de *Food safety* e de Qualidade como os mais importantes, assumindo grande importância, seguindo-se os padrões de Bem-estar animal, com uma importância ainda um pouco elevada. Os padrões de meio ambiente e de questões trabalhistas encontram-se a seguir, com uma

importância moderada. Por fim, os padrões de ética/direitos humanos e os de promoção de boas práticas agrícolas têm uma baixa importância, encontrando-se em último lugar.

Os resultados são praticamente os mesmos encontrados na pesquisa conduzida por Fulponi (2006) com retalhistas, em que *food safety* e qualidade são citados como os principais objetivos dos padrões privados.

Corroboram ainda o estudo realizado pela WTO (2009) que menciona que mais de dois terços das respostas ao questionário elaborado pela entidade referenciam *food safety* como principal objetivo, tendo sido citado ainda objetivos como saúde dos animais e plantas e questões sociais e ambientais, embora em menor escala estes dois últimos.

Quadro XXXV – Recorrência e Relevância de Cada Tipo de Padrão Privado Cumprido pela Empresa

Padrões	Nada recorrente/ relevante		Pouco recorrente/ relevante		Recorrente/ relevante		Muito Recorrente /relevante		Extremamente recorrente/ relevante		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
A	0	0,0	1	7,1	4	28,6	6	42,9	3	21,4	14	100,0
B	0	0,0	0	0,0	8	57,1	4	28,6	2	14,3	14	100,0
C	0	0,0	2	14,3	6	42,9	6	42,9	0	0,0	14	100,0
D	0	0,0	4	28,6	9	64,3	1	7,1	0	0,0	14	100,0
E	0	0,0	8	57,1	6	42,9	0	0,0	0	0,0	14	100,0
F	0	0,0	9	64,3	3	21,4	2	14,3	0	0,0	14	100,0
G	1	7,1	9	64,3	4	28,6	0	0,0	0	0,0	14	100,0

5.5 Padrões Privados cumpridos actualmente pelas empresas (#10 e #11)

Apenas 8 empresas responderam e a distribuição de quais os padrões privados cumpridos por essas empresas encontra-se no quadro seguinte. Vale ressaltar que a lista apresentava previamente alguns dos padrões mais recorrentemente associados à indústria de carnes. No entanto, importante ressaltar que a lista não contempla todos os padrões privados cumpridos.

Quadro XXXVI – Padrões Privados Cumpridos pelas Empresas

Padrões	Empresa								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Agricultural Labeling Ordinance					x				1
British Retail Consortia	x	x	x	x	x	x			6
Burguer King					x				1
Global Food Safety Initiative	x								1
Global GAP					x	x			2
IMMO		x							1
International Food Standards		x	x		x		x	x	5
ISO	x			x	x	x	x	x	5
KFC					x				1
Mc Donalds	x		x		x	x	x		5
Safe Quality Food	x							x	2
Sedex Smeta				x					1
Wal Mart							x	x	2
Yum!					x		x		2
Total	5	4	3	3	9	4	5	4	36

Das respostas obtidas, é possível dizer que todas as empresas cumprem um número razoável de padrões, sendo o mínimo assinalado de 3 padrões (duas empresas) e o máximo assinalado de 9 padrões (uma empresa). Ocorre que, conforme mencionado acima, nem todos os padrões privados estavam na lista, pelo que a empresa que respondeu 9 padrões afirma em outra questão que cumpre mais de 10. Isto se deve exactamente a este facto.

Do ponto de vista dos padrões em si, destacam-se o British Retail Consortia e o ISO (citado por 6 empresas), o International Food Standards, e McDonalds (citado por 5 empresas). Os restantes padrões são cumpridos por apenas uma ou duas empresas.

Relativamente a quais os padrões privados mais exigentes cumpridos pelas empresas, o British Retail Consortia é indicado por quatro empresas, o Global GAP/TESCO por uma, o International Food Standards por uma, o McDonalds por uma e “todos eles”, indicados por uma empresa (a empresa 8 no quadro acima). Portanto, destaca-se o padrão British Retail Consortia.

5.6 Análise dos principais pontos da literatura referente aos padrões privados (#12)

O quadro seguinte mostra a distribuição das respostas relativas às afirmações sobre os padrões privados (no quadro, cada afirmação está indicada pela letra que o designa no questionário por questões de espaço).

Quadro XXXVII – Resumo das Respostas referente aos principais pontos da literatura

Afirmações	Discordo totalmente		Discordo parcialmente		Nem concordo nem discordo		Concordo parcialmente		Concordo totalmente		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
A	1	5,3	0	0,0	0	0,0	3	15,8	15	78,9	19	100,0
B	0	0,0	0	0,0	2	10,5	9	47,4	8	42,1	19	100,0
C	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6	31,6	13	68,4	19	100,0
D	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	21,1	15	78,9	19	100,0
E	1	5,3	0	0,0	5	26,3	9	47,4	4	21,1	19	100,0
F	0	0,0	1	5,3	2	10,5	10	52,6	6	31,6	19	100,0
G	7	36,8	6	31,6	1	5,3	4	21,1	1	5,3	19	100,0
H	3	15,8	6	31,6	0	0,0	9	47,4	1	5,3	19	100,0
I	2	10,5	6	31,6	3	15,8	8	42,1	0	0,0	19	100,0
J	0	0,0	2	10,5	1	5,3	7	36,8	9	47,4	19	100,0
K	2	10,5	5	26,3	6	31,6	4	21,1	2	10,5	19	100,0

Conclui-se o seguinte:

- (A) Os padrões privados, a despeito de serem voluntários, acabam por se tornar uma escolha entre cumprir ou deixar de vender para determinado cliente – “Concordo totalmente” é a resposta maioritária (com 78,9% das empresas), seguindo-se “Concordo parcialmente” (15,8%) e “Discordo totalmente” (5,3%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é extremamente elevado – note-se que “Concordo totalmente” representa mais de três quartos das empresas e, em conjunto com “Concordo parcialmente” representam 94,7% das empresas (a quase totalidade).

- (B) Em relação aos aspectos de *food safety*, os padrões privados são mais restrictivos que os regulamentos públicos dos países/*Codex* – “Concordo parcialmente” é a resposta mais frequente (com 47,4% das empresas), seguindo-se “Concordo totalmente” (42,1%) e “Nem concordo nem discordo” (10,5%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é muito elevado – note-se que “Concordo parcialmente” representa quase metade das empresas e, em conjunto com “Concordo totalmente” representam 89,5% das empresas (a grande maioria), apenas existindo 10,5% de empresas que responderam “Nem concordo nem discordo”.
- (C) O cumprimento dos padrões privados traz custos adicionais em proporções significativas à minha empresa – “Concordo totalmente” é a resposta maioritária (com 68,4% das empresas), seguindo-se “Concordo parcialmente” (31,6%) e não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é extremamente elevado – note-se que “Concordo totalmente” representa mais de dois terços das empresas e, em conjunto com “Concordo parcialmente” representam a totalidade.
- (D) O cumprimento de diversos padrões privados acarreta aumento da complexidade de gestão na minha empresa – “Concordo totalmente” é a resposta maioritária (com 78,9% das empresas), seguindo-se “Concordo parcialmente” (21,1%) e não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é extremamente elevado – note-se que “Concordo totalmente” representa mais de três quartos das empresas e, em conjunto com “Concordo parcialmente” representam a totalidade.
- (E) A necessidade de cumprimento dos padrões privados é uma clara limitação ao acesso a mercados (barreira comercial) – “Concordo parcialmente” é a resposta mais frequente (com 47,4% das empresas),

seguindo-se “Nem concordo nem discordo” (26,3%), “Concordo totalmente” (21,1%) e “Discordo totalmente” (5,3%), não existindo quaisquer respostas “Discordo parcialmente”. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é elevado – note-se que “Concordo parcialmente” representa quase metade das empresas e, em conjunto com “Concordo totalmente” representam 68,5% das empresas (uma fracção elevada), apenas existindo 26,3% de empresas que responderam “Nem concordo nem discordo” e 5,3% (uma única empresa) que respondeu “Discordo totalmente”.

- (F) Ao contrário dos regulamentos públicos/*Codex* que possuem indicadores voltados para os resultados (fins), os padrões privados preocupam-se muito mais com o processo em si (meios) – “Concordo parcialmente” é a resposta maioritária (com 52,6% das empresas), seguindo-se “Concordo totalmente” (31,6%), “Nem concordo nem discordo” (10,5%), e “Discordo parcialmente” (5,3%), não existindo quaisquer respostas “Discordo totalmente”. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é elevado – note-se que “Concordo parcialmente” representa mais de metade das empresas e, em conjunto com “Concordo totalmente” representam 84,2% das empresas (a grande maioria), apenas existindo 10,5% de empresas que responderam “Nem concordo nem discordo” e 5,3% (uma única empresa) que respondeu “Discordo parcialmente”.
- (G) As empresas exportadoras de carne de frango têm participação ativa na formulação e implementação dos padrões privados dos clientes/entidades não-governamentais – “Discordo totalmente” é a resposta mais frequente (com 36,8% das empresas), seguindo-se “Discordo parcialmente” (31,6%), “Concordo parcialmente” (21,1%), “Nem concordo nem discordo” e “Concordo totalmente” (5,3% cada). Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é baixo – note-se que “Concordo parcialmente” e “Concordo totalmente” representam apenas 21,1% e 5,3% das empresas

respectivamente, pelo que em conjunto representam apenas 26,4% das empresas.

- (H) O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de preço para os produtos da minha empresa – “Concordo parcialmente” é a resposta mais frequente (com 47,4% das empresas), seguindo-se “Discordo parcialmente” (31,6%), “Discordo totalmente” (15,8%) e “Concordo totalmente” (5,3%), não existindo quaisquer outras respostas. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é moderado – note-se que “Concordo parcialmente” representa quase metade das empresas mas, em conjunto com “Concordo totalmente” representam 52,7% das empresas (apenas um pouco mais de metade).
- (I) O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de margem para os produtos da minha empresa – “Concordo parcialmente” é a resposta mais frequente (com 42,1% das empresas), seguindo-se “Discordo parcialmente” (31,6%), “Nem concordo nem discordo” (15,8%) e “Discordo totalmente” (10,5%), não existindo quaisquer respostas “Concordo totalmente”. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é moderado – note-se que “Concordo parcialmente” representa 42,1%, mas não existem respostas “Concordo totalmente”.
- (J) O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de diferenciação para os produtos da minha empresa – “Concordo totalmente” é a resposta mais frequente (com 47,4% das empresas), seguindo-se “Concordo parcialmente” (36,8%), “Discordo parcialmente” (10,5%) e “Nem concordo nem discordo” (5,3%), não existindo quaisquer respostas “Discordo totalmente”. Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é muito elevado – note-se que “Concordo totalmente” representa quase metade das empresas e, em conjunto com “Concordo parcialmente” representam 84,2% das empresas (a grande maioria).

- (K) Era preferível que não existissem padrões privados – “Nem concordo nem discordo” é a resposta mais frequente (com 31,6% das empresas), seguindo-se “Discordo parcialmente” (26,3%), “Concordo parcialmente” (21,1%) e “Discordo totalmente” e “Concordo totalmente (10,5% cada). Portanto, o grau de concordância com esta afirmação é baixo, mas o grau de discordância também é baixo, o que significa que predomina uma apreciação neutra sobre esta afirmação – note-se que “Nem concordo nem discordo” é a resposta mais frequente e que as respostas “Concordo” quase equivalem às respostas “Discordo” (ou seja, têm percentagens semelhantes).

5.7 Análise factorial e estrutura conceptual da escala

Nesta secção realiza-se a análise factorial por meio da qual se procura identificar relações e padrões comuns entre as diversas variáveis, reduzindo assim o número de variáveis analisadas. Efectua-se então esta análise recorrendo ao coeficiente de correlação de Spearman e, em primeiro lugar, para verificar se estes dados são apropriados para fazer uma análise factorial, elabora-se uma matriz de correlações entre as respostas às afirmações, observando-se a existência de muitas correlações moderadas e de uma muito elevada.

Quadro XXXVIII – Matriz de Correlações do Grau de Concordância das Afirmações

Afir- mações	Afirmações										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
A	1,000	0,191	-0,087	0,332	-0,290	0,302	-0,328	-0,053	-0,014	0,372	0,025
B	0,191	1,000	0,411	0,234	0,141	0,449	-0,206	-0,265	-0,174	-0,220	0,126
C	-0,087	0,411	1,000	0,205	0,555	0,649	-0,184	-0,479	-0,504	-0,495	0,597
D	0,332	0,234	0,205	1,000	0,076	0,299	-0,099	-0,216	-0,275	-0,103	0,182
E	-0,290	0,141	0,555	0,076	1,000	0,346	-0,184	-0,275	-0,222	-0,164	0,584
F	0,302	0,449	0,649	0,299	0,346	1,000	-0,368	-0,525	-0,490	-0,205	0,483
G	-0,328	-0,206	-0,184	-0,099	-0,184	-0,368	1,000	0,525	0,503	-0,099	-0,335
H	-0,053	-0,265	-0,479	-0,216	-0,275	-0,525	0,525	1,000	0,910	0,204	-0,604
I	-0,014	-0,174	-0,504	-0,275	-0,222	-0,490	0,503	0,910	1,000	0,262	-0,658
J	0,372	-0,220	-0,495	-0,103	-0,164	-0,205	-0,099	0,204	0,262	1,000	-0,176
K	0,025	0,126	0,597	0,182	0,584	0,483	-0,335	-0,604	-0,658	-0,176	1,000

Além disso, procede-se ao cálculo da medida de adequação da amostragem de Kaiser-Meyer-Olkin, cujo valor é de 0,65, o que é um valor aceitável. Em resultado, podemos afirmar que a factorabilidade da matriz de correlações é aceitável, ou seja, é apropriado efectuar uma análise factorial com estes dados. Assim, realizou-se uma análise factorial com extracção de factores pelo método das componentes principais, sendo necessário determinar em primeiro lugar o número de factores a reter. As regras habitualmente utilizadas para seleccionar o número de factores a reter na análise conduzem a diferentes soluções, conforme pode ser observado no quadro seguinte. Com efeito, uma dessas regras consiste em seleccionar os factores cujos valores próprios associados sejam superiores a 1 (regra de Kaiser), sendo o terceiro factor o último que a cumpre, pelo que esta regra apontaria para uma solução com 3 factores, um bom número (explicando apenas 67,3% da variância total, o que é um pouco baixo). Uma segunda regra consiste em explicar 80% da variância total (regra de Pearson), o que conduz a uma solução com 5 factores, o que é elevado (relembre-se que a escala tem 11 afirmações), complicando a análise e conduzindo a factores sem significado e de difícil interpretação (o conjunto dos primeiros 5 factores explica 83.7% da variância total). Finalmente, a terceira regra habitualmente utilizada é baseada no “scree plot” em que se retém o número de factores em que ocorre a maior quebra da percentagem da variância explicada (regra de Cattell), o que conduz a reter 2 factores, mas é pouco (explicando apenas 55,6% da variância total, o que é muito baixo) ou 4 factores, um número adequado (explicando 76,1% da variância total, uma boa percentagem). Em conclusão, foram ensaiadas as soluções com 3 e com 4 factores, acabando por se optar pela segunda, uma vez que se afigura a mais apropriada em termos do significado dos factores e da sua interpretação (e note-se também que o quarto valor próprio se encontra muito próximo de 1, sugerindo a inclusão deste factor na análise).

Quadro XXXIX – Valores Próprios e Variância Explicada dos Factores Relativos à Escala do Grau de Concordância das Afirmações

Factor	Valor Próprio	% da Variância	% Acumulada
1	4,294	39,035	39,035
2	1,827	16,606	55,641
3	1,287	11,701	67,342
4	0,959	8,722	76,064
5	0,839	7,629	83,692
6	0,553	5,028	88,720
7	0,459	4,171	92,891
8	0,343	3,116	96,007
9	0,213	1,940	97,947
10	0,168	1,529	99,477
11	0,058	0,523	100,000

Assim, os resultados da análise factorial forçada a 4 factores seguida de rotação varimax e normalização de Kaiser são dados no quadro seguinte onde se indicam os pesos factoriais das diferentes afirmações em cada factor, encontrando-se a negrito o peso mais elevado de cada atitude (para mais fácil leitura e interpretação do quadro, as afirmações estão indicadas pela ordem do factor em que saturam e não pela ordem do questionário). Outras soluções factoriais foram ensaiadas (particularmente a solução com 3 factores), conforme referido no capítulo de Metodologia, mas esta solução com 4 factores revelou-se a mais adequada para a interpretação (a consideração de um número de factores mais elevado conduz a factores desnecessários ou a um pequeno acréscimo da variância explicada e a consideração de um número inferior não é suficiente, pois faz com que a representação de várias afirmações seja de má qualidade, conduz a factores de difícil interpretação e com pouco significado e diminui a percentagem da variância explicada). Em resultado, conclui-se que 4 factores são suficientes para descrever a estrutura subjacente aos dados (estrutura latente).

Refira-se que os pesos factoriais apresentam geralmente valores elevados ou mesmo muito elevados, o que permite concluir novamente que a solução factorial obtida tem boa qualidade. O quadro também mostra as comunalidades, ou seja, a percentagem da variância de cada item explicada conjuntamente pelos 4 factores extraídos. Verifica-se que essa percentagem é superior a 50% em todos as

afirmações com uma única excepção (e esta está muito próxima desse valor), sendo elevada em algumas afirmações e muito elevada noutras, o que significa mais uma vez que os resultados desta análise factorial são de boa qualidade.

Quadro XXXX – Estrutura Factorial da Escala do Grau de Concordância das Afirmações

Afirmações	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Comunalidades
G	0,659	-0,130	-0,141	-0,410	0,833
H	0,903	-0,170	-0,177	0,113	0,609
I	0,935	-0,128	-0,148	0,180	0,822
C	-0,308	0,632	0,429	-0,380	0,452
E	-0,096	0,926	-0,022	-0,076	0,874
K	-0,591	0,630	0,080	-0,019	0,725
B	-0,015	0,177	0,752	-0,109	0,639
D	-0,170	-0,082	0,645	0,012	0,888
F	-0,383	0,432	0,625	0,035	0,945
A	-0,104	-0,231	0,549	0,684	0,828
J	0,129	-0,076	-0,236	0,866	0,754

Em resultado, o primeiro factor apresenta pesos factoriais elevados das afirmações: “As empresas exportadoras de carne de frango têm participação ativa na formulação e implementação dos padrões privados dos clientes/entidades não-governamentais”, “O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de preço para os produtos da minha empresa” e “O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de margem para os produtos da minha empresa”. Assim, este factor pode ser designado como a dimensão dos **Ganhos operacionais com o cumprimento dos padrões privados**. É interessante que as duas afirmações sobre ganhos de preço e ganhos de margem saturem no mesmo factor, pois tal faz todo o sentido (uma vez que ambos os ganhos estão directamente associados). É também muito interessante que a afirmação sobre a participação activa das empresas exportadoras de carne de frango na formulação e implementação dos padrões privados dos clientes/entidades não-governamentais sature no mesmo factor, o que significa que se encontra associada às duas afirmações anteriores. Esta constatação também faz todo o sentido, pois a intervenção das empresas na definição dos padrões privados será no sentido de melhorar os seus ganhos (preço, margem, lucro) ou ao menos mitigar os custos

adicionais oriundos da adopção dos padrões privados. No entanto, na prática, as respostas ao questionário mostram a pequena participação das empresas exportadoras de carne de frango na formulação e implementação dos padrões privados.

O segundo factor apresenta pesos factoriais elevados das afirmações: “*O cumprimento dos padrões privados traz custos adicionais em proporções significativas à minha empresa*”, “*A necessidade de cumprimento dos padrões privados é uma clara limitação ao acesso a mercados (barreira comercial)*” e “*Era preferível que não existissem padrões privados*”. Assim, este factor pode ser designado como a dimensão dos **Problemas de competitividade devidos aos padrões comerciais**. É interessante que o agravamento dos custos e a limitação do acesso a mercados saturem no mesmo factor, mas de facto ambos os problemas conduzem à perda de competitividade por parte das empresas, o que é muito complicado para estas e prejudica muito a sua atividade. É por isso que a afirmação de ser preferível que não existissem padrões privados também satura neste factor, o que significa que se encontra associada às outras duas.

O terceiro factor apresenta pesos factoriais elevados das afirmações: “*Em relação aos aspectos de food safety, os padrões privados são mais restrictivos que os regulamentos públicos dos países/Codex*”, “*O cumprimento de diversos padrões privados acarreta aumento da complexidade de gestão na minha empresa*” e “*Ao contrário dos regulamentos públicos/Codex que possuem indicadores voltados para os resultados (fins), os padrões privados preocupam-se muito mais com o processo em si (meios)*”. Assim, este factor pode ser designado como a dimensão do **Aumento da complexidade da gestão e operação da empresa devido aos padrões privados**. Faz todo o sentido que estas afirmações saturem no mesmo factor, pois todos se referem à operação das empresas, ou seja, ao seu processo produtivo e à gestão desse processo (gestão interna), incluindo os relacionados com a segurança alimentar. O facto dos padrões privados se preocuparem muito mais com os meios do que com os fins parece levar a um aumento da complexidade de gestão pois ao invés de, grosseiramente falando, fazer gestão sobre o *output*, faz-se necessário cada vez mais definir pontos de controle e gestão intermediários. Além disto, a necessidade de cumprir com padrões privados mais

restritivos que regulamentos públicos também aumenta a complexidade de gestão dos exportadores.

O quarto factor apresenta pesos factoriais elevados das afirmações: “*Os padrões privados, a despeito de serem voluntários, acabam por se tornar uma escolha entre cumprir ou deixar de vender para determinado cliente*” e “*O cumprimento dos padrões privados traz ganhos de diferenciação para os produtos da minha empresa*”. Assim, este factor pode ser designado como a dimensão do **Aumento da competitividade proporcionado pelo cumprimento aos padrões privados**. Com efeito, o cumprimento dos padrões privados proporciona ganhos de diferenciação, no sentido de produzir um produto “diferenciado”, que possui um “selo” que comunica este facto aos públicos-alvo. Interessante notar que isto sature no mesmo factor que a afirmação relativa a “cumprir ou deixar de vender”. Isto porque os padrões privados parecem mesmo possuir esta característica, ou seja, aqueles que fazem parte do “grupo” beneficiam dos ganhos de diferenciação, porém para fazer parte do “grupo” e se beneficiar tem que cumprir os padrões, caso contrário isto se torna efectivamente uma barreira.

O quadro seguinte mostra os coeficientes de cada item nos 4 factores (*component scores*).

Quadro XXXXI – Coeficientes dos Itens nos Factores da Escala do Grau de Concordância das Afirmações

Afirmações	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
A	0,017	-0,095	0,319	0,402
B	0,180	0,036	0,457	-0,065
C	0,069	0,263	0,167	-0,152
D	0,013	-0,160	0,378	-0,040
E	0,183	0,643	-0,112	0,149
F	0,030	0,171	0,278	0,082
G	0,277	-0,002	0,067	-0,284
H	0,410	0,151	0,075	0,082
I	0,447	0,203	0,094	0,138
J	0,036	0,190	-0,148	0,601
K	-0,138	0,299	-0,120	0,101

Para a avaliação da qualidade do modelo factorial obtido, o quadro seguinte apresenta a matriz dos resíduos, ou seja, a matriz das diferenças entre as

correlações observadas entre os itens e as correlações estimadas (reproduzidas) pelo modelo factorial com os 4 factores retidos. Existem 30 resíduos (54%) com valor absoluto superior a 0,05, o que indica um ajustamento aceitável (considera-se que o ajustamento é bom quando a percentagem destes resíduos é inferior a 50%). Além disso, o índice da qualidade do ajustamento ou *Goodness of Fit Index* (GFI) é 0,96, o que indica um excelente ajustamento (valores do GFI superiores a 0,95 indicam um excelente ajustamento, sendo 1 o valor máximo deste indicador). O GFI ajustado, designado por AGFI, é 0,85, o que ainda revela um bom ajustamento. Por sua vez, o *Root mean square residual* (RMSR) é 0,072, o que significa novamente que o ajustamento é bom (considera-se geralmente que valores de RMSR inferiores a 0,05 representam um ajustamento muito bom). Em resumo, estes coeficientes mostram que o ajustamento tem uma boa qualidade.

Quadro XXXXII – Matriz de Resíduos do Modelo Factorial da Escala do Grau de Concordância das Afirmações

Afir- mações	Afirmações										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
A		-0,108	0,051	-0,067	-0,022	-0,005	0,068	0,021	0,011	-0,095	0,07
B	-0,108		-0,069	-0,238	-0,016	-0,099	-0,112	-0,076	-0,007	0,067	-0,056
C	0,051	-0,069		-0,068	-0,079	0,003	0,006	0,025	-0,003	0,022	-0,025
D	-0,067	-0,238	-0,068		0,151	-0,134	0,098	0,037	-0,033	0,055	0,082
E	-0,022	-0,016	-0,079	0,151		-0,074	-0,034	-0,026	-0,003	-0,021	-0,057
F	-0,005	-0,099	0,003	-0,134	-0,074		0,043	0,001	0,009	-0,006	-0,064
G	0,068	-0,112	0,006	0,098	-0,034	0,043		-0,071	-0,076	0,128	0,140
H	0,021	-0,076	0,025	0,037	-0,026	0,001	-0,071		-0,002	-0,065	0,053
I	0,011	-0,007	-0,003	-0,033	-0,003	0,009	-0,076	-0,002		-0,059	-0,009
J	-0,095	0,067	0,022	0,055	-0,021	-0,006	0,128	-0,065	-0,059		-0,017
K	0,079	-0,056	-0,025	0,082	-0,057	-0,064	0,140	0,053	-0,009	-0,017	

5.8 Análise classificatória

Com o objetivo de identificar grupos (*clusters*) homogéneos compostos por empresas com características próximas e que apresentem um perfil semelhante relativamente aos padrões privados, tem-se a seguir a análise classificatória.

Em primeiro lugar, é necessário decidir sobre o número de classes. Esta decisão foi apoiada, por um lado, na decomposição da inércia (variância) total em inércia intra-

classe e inter-classe, obtidas a partir de uma análise da variância com as classes resultantes, o que permite obter a proporção da inércia explicada por cada partição considerada (coeficiente R^2) e, por outro lado, na análise no dendrograma obtido apresentado mais abaixo, onde se avaliaram as possíveis partições e o seu significado. Assim, o quadro e o gráfico seguintes mostram as percentagens de inércia referidas, sugerindo uma solução com quatro classes, uma vez que é neste ponto que se observa uma quebra do ritmo da diminuição da percentagem de inércia intra-classe, ou de forma equivalente, uma quebra do ritmo de aumento da percentagem de inércia inter-classe (“regra do cotovelo”). As percentagens obtidas são de 33,5% e 66,5% respectivamente, o que é aceitável, e o dendrograma também aponta para esta solução. Logo, esta classificação parece ser a mais adequada (ou mais “natural”) e será então adoptada.

Quadro XXXXIII – Percentagem de Inércia Intra-Classe e Inter-Classe

Nº de classes	Intra-classe	Inter-classe
1	100,0	0,0
2	63,6	36,4
3	47,4	52,6
4	33,5	66,5
5	26,3	73,7
6	21,7	78,3
7	17,1	82,9
8	13,2	86,8
9	9,6	90,4
10	7,4	92,6

Gráfico VI – Representação Gráfica da Percentagem de Inércia Intra-Classe e Inter-Classe

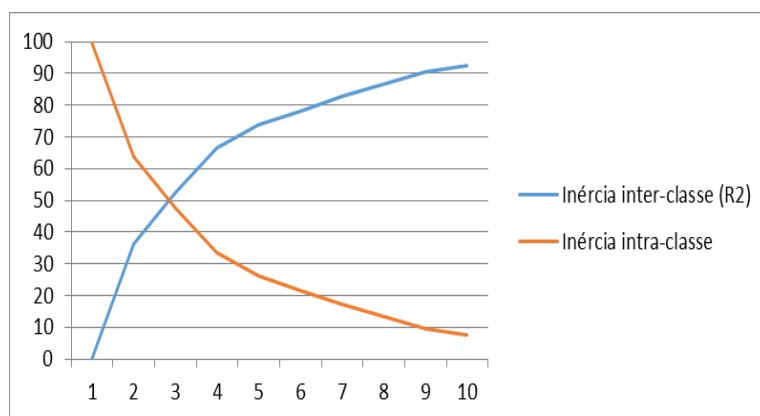
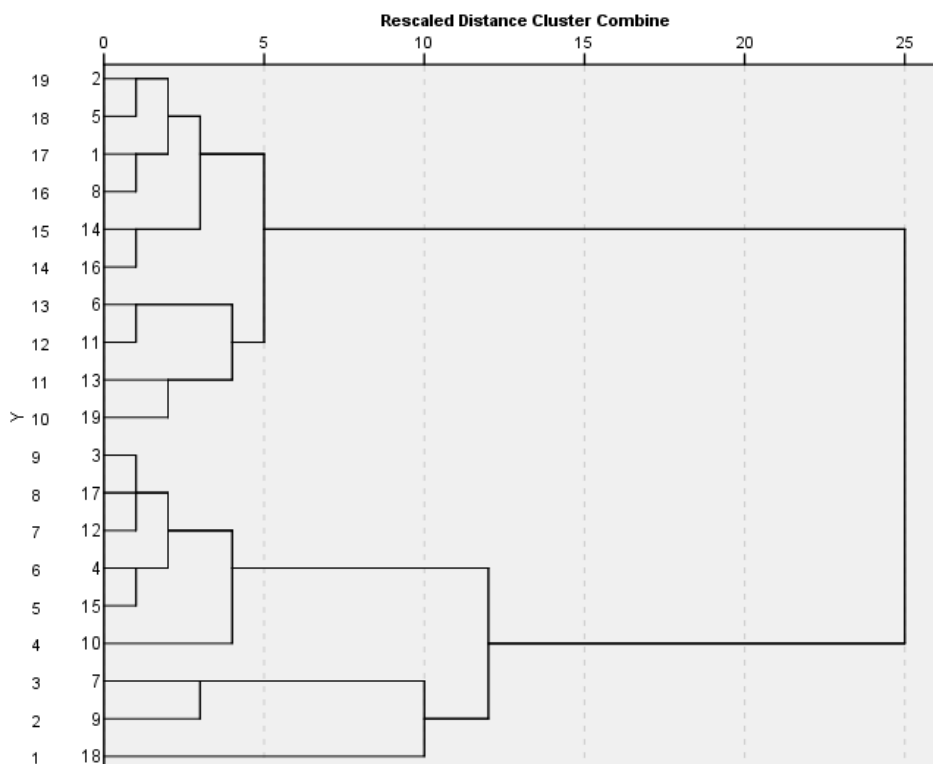


Gráfico VII – Dendrograma – Índice de Ward/Quadrado da Distância Euclideana



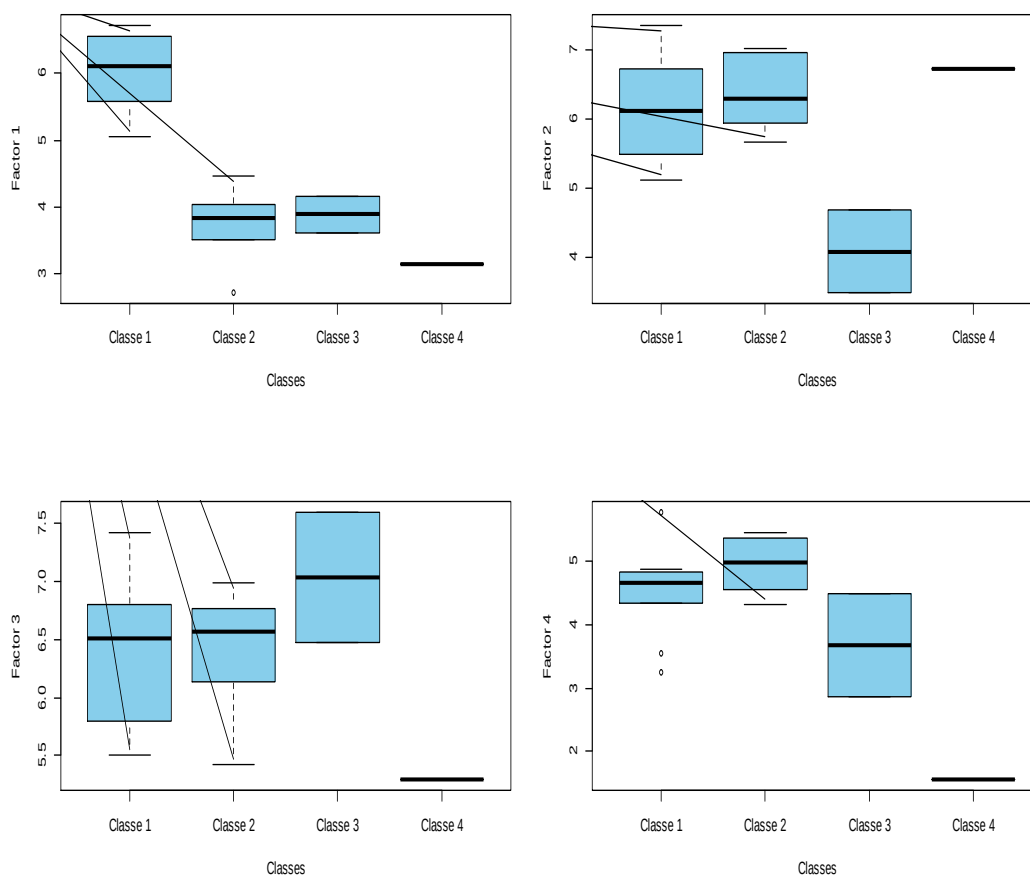
Assim, é possível agora passar à interpretação das classes com base no significado dos factores indicado na análise factorial.

O quadro seguinte mostra a média e o desvio padrão dos valores dos factores para cada classe (a última classe inclui apenas uma empresa, pelo que a média é igual ao valor dessa empresa e não existe desvio padrão) e o diagrama de caixa-de-bigodes representa a distribuição dos valores dos factores para as classes.

Quadro XXXIV – Medidas Descritivas das Classes

Classe		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
1	Média	6,0	6,1	6,4	4,5
	Desvio padrão	0,55	0,70	0,64	0,71
2	Média	3,7	6,4	6,4	4,9
	Desvio padrão	0,60	0,56	0,56	0,46
3	Média	3,9	4,1	7,0	3,7
	Desvio padrão	0,38	0,84	0,79	1,16
4	Média	3,2	6,7	5,3	1,5

Gráfico VIII – Caixa-de-Bigodes das Classes



A Classe 1 agrupa as empresas 1, 2, 5, 6, 8, 11, 13, 14, 16 e 19 e apresenta valores elevados nos três primeiros factores e um valor moderado no quarto. Portanto, esta classe inclui empresas que apresentam valores geralmente altos das dimensões (com excepção da quarta). São por isso empresas que se caracterizam fundamentalmente por beneficiar de ganhos de preço e de margem com o cumprimento dos padrões privados, mas também por considerar que esse cumprimento traz problemas de competitividade (acréscimo de custos e problemas de acesso a mercados) e aumento da complexidade da gestão e da operação da empresa. São ainda empresas que consideram, embora menos, que o cumprimento dos padrões privados é imprescindível para conseguir vender e que traz ganhos de diferenciação.

Em termos da sua caracterização, estas empresas são maioritariamente de pequena e média dimensão (até um milhão de frangos abatidos por dia, com grande predomínio das que abatem até meio milhão), já exportam há muitos anos

(predominam as que exportam há pelo menos 11 anos, das quais se destacam ainda as que exportam há mais de 15 anos), fazem-no para um número elevado de países (predominam as que exportam para entre 31 e 70 países), exportam maioritariamente uma percentagem elevada da produção (predominam as que exportam entre 31% e 50%) e cumprem geralmente um número moderado de padrões privados (entre 1 e 6, com especial incidência entre 4 e 6), tendo aumentado esse número desde o início dos anos 2000 (ligeira ou razoavelmente, especialmente esta última).

A Classe 2 agrupa as empresas 3, 4, 10, 12, 15 e 17 e apresenta um valor baixo no primeiro factor, valores elevados no segundo e no terceiro e um valor moderado no quarto. Portanto, são empresas que se caracterizam fundamentalmente por considerar que o cumprimento dos padrões privados traz problemas de competitividade (acréscimo de custos e problemas de acesso a mercados) e aumento da complexidade da gestão e da operação da empresa. São ainda empresas que consideram, embora menos, que o cumprimento dos padrões privados é imprescindível para conseguir vender e que traz ganhos de diferenciação e que pouco se beneficiam de ganhos de preço e de margem com esse cumprimento. São, portanto, empresas para quem o cumprimento dos padrões privados acarreta maioritariamente dificuldades.

Em termos da sua caracterização, estas empresas são quase todas de pequena (menos de 300.000 frangos abatidos por dia), já exportam há muitos anos (predominam as que exportam há entre 6 e 15 anos), fazem-no para um pequeno ou moderado número de países (predominam as que exportam para entre 11 e 30 países), exportam maioritariamente uma percentagem moderada da produção (predominam as que exportam entre 21% e 30%) e cumprem geralmente um baixo número de padrões privados (nenhum ou até 3), mantendo quase todas esse número desde o início dos anos 2000.

A Classe 3 agrupa apenas as empresas 7 e 9 e apresenta um valor muito alto no terceiro factor e valores baixos ou apenas moderados nos outros. Portanto, são empresas cuja característica distintiva consiste em considerar que o cumprimento dos padrões privados aumenta a complexidade da gestão e da operação e que valorizam pouco as restantes dimensões.

Em termos da sua caracterização, uma empresa é de pequena dimensão (até 300.000 frangos abatidos por dia) e outra de grande dimensão (mais de 3 milhões), já exportam há muitos anos (uma exporta há entre 11 e 15 anos e a outra há mais de 15), fazem-no para um número elevado ou muito elevado de países (uma exporta para entre 51 e 70 países e a outra para mais de 70 países), exportam uma percentagem elevada da produção (entre 31% e 50%), uma cumpre um baixo número de padrões privados (entre 1 e 3) e a outra cumpre um número muito elevado (mais de 10), sendo que a primeira mantém esse número desde o início dos anos 2000 e a outra aumentou-o razoavelmente.

A Classe 4 inclui apenas a empresa 18 (que ficou isolada de todas as outras por apresentar características distintas de quaisquer outras empresas) cuja principal característica é apresentar valores muito baixos no primeiro e no último factor. É portanto uma empresa para quem o cumprimento dos padrões privados pouco traz ganhos de preço, de margem ou de diferenciação. Por outro lado, considera fortemente que esse cumprimento traz problemas de competitividade (acréscimo de custos e problemas de acesso a mercados) e, embora menos, que aumenta a complexidade da gestão e da operação.

Em termos da sua caracterização, esta empresa é de média dimensão (entre 300.001 e 500.000 frangos abatidos por dia), já exporta há muitos anos (entre 11 e 15 anos), fá-lo para um número elevado de países (entre 51 e 70 países), exporta uma percentagem muito elevada da produção (mais de 51%) e não cumpre nenhum padrão privado, tal como já sucedia no início dos anos 2000.

5.9 Conhecimento da existência de discussões para disciplinar a actuação dos padrões privados no comércio internacional (#13)

A resposta mais frequente é “Pouco conhecimento” (47.4% das empresas), seguindo-se “Algum conhecimento” (36.8%) e “Nenhum conhecimento” (15.8%), não existindo quaisquer respostas “Bastante conhecimento”. Portanto, as empresas têm muito pouco conhecimento da existência destas discussões.

De facto, nas entrevistas conduzidas com algumas das empresas, apesar de o tema ser considerado relevante por boa parte delas, pouco se sabe internamente sobre as discussões multilaterais para tentar disciplinar os padrões privados.

No mais das vezes, quando informados da existência, ainda que embrionária, das discussões no Comité SPS, os entrevistados em sua grande maioria mencionavam naquele momento o seu apoio à qualquer ação que discipline multilateralmente este fenómeno.

5.10 Apoio para frente de trabalho junto aos órgãos governamentais competentes (#14)

Todas as 19 empresas foram unânimes em afirmar que apoiariam uma frente de trabalho específica para discutir o tema junto aos órgãos governamentais competentes (no caso brasileiro, o Ministério das Relações Exteriores, o Ministério da Agricultura) para além da participação da entidade que representa o sector, demonstrando a importância do tema para os exportadores brasileiros de carne de frango.

Novamente, as entrevistas corroboraram os resultados obtidos nesta questão, tendo muitos entrevistados inclusive sugerido que este tema fosse levado para a agenda da associação do sector. Uma vez que cada vez mais os exportadores de carne de frango enfrentam isoladamente este tema, se houver um trabalho em conjunto, é provável que haja um aumento do poder negocial.

6. Conclusões

Os padrões privados são uma nova modalidade de governança no comércio global e têm sido especialmente relevantes nas transações de produtos agropecuários e alimentos. É inegável o aumento da relevância deste tipo de mecanismo em praticamente todos os sectores da economia e o trabalho comprova o aumento das obrigações dos exportadores brasileiros de carne de frango no que se refere aos padrões privados desde o início do século.

Neste sentido, é importante mencionar que os padrões privados que endereçam *food safety* e qualidade são os mais relevantes/recorrentes para os exportadores e isto parece ter relação directa com as características do sector de atividade. No entanto, vale ressaltar que os padrões privados mais recentes têm endereçado outras questões que até o início do século eram praticamente inexistentes, em especial bem-estar animal e meio-ambiente. Ou seja, para além do aumento do número de padrões privados cumpridos, aumentou-se também o escopo (tipos diferentes de padrões) daquilo que as empresas exportadoras tem que cumprir.

Na opinião geral dos exportadores, a proliferação dos padrões privados tem como principal causa a necessidade de diferenciação por parte dos clientes (retalhistas) e o estudo mostra claramente o perfil vinculante dos padrões privados, isto é, mesmo sendo voluntários na sua conceção, acabam por se tornar uma escolha entre cumprir ou deixar de vender para determinado cliente. Neste sentido, os dados recolhidos neste trabalho corroboram a tese de que as novas relações de governança global (em que o peso e poder dos retalhistas torna-se cada vez maior) tornaram os padrões privados de facto “obrigatórios”, substituindo muitas vezes os regulamentos públicos, especialmente em matérias de *food safety*. Assim, mesmo com pequena variação nas respostas, os exportadores entendem que a necessidade de cumprimento dos padrões privados é uma clara limitação ao acesso a mercados, ou seja, funcionam como barreiras comerciais.

Nesta linha, chama atenção o facto dos exportadores considerarem em sua grande maioria que os padrões privados geralmente são mais restrictivos que os regulamentos públicos, confirmando também uma grande preocupação da literatura especializada, uma vez que os acordos internacionais que regem o tema (SPS e *Codex Alimentarius*) indicam que qualquer medida adoptada de carácter sanitário que seja diferente daquilo

que é internacionalmente aceite tem de ser razoável e possuir comprovação científica. O trabalho não entra especificamente nos requisitos sanitários solicitados (o que poderia vir a ser uma nova abordagem de estudo no futuro), porém os exportadores muitas vezes citaram nas entrevistas as exigências cada vez mais restrictivas de alguns padrões privados quando comparados aos regulamentos públicos e diretrizes multilaterais (*Codex Alimentarius*, por exemplo).

Outro ponto importante a reter deste trabalho é a pequena/inexpressiva participação das empresas exportadoras na formulação dos requisitos dos padrões privados, o que está muito em linha com a literatura em geral, assim como os dados também corroboram a ideia muito presente na literatura de que os padrões privados preocupam-se muito mais com os meios do que com os fins.

Ainda, interessante notar o facto de que algumas empresas (praticamente um quarto das respostas) preferem não cumprir nenhum padrão privado. Maioritariamente isto se dá por dois motivos principais, a saber: ou porque a empresa é pequena e ainda está começando seu processo de exportação e conhecimento dos mercados internacionais ou porque deliberadamente decidiu não cumprir. Neste último caso, a explicação invariavelmente recai sobre o aumento de custos e complexidade de gestão sem o respectivo *trade-off* em maiores margens e preços.

Vale notar que as questões relacionadas com o aumento de custos e de complexidade de gestão são praticamente consensuais entre os exportadores, assim como há o reconhecimento de que os padrões privados de facto trazem diferenciação para os produtos de suas empresas.

No entanto, em relação à percepção sobre aumento de preços e de margens oriundos do cumprimento dos padrões privados pelos exportadores, os mesmos se dividem nas respostas, não havendo uma indicação clara da percepção geral do sector nestes indicadores, variando conforme as características de cada empresa.

Interessante notar que mesmo com indicações claras na maior parte das respostas ao questionário, a resposta à questão “*Era preferível que não existissem padrões privados*” tem perfil neutro.

Por fim, no que se refere às conclusões específicas sobre o estudo realizado, os resultados do inquérito ainda mostram o pouco conhecimento dos exportadores sobre as discussões multilaterais sobre o tema e indicam também a necessidade de organização

do sector com os órgãos governamentais para melhor entendimento e gestão do fenómeno.

Neste sentido, interessante observar também que a literatura específica sobre disciplinar ou não os padrões privados no âmbito da actuação dos órgãos multilaterais (nomeadamente o SPS) ainda tem respostas pouco conclusivas. Parece cada vez mais claro que um avanço substancial sobre a regulação dos padrões privados na óptica internacional/multilateral só se dará a partir da eventual instauração de um painel no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. Uma possível alternativa seria criar dentro do âmbito do Acordo SPS algo semelhante ao Código de Boas Práticas já existente no Acordo TBT.

Ainda sobre a relação entre padrões privados e regulação internacional, importa acompanhar eventuais internalizações de alguns padrões privados nos regulamentos dos países, o que poderia alterar radicalmente a discussão sobre o tema.

Este trabalho tem como uma de suas principais limitações a ausência de comparativo com outras indústrias exportadoras de carne de frango no mercado mundial. Apesar de as exportações brasileiras deste produto representarem mais de um terço do total transacionado em todo mundo, não é possível garantir que o mesmo comportamento/percepção em relação aos padrões privados se observa em outros países exportadores (como os EUA, por exemplo). Neste sentido, um novo estudo que alargue o universo para outros países pode trazer indicações mais conclusivas sobre a percepção do sector de carne de frango sobre os padrões privados. Outro caminho possível poderia ser a comparação com outros sectores do agronegócio, seja no Brasil ou no mundo, ou ainda com sectores industriais e de serviços.

Ainda, um estudo que compare a percepção dos exportadores e dos retalhistas em um mesmo trabalho poderia trazer confrontos interessantes de percepções que certamente contribuíram para o avanço da literatura sobre o tema, ao invés do que maioritariamente tem se produzido até os dias de hoje sobre os padrões privados, isto é, trabalhos que mensuram o impacto a partir da óptica de uma partes (tal como também é o caso deste trabalho).

Outro ponto que eventualmente poderia ser melhor abordado é a discussão jurídica mais aprofundada sobre os padrões privados assim como parece ser relevante também algum

estudo mais específico sobre a questão da concorrência (e oligopolização do retalho e, porque não, dos produtores e exportadores) e os padrões privados.

Enfim, trata-se de um tema relativamente novo e que possivelmente terá cada vez mais importância, seja nos meios académico, empresarial e sector público. Espera-se então que o trabalho seja um contributo para o avanço das discussões.

Anexo I – Empresas Produtoras Associadas à ABPA

EMPRESAS PRODUTORAS (MERCADO DOMÉSTICO E EXPORTAÇÃO)
ABATEDOURO DE AVES ITAQUIRAI LTDA – FRANGOBELLO AD'ORO S/A AGRÍCOLA JANDELLE LTDA – BIG FRANGO AGROGEN S.A. BRF S/A CÉU AZUL ALIMENTOS LTDA. CIA MINUANO DE ALIMENTOS COASUL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CONSOLATA – COPACOL COOPERATIVA AGROPECUÁRIA CASCAVEL – COOPAVEL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL COPAGRIL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL LAR COOPERATIVA CENTRAL AURORA ALIMENTOS C.VALE COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL FRINAL S/A FRIGORÍFICO E INTEGRAÇÃO AVÍCOLA JBS FRANGOSUL LTDA. KAEFER AGRO INDUSTRIAL LTDA – GLOBOAVES MINERVA DAWN FARMS IND. E COM. DE PROTEÍNAS LTDA NOGUEIRA RIVELLI IRMÃOS LTDA RIO BRANCO ALIMENTOS LTDA – PIF PAF SÃO SALVADOR ALIMENTOS S.A. - SUPERFRANGO TYSON DO BRASIL ALIMENTOS LTDA UNIFRANGO AGROINDUSTRIAL DE ALIMENTOS S/A VOSSKO DO BRASIL ALIMENTOS CONGELADOS LTDA ZANCHETTA ALIMENTOS LTDA

EMPRESAS PRODUTORAS (APENAS MERCADO DOMÉSTICO)
AGRIVERT IND. E COM. LTDA AGRODANIELI IND. E COM. LTDA ANHAMBI ALIMENTOS NORTE LTDA ASA ALIMENTOS LTDA AVIVAR ALIMENTOS S.A. COMPANHIA DE ALIMENTOS DO NORDESTE – CIALNE COOPERATIVA AGROPECUARIA HOLAMBRA LTDA COOPERATIVA LANGUIRU COOPEAVI FRANGOESTE AVICULTURA LTDA FRANGOS PIONEIRO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS GRAMADO AVICULTURA E AGROP. LTDA. GRANJEIRO ALIMENTOS GRANJO BRASÍLIA AGROINDUSTRIAL S/A GUJÃO ALIMENTOS LTDA KORIN AGROPECUÁRIA LTDA JAGUAFRANGO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA NUTRIZA AGROINDUTRIAL DE ALIMENTOS S/A – FRIATO ORGANIZAÇÕES FRANCAP LTDA POLE ALIMENTOS – GRANJA REGINA UNIÃO AVÍCOLA AGROINDUSTRIAL LTDA

Anexo II – Questionário submetido às Empresas Exportadoras

Esta pesquisa visa compreender a percepção dos EXPORTADORES BRASILEIROS DE CARNE DE FRANGO sobre os PADRÕES PRIVADOS.

Segundo estudo realizado pela UNCTAD, actualmente existem mais de 400 padrões privados em todo o mundo.

Basicamente, os padrões privados são padrões (certificações) desenvolvidos e adoptados por entidades privadas e por definição são voluntários, em contraposição aos regulamentos públicos que são obrigatórios.

1. Sua empresa exporta carne de frango? *

Escolher 1 opção. Continuar a responder o questionário apenas se exporta carne de frango.

- ☐ Sim
- ☐ Não

2. Qual a dimensão da sua empresa? (em número de frangos abatidos/dia)

Escolher 1 opção

- ☐ Menos de 300.000 frangos abatidos/dia
- ☐ Entre 300.001 e 500.000 frangos abatidos/dia
- ☐ Entre 500.001 e 1.000.000 frangos abatidos/dia
- ☐ Entre 1.000.001 e 3.000.000 frangos abatidos/dia
- ☐ Mais de 3.000.001 frangos abatidos/dia

3. Há quantos anos a sua empresa exporta carne de frango?

Escolher 1 opção

- ☐ Menos de 1 ano
- ☐ Entre 1 e 5 anos
- ☐ Entre 6 e 10 anos
- ☐ Entre 11 e 15 anos
- ☐ Mais de 15 anos

4. Para quantos países sua empresa exporta carne de frango?

Escolher 1 opção

- ☐ Entre 1 e 10 países
- ☐ Entre 11 e 30 países
- ☐ Entre 31 e 50 países
- ☐ Entre 51 e 70 países
- ☐ Mais de 70 países

5. Qual o % das exportações nas vendas totais da sua empresa?

Escolher 1 opção

- ☐ Até 10% das vendas totais
- ☐ Entre 11% e 20% das vendas totais
- ☐ Entre 21% e 30% das vendas totais
- ☐ Entre 31% e 50% das vendas totais
- ☐ Mais de 51% das vendas totais

6. Quantos padrões privados (relacionados com carne de frango) a sua empresa cumpre actualmente? *

Escolher 1 opção

- ☐ Nenhum
- ☐ Entre 1 e 3
- ☐ Entre 4 e 6
- ☐ Entre 7 e 9
- ☐ Mais de 10

7. Em relação ao início dos anos 2000 a sua empresa cumpre actualmente um número de padrões privados...:

Escolher 1 opção

- ☐ Razoavelmente Menor
- ☐ Ligeiramente Menor
- ☐ Igual
- ☐ Ligeiramente Maior
- ☐ Razoavelmente Maior

8. Na sua opinião quais os principais motivos para que clientes privados decidam adoptar padrões privados ao invés de se guiarem apenas pelas exigências públicas de cada país importador?

Selecionar na lista os motivos

- ☐ Desconfiança em relação aos regulamentos/legislações nacionais e sobre a fiscalização (nomeadamente dos aspectos sanitários)
- ☐ Transferência de responsabilidade para os exportadores
- ☐ Necessidade de diferenciação por parte dos clientes
- ☐ Controlo da cadeia produtiva por parte dos clientes
- ☐ Outra:

9. Qual a recorrência (quantidade de padrões, necessidade de cumprimento) e relevância de cada tipo de padrão privado que a sua empresa cumpre?

Escolher 1 opção para cada linha

	Nada Recorrente/Relevante	Pouco Recorrente/Relevante	Recorrente/Relevante	Muito Recorrente/Relevante	Extremamente Recorrente/Relevante
A. Padrões Privados de Food Safety	☐	☐	☐	☐	☐
B. Padrões Privados de Qualidade	☐	☐	☐	☐	☐
C. Padrões Privados de Bem-Estar Animal	☐	☐	☐	☐	☐
D. Padrões Privados de Meio Ambiente	☐	☐	☐	☐	☐
E. Padrões Privados de Ética/Direitos Humanos	☐	☐	☐	☐	☐
F. Padrões Privados de Questões Trabalhistas	☐	☐	☐	☐	☐
G. Padrões Privados de Promoção de Boas Práticas Agrícolas	☐	☐	☐	☐	☐

10. Quais destes padrões privados a sua empresa cumpre actualmente?

Selecionar na lista todos os padrões privados que a empresa cumpre e inserir outros que porventura não estejam na lista

- ☐ GlobalGAP
- ☐ British Retail Consortia (BRC)
- ☐ International Food Standards (IFS)
- ☐ Safe Quality Food (SQF)
- ☐ Global Food Safety Initiative (GFSI)
- ☐ Tesco's Nature's Choice
- ☐ Carrefour's Fillière Qualité
- ☐ Loblaw's President's Choice
- ☐ Agricultural Labeling Ordinance (ALO)
- ☐ Universal Feed Assurance Scheme (UFAS)
- ☐ Mc Donalds
- ☐ Yum!

- ☐ ☐ Wal Mart
- ☐ ☐ KFC
- ☐ ☐ CODE-EFABAR
- ☐ ☐ Burguer King
- ☐ ☐ ISO
- ☐ ☐ Outra:

11. Dos padrões privados que a sua empresa cumpre actualmente, qual (is) pode (m) ser considerado (s) os mais exigentes em relação à food safety (limite máximo de resíduos, etc.)? E no geral, qual é o mais exigente?

12. Em relação aos padrões privados, analise as afirmações a seguir:
Escolher 1 opção para cada afirmação

	Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Nem Concordo nem Discordo	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente
A. Os padrões privados, a despeito de serem voluntários, acabam por se tornar uma escolha entre cumprir ou deixar de vender para determinado cliente	☐	☐	☐	☐	☐
B. Em relação aos aspectos de food safety, os padrões privados são mais restrictivos que os regulamentos públicos dos países/Codex	☐	☐	☐	☐	☐
C. O cumprimento dos padrões privados trás custos adicionais em proporções significativas à minha empresa	☐	☐	☐	☐	☐
D. O cumprimento de diversos padrões privados acarreta aumento da complexidade de gestão na minha empresa	☐	☐	☐	☐	☐

	Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Nem Concordo nem Discordo	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente
E. A necessidade de cumprimento dos padrões privados é uma clara limitação ao acesso a mercados (barreira comercial)	☐	☐	☐	☐	☐
F. Ao contrário dos regulamentos públicos/CODEX que possuem indicadores voltados para os resultados (fins), os padrões privados preocupam-se muito mais com o processo em si (meios)	☐	☐	☐	☐	☐
G. As empresas exportadoras de carne de frango tem participação ativa na formulação e implementação dos padrões privados dos clientes/entidades não-governamentais	☐	☐	☐	☐	☐
H. O cumprimento dos padrões privados trás ganhos de preço para os produtos da minha empresa	☐	☐	☐	☐	☐
I. O cumprimento dos padrões privados trás ganhos de margem para os produtos da minha empresa	☐	☐	☐	☐	☐
J. O cumprimento dos padrões privados trás ganhos de diferenciação para os produtos da minha empresa	☐	☐	☐	☐	☐
K. Era preferível que não existisse padrões privados	☐	☐	☐	☐	☐

13. Sua empresa tem conhecimento do facto de que já existem diversas discussões no âmbito multilateral (OMC, Codex) para tentar disciplinar a atuação dos padrões privados no comércio internacional?

Escolher 1 opção

- ☐ ☐ Nenhum Conhecimento
- ☐ ☐ Pouco Conhecimento
- ☐ ☐ Algum Conhecimento
- ☐ ☐ Bastante Conhecimento

14. Sua empresa apoiaria uma frente de trabalho para discutir o tema junto aos órgãos governamentais competentes (Ministério da Agricultura, Ministério das Relações Exteriores, etc.)?

Escolher 1 opção

- ☐ ☐ Sim
- ☐ ☐ Não

Comentários Adicionais

Escreva aqui qualquer comentário sobre os padrões privados que julgar relevante

Referências Bibliográficas

Amaral, M. (2012), *Do Novo Protecionismo ao Protecionismo Privado: a Atuação da Sociedade Civil na Regulação do Comércio Internacional*, Brasília: Apex-Brasil.

Appleton, A. (2003), “Dispute Settlement: World Trade Organization / Technical Barriers to Trade”, *UNCTAD*, UNCTAD/EDM/Misc.232/Add.22, pp. 1 – 45.

Bernstein, S. e Hannah, E. (2008), “Non-State Global Standard Setting and the WTO: Legitimacy and the Need for Regulatory Space”, *Journal of International Economic Law*, Vol. 11, Nº 3, pp. 575 – 608.

Botterill, L. e Daugbjerg, C. (2011), “Engaging with Private Sector Standards: a case study of GLOBALG.A.P.”, *Australian Journal of International Affairs*, Vol. 65, Nº 4, pp. 488 – 504.

Brunsson, N. e Jacobsson, B. (2000), “The Contemporary Expansion of Standardization” in *A World of Standards*, Brunsson, N. e Jacobsson, B. (organizadores), Oxford: Oxford University Press.

Burch, D. e Lawrence, G. (2005), “Supermarket Own Brands, Supply Chain and the Transformation of the Agri-food System”, *International Journal of Sociology of Food and Agriculture*, Vol. 13, Nº 1, pp. 1 – 18.

Burnquist, H. e Costa, C. (2013), “Proteção ou Protecionismo? Um Problema Crescente na Agenda de Comércio Internacional”, *Pontes*, Vol. 9, Nº 9, pp. 4 – 6.

Buzby, J., Frenzen, P. e Rasco, B. (2001), “Product Liability and Microbial Food-Borne Illness”, *USDA Economic Research Service*, Report Nº 799, pp. 1 – 28.

Campbell, H. (2005), “The rise and rise of EuropGAP: European (re)invention of colonial food relations”, *International Journal of Sociology of Food and Agriculture*, Vol. 13, Nº 2, pp. 1 – 19.

Casella, A. (2001), “Product Standards and International Trade. Harmonization Through Private Coalitions?”, *KYKLOS*, Vol. 54, Fasc. 2/3, pp. 243 – 264.

Clarke, R. (2010), “Private Food Safety Standards: Their Role in Food Safety Regulation and their Impact”, *Paper prepared for presentation and discussion at the 33rd Session of the Codex Alimentarius Commission*, pp. 1 – 42.

Codex Secretariat (2006), “Understanding the Codex Alimentarius”, *FAO/WHO*, 3ª edição, pp. 1 – 39.

Dawson, R. (1995), “The Role of the Codex Alimentarius Commission in Setting Food Standards and the SPS Agreement Implementation”, *Food Control*, Vol. 6, Nº 5, pp. 261 – 265.

Drogué, S. e DeMaria, F. (2012), “Pesticide Residues and Trade, the Apple of Discord?”, *Food Policy*, Vol. 37, pp. 641 – 649.

Du, M. (2010), “Reducing Product Standards Heterogeneity Through International Standards in WTO: How Far Across the River?”, *Journal World Trade*, Vol. 44, Nº 2, pp. 295 – 318.

Engler, A., Nahuelhual, L., Cofré, G., Barrena, J. (2012), “How Far from Harmonization are Sanitary, Phytosanitary and Quality-related Standards? An Exporter’s Perception Approach”, *Food Policy*, Vol. 37, pp. 162 – 170.

Fontanelli, F. (2011), “ISSO and Codex Standards and International Trade Law: What Gets Said is not What’s Heard” *ICLQ*, Vol. 60, pp. 895 – 932.

Freidberg, S. (2007), “Supermarkets and Imperial Knowledge”, *Cultural Geographies*, Vol. 14, Nº 3, pp. 321 – 342.

Fulponi, L. (2006), “Private Voluntary Standards in the Food System: The Perspective of Major Food Retailers in OECD Countries”, *Food Policy*, Vol. 31, pp. 1 – 13.

Gonçalves, J. e Perez, L. (2006), “Exportações Brasileiras da Cadeia de Produção de Aves no Período 2000-2005”, *Informações Econômicas*, Vol. 36, Nº 7, pp. 32 – 47.

Hoffmann, I., Baumung, R., Wandro, C. (2014), “Survey on (Private) Voluntary Standards in the Livestock Sector”, *Workshop of the FAO/UNEP Programme on Sustainable Food System – Voluntary Standards for Sustainable Food Systems: Challenges and Opportunities*, Roma.

Hatanaka, M., Bain, C., Busch, L. (2005), “Third-party Certification in the Global Agri-food System”, *Food Policy*, Vol. 30, Nº 3, pp. 354 – 369.

Henson, S. e Northern, J. (1998), “Economic Determinants of Food Safety Controls in Supply of Retailer Own-branded Products in United Kingdom”, *Agribusiness*, Vol. 14, Nº 2, pp. 113 – 126.

Henson, S. e Humphrey, J. (2009), “The Impacts of Private Food Safety Standards on the Food Chain and on Public Standard-Setting Process”, *ALINORM*, 09/32/9D-Part II, pp. 1 – 51.

Henson, S. e Humphrey, J. (2010), “Understanding the Complexities of Private Standards in Global Agri-Food Chains as They Impact Developing Countries”, *Journal of Development Studies*, Vol. 46, Nº 9, pp. 1628 -1646.

Humphrey, J. (2012), “Food Safety, Private Standards Scheme and Trade: The Implications of FDA Food Safety Modernization Act”, *IDS Working Paper 403*, pp. 1 – 65.

International Organization for Standardization (ISO). Disponível em <http://www.iso.org/iso/home.html>. Acesso em 04/11/2013.

IPARDES (2002), *Análise da Competitividade da Cadeia Agroindustrial da Carne de Frango no Estado do Paraná*, Curitiba: IparDES.

Jank, M. S., Araújo, R. L., Lima, R. C. A., Junqueira, C. (2005), “Agricultura/Capítulo II” in *O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional*, Thorstensen, V., Jank, M. S. (organizadores), São Paulo: Editora Aduaneiras.

Lee, G. (2006), “Private Food Standards and their Impacts on Developing Countries”, *EC Report*, pp. 1 – 108.

Lima, R. C. A., Silva, L. R., Carvalho, M. A. E., Morosini, F., Telli, I., Barros, M. C. M. (2013), “Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias” in *Releitura dos Acordos da OMC como Interpretados pelo Órgão de Apelação: Efeitos na aplicação das regras do comércio internacional*, Thorstensen, V., Oliveira, L. M. (coordenadoras), São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda.

Liu, P. (2009), “Private Standards in International Trade: Issues and Opportunities”, *WTO’s Workshop on Environment-related Private Standards, Certification and Labelling Requirements*, Geneva.

Loconto, A. (2014), “Voluntary Standards: impacting smallholders’ market participation”, *Workshop of the FAO/UNEP Programme on Sustainable Food System – Voluntary Standards for Sustainable Food Systems: Challenges and Opportunities*, Roma.

Mayeda, G. (2004), “Developing disharmony? The SPS and TBT Agreements and the Impact of Harmonization in Developing Countries”, *Journal of International Economic Law*, Vol. 7, Nº 4, pp. 737 – 764.

Melo, O., Engler, A., Nahuelhual, L., Cofré, G., Barrena, J. (2014), “Do Sanitary, Phytosanitary, and Quality-related Standards Affect International Trade? Evidence from Chilean Fruit Exports, *World Development*, Vol. 54, pp. 350 – 359.

Mesquita, P. E. (2005), *Multifuncionalidade e Preocupações Não-Comerciais: Implicações para as Negociações Agrícolas na OMC*, Brasília: FUNAG.

Nadvi, K. e Waltring, F. (2003), “Making Sense of Global Standards” in *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Schmitz, H. (ed.), Cheltenham: Edward Elgar.

Oliveira, C. (2011), “A Dinâmica da Estrutura da Indústria de Carne de Frango no Brasil”, Dissertação de Mestrado, UFRGS.

Prevost, D. (2008), “Private Sector Food-Safety Standards and the SPS Agreement: Challenges and possibilities”, *South African Yearbook of International Law*, Vol. 33, pp. 1 – 37.

Santacoloma, P. (2014), “Nexus Between Public and Private Food Standards: Main Issues and Perspectives”, *Workshop of the FAO/UNEP Programme on Sustainable Food System – Voluntary Standards for Sustainable Food Systems: Challenges and Opportunities*, Roma.

Silva, M., Rosado, P., Braga, M., Campos, A. (2011), “Oferta de Exportação de Carne de Frango do Brasil, de 1992 a 2007”, *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Vol. 49, Nº 1, pp. 31 – 54.

Sykes, A. (1999), “The Limited Role of Regulatory Harmonization in International Goods and Services Markets”, *Journal of International Economic Law*, Vol. 2, Nº 1, pp. 49 – 70.

Thompson, L. e Lockie, S. (2012), “Private Standards, Grower Network, and Power in a Food Supply System”, *Agric Hum Values*, Vol. 30, pp. 379 – 388.

ABPA (2014), *Relatório Anual*, São Paulo: ABPA.

USDA (2014), Disponível em <http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdquery.aspx>. Acesso em 19/02/2014.

Vandemoortele, T. e Deconinck, K. (2014), “When Are Private Standards More Stringent than Public Standards?”, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 96, Nº 1, pp. 154 – 171.

Von Hagen, O. e Alvarez, G. (2011), “The Interplay of Public and Private Standards – Literature Review Series on the Impact of Private Standards (Part III)”, *International Trade Center Technical Paper*, pp. 1 – 41.

Von Schilippenbach, V. e Teichmann, I. (2012), “The Strategic Use of Private Quality Standards in Food Supply Chains”, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 94, Nº 5, pp. 1189 – 1201.

Washington, S. e Ababouch, L. (2011), “Private Standards and Certification in Fisheries and Aquaculture - Current practice and emerging issues”, *FAO Fisheries and Aquaculture Technical Paper*, Nº 553, pp. 7 – 11.

Will, M. (2003), *Food Quality and Safety Standards as required by EU Law and the Private Industry*, Eschborn: Deutsche Gesellschaft fuer

Wolff, C. (2008), “Private Standards and the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures”, *Conf. OIE*, pp. 87 – 93.

World Trade Organization (WTO) (1995), *SPS Agreement*. Disponível em http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm. Acesso em 27/11/2013.

World Trade Organization (WTO) (1995), *TBT Agreement*. Disponível em http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm. Acesso em 28/11/2013.

World Trade Organization (WTO) (1998), “Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures”, Disponível em http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsund_e.htm. Acesso em 29/11/2013.

World Trade Organization (WTO) (2009), “Effects of SPS-related private standards - descriptive report”, *WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures G/SPS/GEN/932*, Genebra.

World Trade Organization (WTO) (2010), “Report of the Ad Hoc Working Group on SPS-Related Private Standards to the SPS Committee”, *WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures G/SPS/W/256*, Genebra.

World Trade Organization (WTO) (2011), “Actions Regarding SPS-Related Private Standards”, *WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures G/SPS/55*, Genebra.

World Trade Organization (WTO) (2013), “Technical Information on Technical Barriers to Trade”, Disponível em http://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_info_e.htm. Acesso em 03/12/2013.

World Trade Organization (WTO) (2014), “Report of the Co-Stewards of the Private Standards E-Working Group on Action 1”, *WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures G/SPS/W/276*, Genebra.

Wouters, J. e Geraets, D. (2012), “Private Food Standards and the World Trade Organization: Some Legal Considerations”, *World Trade Review*, Vol. 11, Nº 3, pp. 479 – 489.

Zylberstajn (2011), *Caminhos da Agricultura Brasileira*, São Paulo: Atlas.

Zúñiga, H. (2009), “Definition of the Concept of International Standard in the TBT Agreement”, *Journal World Trade*, Vol. 43, N° 6, pp. 1223 – 1254.