

Universidade Estadual Paulista
Faculdade de Ciências e Letras – Ar
Departamento de Economia

Relatório Anual de Atividades – CNPq

A inserção do Brasil no mercado internacional de produtos primários - Uma análise a partir da crise dos anos 80 e da reestruturação dos anos 90.

Estudante: Márcio Paschoino Lupatini
Orientador: Prof. Dr. José Carlos Tartaglia

Araraquara, agosto de 1999.

Este relatório tem por objetivo descrever as atividades desenvolvidas pelo bolsista junto ao Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN) até a presente data. Atualmente estão sendo formados os grupos econômicos e conjuntamente a análise dos principais produtos importados e exportados por estes grupos. Esta análise dá um enfoque quantitativo e qualitativo. No item três deste relatório está a análise de dois destes grupos econômicos. Para melhor clareza e entendimento das atividades este relatório divide-se em três partes:

I) Revisão bibliográfica – esta parte resultou das leituras dos textos e das várias discussões de forma sistemática, com acompanhamento do orientador.

II) Sistematização das informações - o objetivo é mostrar as várias etapas da pesquisa, com suas dificuldades e superações nas seguintes fases: a) construção, consolidação e classificação dos arquivos das empresas; b) solicitação dos pedidos dos relatórios anuais das empresas; c) formação dos grupos econômicos das empresas da amostra; d) manipulação dos registros dos fluxos comerciais; e) apresentação dos resultados do grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital das empresas de uma amostra agroalimentar ; g) análise dos principais produtos na pauta de importação e exportação do Brasil referentes a dois grupos econômicos agroalimentares – Perdigão e Sadia.

III) Outras Atividades – estão sendo desenvolvidas atividades desse tipo de forma paralela às duas outras anteriores para melhor andamento da pesquisa.

Das atividades principais realizadas pelo Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN), a atividade I e II é parcialmente feita em conjunto. Isso deve-se ao fato, de como já explicitado no relatório anterior deste bolsista, que existiria a parte inicial e básica da pesquisa que seria feita de forma comum. Em seguida, depois de obtidas e processadas as informações referentes à classificação das empresas da amostra, o presente bolsista iria seguir a análise do setor agroindustrial brasileiro no contexto de abertura comercial e reestruturação econômica brasileira.

Assim as atividades I e II são feitas de forma parcialmente em conjunto no sentido da necessidade de ler textos específicos, dependendo da pesquisa específica que o bolsista do GEEIN está desenvolvendo. No caso deste bolsista houve a necessidade de ler textos, além dos lidos conjuntamente com o grupo, referentes ao setor agroindustrial. Com relação a atividade II, como cada bolsista segue uma pesquisa específica, ou seja, trabalha com uma subamostra, a manipulação de dados dessas empresas, e posteriormente, os resultados são diferenciados.

No entanto, é importante ressaltar que estes projetos específicos só podem ser desenvolvidos na medida em que isso é feito de forma articulada, permitindo a interpretação dos fenômenos econômicos com maior profundidade e de forma mais ampla, proporcionando maiores condições de enfrentar as delimitações da pesquisa.

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

ESTRATÉGIAS EM UMA ECONOMIA ABERTA: IMPACTOS RECENTES SOBRE PRODUTIVIDADE, CONCENTRAÇÃO E COMÉRCIO EXTERIOR

Maurício Mesquita Moreira

O texto focaliza sua análise, basicamente, nos quatro aspectos seguintes: produtividade, concentração, participação das estrangeiras e inserção no comércio internacional. O autor a partir desses aspectos tenta mostrar que abertura/liberalização do Brasil foi benéfica, forçando as empresas a modernização e reestruturação, promovendo um maior bem-estar para as pessoas. É importante destacar que este ponto de vista diverge de muitos autores¹ conceituados no meio acadêmico, entre eles: Luciano Coutinho², Mariano Laplane e Ricardo Bielchowsky.

I-Introdução

A economia brasileira experimentou após o Plano Real em 1994 uma nova onda de investimentos de investimentos diretos. Nesta parte introdutória o autor coloca que o ponto de partida é inspirado na literatura sobre o comércio e desenvolvimento, que, em função da abertura comercial, o presente ciclo de investimentos diretos tendem a ser radicalmente distinto daqueles que ocorreram ao longo da história da industrialização brasileira e que, por conseguinte, tem potencial de gerar uma relação custo-benefício mais vantajosa para o país.

Como foco de análise para sustentar este argumento, o autor usa a indústria de transformação que representa, em 1995, 55% do estoque de investimentos diretos no Brasil.

A concentração da análise dá-se em três aspectos: progresso técnico, concentração e comércio exterior.

II- O ancient regime

Neste tópico o autor discute as características do investimento direto durante o regime de substituição das importações e seus resultados do ponto de vista da eficiência de competitividade da indústria.

¹ Nos textos do Mariano Laplane e do Ricardo Bielschowsky que se baseou o relatório anterior do presente bolsista, também consta argumentos que divergem radicalmente do ponto de vista de Moreira.

² Em relatórios anteriores desta bolsa estão explicitados alguns argumentos do Coutinho que divergem radicalmente da visão do Moreira.

O texto divide a história do investimento direto (ID) na indústria brasileira em dois períodos distintos: antigo regime (antes de 1990 – substituição das importações) e novo regime (depois de 1990 – abertura/liberalização).

No período de substituição pode-se apontar duas características:

- fluxo de investimento direto é motivado pela necessidade de se superar as barreiras contra as importações;
- ambiente de tariff-jumping que é um ambiente protegido para as empresas com preços domésticos superavam por larga margem os preços internacionais;

Dois características que tiveram fortes influências de modo que essas empresas entraram, ou melhor, com que intuito elas vieram produzir, o texto indica em destaque:

- preços domésticos superiores aos internacionais pelo fenômeno de aglomerado (oligopólios);
- mesmo com escalas pouco competitivas era interessante produzir no Brasil pelo fato que em condições de crowd-in os altos preços proporcionaram um lucro elevado (rentabilidade do capital alta).

Isso se deu particularmente nos setores de bens duráveis (automobilística e eletroeletrônico) e bens de capital (seriados e por encomenda).

O texto menciona que a proteção estimulou linhas de produtos excessivamente diversificadas, resultado das restrições à especialização impostas pelos limites da instabilidade do mercado doméstico e somado a falta de concorrência internacional, além do elevado grau de verticalização, contrapartida das exigências dos índices de nacionalização e isso impede as firmas a se beneficiarem das especializações.

Com relação as questões explicitadas anteriormente Moreira “sintetiza” argumento que as desvantagens de escala a respeito à integração vertical na medida em que provoca um efeito acumulativo ao longo da cadeia produtiva. Ele enfatiza que a proteção é um efeito negativo sobre o progresso-técnico fez com que as empresas não diminuísse os custos ou atualizassem suas linhas de produtos (com custos elevados e tecnologicamente defasados).

As contribuições de estudos mais recentes, segundo o autor, apontam sobre os custos benefícios dos investimentos diretos em países em desenvolvimento são:

- promovem crescimento econômico, elevando o crescimento da produtividade (via transferências de tecnologia e externalidades tecnológicas) das exportações.
- O regime de SI no Brasil com proteção as empresas estrangeiras fez com que estas reduzissem a contribuição dos ID, minando os incentivos, seja para o crescimento da produtividade (via ganhos de escala ou inovações), seja para a expansão das exportações.

Moreira coloca basicamente duas críticas sobre estas questões particularmente, e portanto considera que as pessoas são penalizadas duplamente:

- produtos tecnologicamente defasados e preços elevados;
- contribuinte paga impostos que muitas vezes são remetidos em subsídios concedidos à exportação.

III- O regime de abertura

A abertura altera radicalmente o quadro do antigo regime de SI. A redução na proteção de importações fez com que o *tarriff-jumping* fosse em grande parte substituído pela busca de vantagens locais na determinação do investimento direto.

Cria-se a necessidade das empresas estrangeiras instaladas no país em mudar a sua forma de operar sob pena de sucumbir diante da concorrência das importações.

Produtividade

A hipótese citada no texto diz que um maior volume de inovações (no mercado doméstico) de produto e processo (ganhos de produtividade) é uma forma de responder às pressões da concorrência internacional.

O autor aponta que há estudos escassos em relação a esta questão. A exceção por exemplo, do setor automobilístico, setor tradicionalmente dominado por EE, onde estudos de Fonseca(1996) mostram que entre 1990-94, ocorreu uma melhora significativa na qualidade do produto, resultado que ele atribui à abertura comercial. O texto coloca, ainda, que a relação entre o crescimento da produtividade do trabalho (1990-97) e a participação do capital estrangeiro foi positiva. Não há dúvida, segundo o autor, que por trás dessa correlação existe um viés setorial importante. Neste ponto há um reconhecimento de uma defasagem inter-setorial.

O texto indica que 71,6% da receita operacional líquida (ROL) das EE em 1997 estava concentrada nos setores intensivos em capital e tecnologia (bens duráveis), cujo crescimento da produtividade no período recente ficou muito acima da média da indústria. Esses setores foram os mais beneficiados pela estrutura de proteção no período de substituição de importações (S.I). A concentração de EE neste setores reflete as vantagens competitivas dessas empresas ou relação de acesso a tecnologia e capital. Dessa maneira, segundo Moreira, a abertura fez com que fosse otimizado por uma questão de sobrevivência o que era subutilizado durante o regime de S.I. Através de exercício econométrico mostrou que a correlação entre o crescimento da produtividade e a participação do capital estrangeiro continua a ser positiva e estatisticamente significativa.

Concentração

Neste item o autor coloca que se preocupou em determinar as mudanças no grau de concentração da produção nos setores em que as filiais estrangeiras operam, para a indústria de transformação como um todo. Fez então a comparação entre os anos de 1978, quando se estava num regime de SI, e os anos de 1995 e 1997, quando o processo de abertura comercial já estava bastante avançado.

Analisando o período de 1978 a 1997, os resultados que o texto aponta – as características da distribuição dos 143 setores da indústria de transformação por um conjunto selecionado de índices de concentração – vão na direção que não houve grandes mudanças, mas onde há sinais de que após 1995, ou seja, após a estabilização, a expansão das importações e o começo da onda de investimentos diretos, teve início um movimento de concentração da produção.

A interpretação dos dados por parte do autor indica, que a década de 90 apresenta quedas significativas no grau de concentração dos mercados³.

Após 1995, os indicadores de concentração da produção e dos mercados passaram a se movimentar em direções opostas refletindo, por um lado a busca por escalas mais competitivas e, por outro, a concorrência externa que levou o índice de penetração das importações a mais do que duplicar no período. O autor afirma que isto é, uma evidência de que o quadro prevalecente durante o regime de SI – de setores pouco concentrados do ponto de vista da produção, mas muito concentrados do ponto de vista do mercado – começou a ser modificado.

Em síntese, com relação a concentração, o texto nos diz que a inclusão da variável intensidade de fator (capital, recursos naturais e trabalho) a correlação entre participação estrangeira e crescimento da concentração na produção ocorre, como esperado, predominantemente no segmento intensivo em capital e tecnologia onde os ganhos de escala são em geral mais expressivos e onde o fenômeno do crowd-in foi mais intenso. O fato desse segmento como um todo (isto é, incluindo os setores com baixa participação estrangeira) não apresentar um crescimento expressivo da concentração sugere que as empresas nacionais têm sido mais lentas em se reestruturar em direção a ganhos de escala.

Participações das estrangeiras

Neste item o autor testa a hipótese de que as empresas nacionais perderam market share.

A média setorial do market share das empresas com participação estrangeira subiu de 28% em 1980 para 43% em 1995. Agregando os setores por intensidade de fator (capital, trabalho e

³ Concentração na produção diz respeito aos participantes no mercado que produzem no país. Já concentração do

recursos naturais) tem-se que essas empresas ganharam participação em todos os segmentos, mas de forma diferenciada. Os setores intensivos em trabalho acusaram o maior ganho médio (27,5%), mas isso se explica em grande parte pela pequena base de participação dessas empresas nesses setores em 1980. Tanto é assim, afirma o autor, que a média setorial do segmento em 1995 ficou apenas 19%. A pequena base inicial, no entanto, não explica o também substancial ganho médio (68%) apresentado pelos setores intensivos em capital e tecnologia, já que o market share das empresas com participação estrangeira nesse setores em 1980 já era elevada (36%). Através da construção de uma série a partir dos dados do IRPJ, concluiu-se que para o período de 1995-97 o padrão, do ponto de vista setorial foi semelhante ao do período 1980-95, com a participação das empresas estrangeiras crescendo em todos os segmentos e praticamente em todos os setores, mas também tendo como líderes o segmento intensivo em trabalho, onde o efeito da base inicial pequena ainda foi importante, seguindo pelo segmento de capital e tecnologia.

Segundo Moreira há sinais de uma correlação direta entre ganho de participação das estrangeiras e concentração, mas sinais muito tenues e obtidos de forma indireta. Ele ainda indica que não há dúvida que este resultado reflete em parte o fato de uma parcela não divulgada dos ID após 1995 ter decorrido da entrada de novas firmas no mercado brasileiro, atraídas pelas perspectivas de crescimento do país. Esse efeito pode ter aumentado a participação das estrangeiras sem que o grau de concentração tenha crescido, retardando o ajuste dos setores afetados em direção a uma configuração mais sustentável. A KPMG⁴, estima que 32,8% do total de investimentos diretos em 1996 se deu através de aquisições e fusões, um número significativo se levarmos em conta que no total de investimentos estão incluídos aqueles feitos por empresas já instaladas no país.

Esse conjunto de resultados tendem pelo menos a confirmar a hipótese do texto de que a busca pela modernização e pelos ganhos de escala das empresas estrangeiras acabaria gerando, como contrapartida, uma perda de participação das empresas de capital nacional, com particular ênfase nos setores intensivos em capital e tecnologia, atividades onde se localizavam as maiores oportunidades de ganhos de escala.

Inserção no Comércio Internacional

Algumas análises chamam atenção para o crescente déficit comercial apresentado por essas empresas após a abertura da economia, sugerindo a existência de um viés pró-importação. Não há dúvida, segundo Moreira, que existem razões para se acreditar que fatores alheios ao comportamento dos preços relativos possam afetar a decisão dessas empresas quanto à escolha de mercados e à origem dos seus insumos. Pelo lado das exportações, a subordinação da filial aos

mercado envolve tanto produtores locais como os importadores.

interesses da matriz pode resultar em restrições ao acesso à determinados mercados e pelo lado das importações a mesma subordinação pode levar a que a compra de insumos seja determinada por outros fatores que não são preço e qualidade. O elevado peso do comércio intra-firma no total do comércio dessas firmas (43% em 1995, BACEN 1997) alimenta, segundo o texto, essas suspeitas.

O texto aponta com relação a propensão a importar insumos, que as empresas estrangeiras superior a média e também as empresas nacionais. Quanto à propensão a exportar também se evidencia este quadro, onde nas empresas estrangeiras esta propensão é superior a das nacionais.

O autor nesta parte final deste item faz um exercício econométrico envolvendo tanto exportações como importações. O objetivo foi medir a sensibilidade dessas variáveis à questão da origem da propriedade, considerando o tamanho da firma e o setores que esta se encontra. Com bases nesses coeficientes pode-se afirmar que para um dado setor e para um dado tamanho de firma, as exportações das empresas são, em média, 179% superiores às nacionais, enquanto que no caso das importações essa superioridade chega a 316%.

Em síntese, neste tópico o autor coloca que as evidências disponíveis, embora longe de serem conclusivas, apontam para uma maior integração de EE com o resto do mundo, integração essa superior à das empresas nacionais. Ele afirma que agora ao invés de empresas superprotegidas com exportações altamente subsidiadas, têm-se operando sob a concorrência das importações, com preços mais próximos aos preços internacionais e cuja a participação das exportações no faturamento é crescente, apesar da drástica redução dos subsídios. No entanto é verdade que os dados apontam para um viés pró importação, com as empresas estrangeiras apresentando uma propensão a importar mais elevada.

“GLOBALIZAÇÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL: A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO MUNDIAL DE PRODUTOS AGROINDUSTRIAIS”

José Marangoni Camargo

I - Introdução

Este texto analisa a evolução do comércio internacional de produtos agroindustriais e o comércio mundial de produtos agrícolas segundo o grau de processamento industrial no contexto do comércio mundial e perante os três aspectos seguintes associados à globalização. O primeiro refere-se à globalização financeira, o segundo às mudanças dos padrões tecnológicos e organizacionais das

⁴Citada em FIESP 1998, segundo às referências do autor Maurício Mesquita Moreira.

empresas nas últimas décadas e o terceiro aspecto associa-se à globalização da atividade empresarial, tanto no setor industrial como de serviços.

Os anos 70 marcaram o fim de um longo período de expansão econômica dos países capitalistas centrais e do esgotamento do padrão de desenvolvimento constituído no pós-guerra. A combinação de fatores políticos e econômicos favoráveis fez com que as taxas médias anuais entre 1950 e 1973 do mundo desenvolvido fossem aproximadamente o dobro de sua média histórica desenvolvidas sem precedentes na história do capitalismo. Impôs-se aos demais países centrais o padrão de desenvolvimento norte-americano, baseado na produção e no consumo em grande escala e seguindo os parâmetros tecnológicos característicos da II Revolução Industrial.

Este longo ciclo expansivo iniciado no pós-guerra está associado, por sua vez, a uma ampliação e diversificação do papel do Estado. Implementaram-se políticas ativas de gastos públicos e de administração da demanda, com o compromisso de assegurar o desenvolvimento econômico e o pleno emprego. Ao mesmo tempo, a expansão dos sistemas de Welfare State garantiu uma redução das desigualdades sociais, constituindo-se também num elemento adicional de sustentação da demanda agregada.

O autor coloca que esta trajetória ascendente foi rompida. O padrão de desenvolvimento que predominou nas décadas anteriores dava mostras do seu esgotamento, com o fim da paridade ouro-dólar e instabilidade das taxas de juros, o aumento da inflação nos Estados Unidos em 1972 e com o choque do petróleo em 1973. É o início de um período de baixo dinamismo econômico, de crise dos mecanismos de regulação das economias, de inspiração keynesiana, e da hegemonia do pensamento neoliberal a partir do final dos anos 70. O autor destaca a visão de Coutinho e Belluzzo (1996), onde estes colocam que após o final dos anos 70, passa a predominar um novo paradigma, com políticas liberalizantes que valorizam o funcionamento dos mercados, com destaque para a privatização e desregulamentação e que teriam como contrapartida uma redução do papel que deveria ser ocupado pelo Estado.

Para a vertente mais conservadora, a crise dos anos 70 devem-se a excessiva intervenção do Estado. Essas políticas keynesiana com elevados gastos públicos, política monetária condescendente e as regulamentações nos mercados de trabalho e delas distanciam os preços e desestimulam os investimentos. Dessa forma, as políticas de liberalização iniciadas no final dos anos 70 representam um abandono das práticas de cunho keynesiana que procuravam conciliar pleno emprego e a estabilidade de preços, em favor de uma prioridade absoluta de combate à inflação.

Nesta parte do texto o autor desenvolve três aspectos associados a globalização. O primeiro refere-se a globalização financeira, o segundo às mudanças dos padrões tecnológicos e organizacionais das empresas nas últimas décadas e o terceiro aspecto que ele associa é a globalização da atividade empresarial, tanto no setor industrial como de serviços.

A política monetária torna-se o principal instrumento de regulação macroeconômica, com o objetivo de garantir a estabilidade de preços. Esta deveria ser a principal função do Estado, num contexto de globalização, segundo o pensamento dominante. “ Com o estreitamento das conexões internacionais de comércio, investimento e fluxo de capitais, a política de desenvolvimento se reduziria à criação das condições propícias para atrair investimentos, lubrificando-se ao máximo a liberdade privada de acumulação” (Coutinho e Belluzzo, 1996). Camargo ressalva que como afirma os autores anteriores, nem o desenvolvimento e a estabilização estão automaticamente garantidos pela globalização e a desregulamentação dos mercados. Pelo contrário, o predomínio das políticas apoiadas no liberalismo e no monetarismo estariam na origem do crescimento dos desequilíbrios internacionais e do processo de globalização financeira, com características progressivas especulativas.

O autor ressalva, ainda, que um dos aspectos mais importantes do chamado “*processo globalizante*” entendido como um estágio mais avançado da internacionalização e da integração da economia mundial capitalista é a sua dimensão financeira. As grandes transformações nos mercados financeiros ocorridas desde o final dos anos 70 tem significado a submissão das políticas macroeconômicas à tirania desses mercados. Isso tem implicado em uma redução da soberania dos Estados Nacionais e a sua capacidade de fazer política econômica. No entanto, a inserção dos países neste processo de globalização se dá de forma desigual e hierarquizada. Os Estados Unidos, dada a sua hegemonia militar financeira pode impor a “diplomacia do dólar”, segundo as conveniências da economia americana (Tavares e Melin, 1997), permitindo-se manter déficits orçamentário e em conta correntes elevadas. Por outro lado, países com moedas fracas e com crescente dependência dos fluxos de capital externo como os da América latina, precisam pagar elevados prêmios de risco para poder refinarçar os seus déficits em conta corrente (Coutinho e Belluzzo, 1996) estando mais expostos a movimentos especulativos dos capitais financeiros internacionais.

Quanto ao segundo aspecto da globalização - às mudanças dos padrões tecnológicos e organizacionais das empresas nas últimas décadas - o texto coloca que ocorreu, a partir dos anos 70, um esgotamento do padrão industrial e tecnológico anterior e um novo paradigma produtivo e tecnológico que estaria sendo gestado desde a década de 80.

Mesmo alguns autores considerarem prematuro definir estas mudanças como sendo a Terceira Revolução Industrial, verifica uma série de inovações importantes em diversas áreas. O desenvolvimento de marcas tecnológicas – a informática, a telemática, mecatrónica, etc.- que significam não apenas a criação de novos setores industriais e de serviços, mas uma reformulação nos padrões de consumo, nos processos produtivos e nos produtos. Assim estas tecnologias proporcionaram que se produzisse bens e serviços com qualidade superiores e preços progressivamente reduzidos, tendem a deslocar os antigos produtos e as formas anteriores de

produzi-los.

Novas formas de gestão na indústria e nos serviços também vem sendo implementados. A substituição do esquema tradicional de organização “fordista” (trabalhadores com elevada especialização das tarefas) para o sistema japonês (trabalhadores utilizados em múltiplas funções) evidencia estas novas formas de gestão. Particularmente esta mudança implicou em um aumento do conhecimento e compreensão do conjunto do processo produtivo por parte dos trabalhadores, exigindo, por sua vez, um maior grau de formação e uma qualificação mais polivalente dos mesmos. Os novos métodos de organização da produção que significam flexibilidade e integração, uma maior articulação das cadeias de suprimento e distribuição, com ciclos de produção mais curtos e maior capacidade de resposta às mudanças de mercados. Dada a superioridade competitiva deste novo padrão produtivo, este tende a se difundir rapidamente, impondo-se aos anteriores.

O terceiro aspecto associado a globalização que se refere a globalização da atividade empresarial, segundo o autor, denota num acirramento da concorrência internacional. O texto cita que segundo Coutinho (1995), o avanço da concentração dos mercados dentro dos blocos regionais, assim como um intenso processo de fusões e aquisições, elevando a centralização do capital nos anos 80, tem contribuído para o surgimento de um número significativo de setores oligopolizados em uma escala mundial. Facilitada tanto pela desregulamentação implementada pelos governos como pelas novas tecnologias de informação, assim como pela globalização dos mercados financeiros. Este acirramento da concorrência numa escala global está associado também à deterioração da hegemonia norte-americana e a emergência de novas empresas a configurações produtivas e de mercado capazes de rivalizar com as empresas líderes norte-americanas.

Este aumento da concorrência internacional manifesta-se em vários aspectos. Primeiramente constata-se uma internacionalização acentuada, com o investimento direto estrangeiro crescendo a taxas muito mais elevadas do que o comércio mundial. Devido a multiplicações das fontes de energia desses fluxos, com a participação de todos os principais países industrializados, ao mesmo tempo em que os fluxos de destino tendem a concentrar-se nesses próprios países. Dessa maneira, o IDE deixa de ser um fator que promove a incorporação de parcelas das áreas periféricas para tornar-se um fenômeno da concorrência entre as grandes empresas líderes dos principais países industrializados, com marginalização crescente das periferias.

A globalização, forma de atuação de algumas empresas em número cada vez maior de setores, desafia os estados Nacionais, que respondem com políticas que procuram simultaneamente promover a globalização das suas próprias empresas de forma gradual e manter algum controle e proteção sobre os espaços econômicos nacionais ou regionais.

O autor coloca que é neste contexto internacional (países em desenvolvimento, de maneira

geral, reduziram de forma significativa suas barreiras de importação nos anos 80 e 90, quase todos os países membros da OCDE elevaram as suas) que se pretende analisar a evolução do comércio mundial de produtos agro-industriais a partir dos anos 80.

II - Comércio internacional

Apesar do desempenho expressivo do comércio mundial no período pós-guerra, onde o seu dinamismo se refletiu em um crescimento da produção, a partir da década de 70 houve um arrefecimento das taxas médias de crescimento sensivelmente menores que nos períodos anteriores, elas foram também quase iguais aos incrementos do comércio mundial giraram em torno de 1,5 a 2 vezes a taxa de crescimento do PIB. A partir da segunda metade dos anos 80, o comércio mundial se expande novamente as taxas mais elevadas, chegando no período 1991/ 96 a apresentar um crescimento superior a duas vezes o crescimento do PIB mundial. Essa evolução está ligada a uma série de fatores: 1) resultado de uma maior liberalização do comércio internacional, multilateral, após as negociações da Rodada Uruguiaia, iniciadas em 1986, com a eliminação gradual de práticas protecionistas ou de barreiras comerciais; 2) expansão do comércio internacional a partir da segunda metade dos anos 80 parece ser resultado também da maior liberalização comercial regional, através da constituição dos blocos regionais, que apresentaram, com a tendência interna de transformação em zonas de livre comércio, fluxos comerciais intra-bloco com maior vigor que os fluxos comerciais em geral; 3) por fim, uma importante característica do comércio mundial é a estreita vinculação entre os fluxos de transações de bens e serviços, de um lado, e a atuação das multinacionais e o papel dos investimentos externos diretos, de outro lado. O texto mostra que as exportações intracorporativas entre as matrizes das multinacionais e as suas filiais a outras firmas correspondem a dois terços de todas as exportações mundiais de bens e serviços em 1993.

Em relação aos países em desenvolvimento, há um predomínio dos fluxos de bens e serviços provenientes da matriz e do país – sede das empresas multinacionais para as filiais, segundo Chesnais (1994), como consequência da liberalização recente do comércio exterior nestes países.

III – Evolução do comércio internacional de produtos agroindustriais

O comércio internacional de produtos agrícolas (alimentos e matérias-primas) não apresentou o mesmo dinamismo que o comércio em geral a partir de 1980, o que significou uma redução de sua participação relativa no total das transformações.

Este comportamento das exportações de bens agrícolas inferior ao das exportações em geral pode ser imputado a uma tendência de queda dos preços internacionais dos produtos de origem agrícola e a uma demanda relativamente estável por esses bens. Essa tendência é também o resultado de uma política protecionista por parte dos países desenvolvidos, notadamente pela Comunidade Econômica Européia, através da Política Agrícola Comum (PAC). Isso possibilitou aos países da CEE não só tornarem autosuficientes, mas importantes exportadores, contribuindo para a geração de crescentes excedentes de determinados bens (principalmente cereais, produtos têxteis, açúcar e carne) no mercado mundial, reforçando a tendência de declínio dos preços agrícolas. Os preços dos alimentos tiveram uma queda de preços de 8,0% entre 1980 e 1995. Os preços da soja, do trigo e do milho, os três cereais mais importantes e que constituem a base do complexo alimentar mundial, se situaram, para uma média de período 1991/1995, em um patamar em torno da metade dos preços alcançados no início da década de 70.

Do ponto de vista do comércio agrícola entre os países, ocorre o mesmo fenômeno de polarização e concentração dos fluxos comerciais verificados no comércio geral de mercadorias. Um número relativamente reduzido de países são responsáveis pela maior parte das exportações de produtos agrícolas.

Mesmo tendo peso relativamente reduzido dos produtos agrícolas na pauta de exportações dos países desenvolvidos e do setor agrícola representam uma parcela pequena e declinante do PIB e do emprego, o setor é caracterizado por políticas de intervenção pública nestes países, visando objetivos ligados à estabilidade de preços e a garantia de renda dos agricultores. Os aspectos que justificam a intervenção governamental na agricultura, na sustentação de preços e/ou concessão de subsídios e outras práticas protecionistas, segundo o autor, tem sido o de sustentar a renda dos agricultores, garantir a estabilidade dos mercados e a preocupação com a segurança alimentar. Leva-se em conta os riscos mais elevados na agricultura e o temor de que crises no setor pudesse trazer efeitos negativos para os demais setores, dada a interligação dos mercados. Para ilustrar esta política protecionista, no texto existe uma estatística interessante. Somente os subsídios concedidos pelos países da OECD aos seus agricultores atingiam a cifra de US\$175,5 bilhões em 1990, sendo que 46,5% desse total referia-se aos países da União Européia.

Dada a magnitude da transferência de recursos dos consumidores e contribuintes para sustentar a política agrícola dos países centrais, tem aumentado a pressão sobre o governo desses países, tanto internamente, em função dos altos custos de manutenção dessa política, como externamente. Este tema está em constante debate, como por exemplo, na Rodada Uruguia do GATT em 1993, a política altamente protecionista da União Européia se tornasse questão central face a liberalização da agricultura.

IV – O comércio mundial de produtos agrícolas segundo o grau de processamento industrial.

Uma característica importante do pós-guerra foi a mudança dos padrões de consumo, no sentido de uma homogeneização crescente desses padrões. Ocorreu uma irradiação de modelo standarizado americano de consumo em um plano internacional, que se estendeu também aos bens agrícolas, no qual os produtos agroalimentares industrializados passam a ter um peso cada vez maior nos hábitos de consumo dos países desenvolvidos. Este padrão standarizado de consumo alterou o comércio agrícola, no sentido de transformá-lo, progressivamente de um mercado de produtos naturais em manufaturados.

Associado a este padrão homogeneizado de consumo está a presença das empresas transnacionais do setor agroalimentar que impõem esse padrão de consumo, como também controlam os fluxos mais importantes de comércio, seja de produtos processados, agrícolas semiprocessados ou in natura. O mercado de produtos com maior processamento industrial pode diferir do mercado de produtos in natura, considerando três aspectos: a) a presença mais intensa de empresas multinacionais, que podem executar maiores volumes de comércio, e uma estratégia mais globalizada nos mercados; b) as maiores escalas produtivas e extensão econômica da comercialização, seja a horizontal – ampliação geográfica do mercado – seja a vertical – ampliação e diferenciação econômica via estrato de renda dos consumidores; c) possibilidade de praticar uma política de preços mais rígidos, notadamente nos produtos com maior elaboração industrial, e escapar, assim, mais facilmente das oscilações indesejadas da oferta e da demanda nos mercados. Dessa maneira, em síntese, os produtos com maior grau de processamento e de valor adicionado podem ter uma série de vantagens em relação aos produtos com menor elaboração ou in natura e que, associado à difusão do padrão de consumo standarizado baseado na produção de alimentos duráveis, ajudam a explicar o comportamento diferenciado dos vários tipos de produtos conforme o seu grau de processamento.

Quanto ao grau de processamento observa-se que as taxas de crescimento das exportações dos produtos mais elaborados a partir de 1984 foram sensivelmente superiores aos dos semiprocessados e dos produtos com baixo processamento. Enquanto o comércio total de produtos com alto grau de processamento. Enquanto o comércio total de produtos com alto grau de processamento triplicou no período 1984–95, as exportações dos produtos semielaborados apenas duplicou nestes onze anos e os de baixo grau de elaboração cresceram menos de dois terços.

Essa evolução diferenciada segundo o grau de processamento reafirma o que foi dito anteriormente, no sentido de que o comércio mundial de produtos agrícolas tende a ser caracterizado progressivamente por um comércio de manufaturados, em detrimento dos produtos naturais ou com baixa elaboração.

EMPRESAS ESTRANGEIRAS E FUSÕES E AQUISIÇÕES: OS CASOS DOS RAMOS DE AUTOPEÇAS E DE ALIMENTAÇÃO/BEBIDAS EM MEADOS DOS ANOS 90.

Rute Imanishi Rodrigues

1- Introdução

Este texto tem como objetivo discutir os determinantes e os impactos de investimentos estrangeiros espontâneos na forma de F&A e *joint ventures*, na indústria de transformação, entre 1994 e 1996, com apoio de estudos de caso para os ramos de autopeças e de alimentos e bebidas.

A partir de meados da década de 90, os ingressos líquidos de investimentos diretos estrangeiros (IDE) na economia brasileira passaram a financiar parcela importante do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos, que fora superavitário desde 1992 devido aos ingressos de *portfólio*, que passa a ser resultados principais de influxos de investimentos diretos, a partir de 1995. Parte desses ingressos se deu na forma de fusões, aquisições (F&A) e associações entre empresas, como leva a crer o crescimento paralelo desse tipo de operação, tendo como investidoras empresas estrangeiras.

A forte correlação entre IDE e transações de F&A internacionais não é, entretanto, singularidade do caso brasileiro. Esse processo é observado a partir de meados dos anos 80, quando as F & A internacionais representavam boa parte dos fluxos cruzados de investimentos diretos entre Estados Unidos, União Européia e Japão. No caso da América Latina, que tem participação crescente nos fluxos globais de IDE no início dos anos 90, os ingressos estiveram vinculados, naquele momento, a programas de privatização, sobretudo no caso da Argentina. As transações de F & A e *joint ventures* internacionais também estiveram relacionadas aos fluxos de IDE com destino às economias asiáticas, a partir de meados da década de 90.

As transações de F&A são importante canal de reestruturação e/ou crescimento das grandes corporações. Os grupos econômicos ora se desfazem de atividades não rentáveis, ora adquirem empresas com vistas à diversificação, sobreposição da concorrência ou verticalização, assim como motivações fundamentalmente tecnológicas. Embora dependam das estratégias das corporações, as F&A, são conduzidas por dinâmicas setoriais específicas que levam à concentração de capital e/ou a novos arranjos empresariais. Ou seja, obedecem a lógica ditadas pelas respectivas estruturas de mercado e suas tendências tecnológicas. Nas transações internacionais devem ser consideradas também as estratégias de integração em redes globais de comércio, a localização de plantas em

determinados blocos comerciais, assim como o aproveitamento de dinâmicas distintas de crescimento e rentabilidade.

No caso brasileiro, as operações de takeover, aquisições minoritárias e *joint ventures*, tendo na ponta investidora dos grupos estrangeiros, intensificam-se entre 1994 e 1997. Há que se considerar, portanto, o contexto macroeconômico inaugurado com o Plano Real e sua influência sobre as decisões das empresas estrangeiras de investimentos em F&A no Brasil. As tendências da reestruturação produtiva são visíveis desde a virada da década, marcada por forte mudança nos parâmetros que balizam as condições de concorrência no mercado doméstico e se acentuam com a vigência do programa de estabilização monetária. A repercussão da crise financeira asiática deflagrada no segundo semestre de 1997, sobre os rumos do programa ainda não tem contornos definidos, mas provocou a elevação imediata da taxa de juros interna, com impactos negativos sobre o crescimento projetado do PIB.

A reinserção do país no circuito financeiro internacional, que se expressa em forte superávit na conta de capital a partir de 1992, pode ser vista como pré-requisito para o retorno dos influxos de capitais de risco de longo prazo à economia brasileira. O saldo comercial, até então sustentado, por políticas de contenção da demanda interna, deixa de ser imprescindível para a sobrevivência externa da economia. Os investidores estrangeiros podem então vislumbrar um horizonte de crescimento que não comprometa a realização de lucros no exterior. Mas, a despeito da forte mudança estrutural com a abertura comercial e financeira, programa de privatização e desregulamentações setoriais, o início da década foi marcado por recessão econômica e permanência do processo de alta inflação. O Plano Real inaugurou um período de estabilização de preços, sustentado em grande parte pela relação câmbio–juros, que coloca em movimento a estrutura produtiva herdada dos anos 80, entretanto em um ambiente livre do aparato institucional protecionista e com acesso a financiamento externo e maior propensão a importar. Houve, também, a intensificação dos movimentos de reestruturação produtiva que já se manifestavam na fase de ciclo econômico.

Neste contexto a rápida recuperação da demanda, que aconteceu com o efeito/renda produzido pela estabilização monetária e restabelecimento de mecanismos de crédito ao consumidor, alterou as dimensões do mercado para bens de consumo, sobretudo duráveis. A abertura do coeficiente de importação da economia, que resultou da combinação de redução tarifária e apreciação cambial, modificou as estruturas de custo das empresas por pressão concorrencial, ou novas oportunidades para compra de insumos e bens de capital.

Os investimentos estrangeiros em fusões e/ou aquisições de empresas ocorridos nesse período devem ser separados entre investimentos espontâneos e investimentos diretamente ligados a programas de privatização e alterações em setores específicos. Nos casos em que a ação deliberada do Estado é determinante fundamental, a análise deve ser centrada na política econômica, enquanto,

para os investimentos espontâneos, pode ser deslocada para o segundo plano. Outro corte adequado é quanto ao setor da atividade econômica de destino desses fluxos. Os determinantes e os impostos esperados desse tipo de investimentos em serviços, infra-estrutura, agropecuária, indústria extrativa e indústria de transformação obedecem a lógicas distintas.

2- Autopeças

O processo de reestruturação patrimonial no setor de autopeças, entre 1994 e 1997, é parte das transformações derivadas da reorientação das estratégias das montadoras de veículos locais para incorporar elementos do modelo de produção enxuta e adotar políticas de fornecimento global. Por um lado, a acentuada redução tarifária para o setor de autopeças, aliada à tendência de apreciação cambial, conduziam à radicalização de estratégias de out sourcing pelas montadoras. O acirramento da concorrência com importados pressionou pela redução das margens praticas sobre custos, o que somou-se à tendência de fragilização financeira das empresas de autopeças locais, ambiente propício a F&A. Por outro lado, o aquecimento da demanda por veículo e a concorrência interna entre as montadoras, principalmente no segmento de carros populares, encorajavam o lançamento de maiores produtos no mercado.

A alteração das políticas de compra das montadoras de veículos locais se manifesta no desempenho do comércio exterior e na inauguração ou reorganização de fábricas com novas formas de relacionamento com as empresas de autopeças.

A evolução do comércio exterior de autopeças, nos anos 90, levou à deterioração do saldo exportador do setor: as exportações cresceram 65,6%, e as importações 383,3%, entre 1989 e 1996.

A estratégia de out *sourcing* das montadoras foi premiada com a implantação do regime automotivo, anunciado em julho de 1995, que ampliou o diferencial tarifário entre bens finais e insumos da indústria automobilística. O regime automotivo restabeleceu a proteção à produção local e impôs cotas de importação de veículos com redução tarifária (diferenciadas para produtores já instalados e novos). Isso garantiu a contenção do déficit comercial projetado nesse segmento. Durante o ano de 1995 alíquota do imposto de importação de veículos teve um grande salto. Dados do regime automotivo mostram que as montadoras foram responsáveis por 81,9% das compras externas de autopeças em 1996 – US\$2,8 bilhões, contra US\$509 milhões das próprias empresas de autopeças.

A evolução do emprego setorial parece corroborar essas estimativas. O ajuste racionalizador de mão-de-obra é forte nos primeiros anos da década – período de recessão econômica – e tem novo impulso em 1995, quando os postos de trabalho voltam a ser reduzidos, processo que praticamente cessou com a retomada das vendas em 1993/94.

Para as empresas de autopeças locais, além de perda de market share, constata-se a fragilização dos indicadores de rentabilidade do patrimônio líquido médio, mostra que as empresas do setor saem de um ambiente recessivo, de queda do faturamento e rentabilidade fortemente negativa entre 1991 e 1992, recuperam-se com a retomada das vendas no período seguinte e mergulham novamente em estrangulamento financeiro em 1995, a despeito de crescimento do faturamento real. Enquanto nos primeiros anos da década a rentabilidade negativa pode ser explicada por contração nas margens aplicadas sobre custos, em um momento de crescimento da demanda que exige investimentos em expansão da capacidade instalada.

A adoção de estratégias de out *sourcing*, entretanto, não é privilégio brasileiro, e sim, uma tendência internacional a adoção de políticas de globalização da produção das montadoras com a passagem para o modelo de produção flexível, como formas de reduzir custos para enfrentar a concorrência internacional.

O modelo de produção flexível, no que diz respeito às relações entre montadoras e autopeças, significam maior agregação de valor por parte dos fornecedores finais, que passam a assumir parte da produção antes realizada pelas montadoras. Esse processo acarreta uma transformação nas relações entre as próprias empresas de autopeças, que são encorajadas a fornecer sistemas semimontados, ou subconjuntos de peças. Elas agregam linha de produção, muitas vezes manufaturadas por empresas distintas. A adoção de sistemas de fornecimento *just- in- time* acarreta maior proximidade física dos produtores finais e seus fornecedores, que chegam a se instalar no próprio parque industrial das montadoras, como no caso pioneiro da Toyota.

Analisando uma amostra de empresa, o texto aponta que a tendência á concentração no setor de autopeças, que se manifesta no número de F&A ocorridas, assim como no abandono de mercado pra algumas empresas, verifica-se, desde o início da década de 90, marcado por forte contração nas vendas. A partir de 1994, entretanto, esse movimento parece se acentuar e, mais claramente, passa a contar com expressiva participação de grupos estrangeiros na ponta investidora.

Entre 1994 e 1997 verifica-se forte aumento de market share de empresas estrangeiras frente as empresas nacionais, no universo das maiores empresas do setor. Esse fenômeno se dá por transações de F & A de empresas.

O texto coloca que o processo de F&A recente, além da forte participação de grupos estrangeiros, contou com a atuação de algumas empresas brasileiras como investidoras, inclusive em outros países, ainda que em determinado momento essas empresas tenham sido adquiridas por grupos estrangeiros.

2.1- Aquisições e associações

Quanto as operações de aquisições, estas revelam aumento de market share de grupos já instalados, seja via incorporação de empresas cujos produtos viabilizam fornecimento modular, seja via tomada de controle de empreendimentos nos quais já eram investidores minoritários.

Já quanto aos impactos sobre a capacidade produtiva, as fontes pesquisadas indicam que as aquisições não estiveram ligadas diretamente a novos investimentos em capital fixo (essas mesmas fontes indicam claramente expansão da capacidade como resultado dos *joint ventures*), ainda que tenham sido adquiridas empresas engajadas em programas de expansão da capacidade. Os investimentos pós-compra, na maioria dos casos, parecem ser a continuidade de projetos em andamento, muitas vezes viabilizados por mecanismos internos de financiamento.

No que se refere a inserção exportadora, os dados revelam que a maioria das empresas adquiridas é exportadora direta de autopeças, embora apenas duas façam parte do market das quinze maiores exportadoras. Com aquisições de mais algumas grandes exportadoras em 1997 (Freios Vargas o COFAP), fortalece-se a visão de que parte das aquisições esteve ligada a estratégias exportadoras por parte dos investidores.

Com relação ao IDE, a maioria das operações significou a compra de participações acionárias de residentes (o que inclui capital estrangeiro indireto) e por não residentes (as matrizes no exterior), e devem corresponder a ingresso de IDE ao país.

As associações significaram uma forma de atingir rapidamente novos mercados por parte de grupos estrangeiros, na medida que a maioria se deu com empresas líderes locais e uma maneira de obtenção de tecnologia por parte das empresas receptoras.

A maioria das associações significou investimentos em capital fixo segundo a análise da amostra que foi trabalhada na elaboração desse texto. Esses incentivos não parecem ter gerado muitos postos de trabalho. A maioria das associações realizadas significou ingresso de IDE no país.

2.2- Conclusões

A pesquisa indica que os investimentos de empresas estrangeiras (EE) em aquisições (que resultam ou não em fusão) e associações no setor de autopeças estiveram vinculados aos projetos de reestruturação industrial das montadoras de veículos locais, em um período de forte aquecimento da demanda interna. Essa reestruturação baseou-se, considerando-se relações com os fornecedores, na adoção de políticas de *out sourcing* e na introdução de elementos do modelos de produção flexível. Essas duas tendências fazem parte das estratégias globais das montadoras para enfrentar a concorrência de potências e efetivos participantes dos mercados.

Quanto aos investimentos estrangeiros os principais protagonistas nas autopeças foram EE já instaladas no país que, segundo a leitura especializada, atuaram até o passado recentemente com fraca inserção em suas respectivas redes corporativas.

Outro aspecto relevante é o fato de boa parte das empresas adquiridas ser exportadora (inclusive algumas das maiores) e, portanto, contar com uma rede de clientes no exterior viabiliza estratégias exportadoras) por parte dos novos controladores. Eles podem incrementar as vendas externas graças às potencialidades das EE quanto ao comércio exterior. Esse desempenho pode ser ainda mais favorável em momentos de contração da demanda interna, como mostram análises recentes (Laplane & Santi, 1997) sobre o comportamento dos coeficientes de abertura das empresas estrangeiras nas distintas fases do ciclo econômico.

O aumento do estoque de capital estrangeiro registrado no setor acarreta maior volume potencial de remessas financeiras ao exterior. Mesmo os casos de compra os *joint ventures* realizadas por subsidiárias que não tenham gerado registros de IDE garantem direitos à remessas de lucros com a distribuição dos resultados para os acionistas controladores (as subsidiárias diretas).

3- Alimentos e Bebidas

A internacionalização das indústrias de bebidas tem dois canais básicos de expressão: o comércio de mercadorias, dominado por commodities, e os fluxos de investimentos direto estrangeiros, novos ou sob a forma de fusões e aquisições de empresas.

A aquisição de ativos intangíveis, como marcas, redes de fornecedores, distribuidores, é um fator-chave para o crescimento das empresas nesses setores. Neles, a dinâmica comercial é pautada por estratégias mercadológicas, em função da crescente segmentação do consumo e da sua diferenciação ao longo do tempo.

As políticas de aquisições internacionais de alguns grupos estrangeiros, líderes em determinados segmentos do mercado local, revelam estratégias de crescimento em mercados emergentes como forma de arrefecer a tendência a estagnação das taxas de crescimento das vendas em suas respectivas economias-sede. Em alguns casos, as aquisições internacionais foram os principais responsáveis pelo crescimento do grupo, em meados dos anos 90, e aconteceram principalmente em economias asiáticas, da África e da América Latina.

Na economia a elasticidade-renda da demanda por alimentos, que depende do nível de renda per capita e da estrutura de distribuição da renda nacional, é maior que a observada nas economias centrais. Ainda que a alta segmentação da indústria de alimentos defina um perfil bastante heterogêneo de produtos com distintas elasticidades, a elasticidade-renda da demanda agregada por alimentos deve ser maior em economias como a brasileira, em comparação com economias de alta renda per capita e melhor padrão distributivo. Assim, mesmo que a taxa de crescimento da renda

seja igual, o crescimento relativo do consumo de alimentos será maior no Brasil do que em economias desenvolvidas. A estrutura altamente concentrada da renda nacional, contudo, faz com que a demanda por alimentos seja bastante sensível as mudanças positivas no perfil distributivo, devido ao peso do consumo de alimentos no orçamento da população de baixa renda. O crescimento da renda, acompanhado de aumentos reais de salários, deve, portanto, conduzir uma significativa elevação da demanda por alimentos.

No Brasil, a expansão dos investimentos em meados dos anos 90 deveu-se também a uma forte recuperação na rentabilidade setorial, propiciada pelo fato de que a ampliação do mercado permaneceu ainda com forte atração às empresas sediadas no país. Isso pode ser atribuído, em parte, à proteção contra importações resultantes dos custos de transporte, armazenagem e distribuição com diferenças na sua intensidade, dependendo de os produtos serem mais ou menos perecíveis e de alguma proteção cambial.

A autora aponta estudos recentes que discutem as alterações no perfil distributivo da renda nacional a partir de meados da década de 90, quando ocorreram duas alterações fundamentais nos parâmetros que controlam aquela variável: o PIB per capita cresceu a uma taxa de 4,4% ao ano entre 1993 a 1996, contra uma redução média anual de 1,6% entre 1990 e 1992. A partir do segundo semestre de 1994, a estabilização dos preços produziu um gasto de renda real para as famílias. As análises convergem, quando os efeitos redistributivos, para a constatação de que houve impacto positivo sobre o perfil distributivo, ainda que localizado no ano de 1995, que favoreceram os estratos inferiores de renda, em comparação à tendência observada nos primeiros anos da década. Essa semelhança teria se esgotado, já em 1996, quando a trajetória regressiva de distribuição da renda volta a se manifestar.

Essa expansão da demanda teve reflexos sobre a produção da indústria de alimentos (que cresce bastante acima da indústria geral, e de bebidas, que cresceu muito acima da indústria geral em 1995). Observa-se também que houve uma melhora geral nos indicadores de desempenho da indústria de alimentos, a partir daquela data. O faturamento real voltou a crescer, assim como a rentabilidade das empresas, que foi negativa nos primeiros anos da década. Outro indicador importante da recuperação do setor foi a observação de mão-de-obra, positiva em 1995, caso singular no conjunto da indústria, na qual a tendência era de redução de emprego.

3.1- Investimentos diretos

A expansão dos investimentos deveu-se também a uma forte recuperação na rentabilidade setorial, propiciada pelo fato de que a ampliação do mercado permaneceu ainda com forte atração às empresas sediadas no país. Isso pode ser atribuído, em parte, à proteção contra importações

resultantes dos custos de transporte, armazenagem e distribuição com diferenças na sua intensidade, dependendo de os produtos serem mais ou menos perecíveis e de alguma proteção cambial.

Adicionalmente, o setor de alimentos tem como fator competitivo os custos relacionados à rede e à logística de distribuição, sujeitos a elevadas economias de escala, e onde os “custos enraizados” das empresas com tradição no mercado funcionam como barreira à entrada de produtos importados.

Tabela 1
Investimentos Estrangeiros: Ramo e Destino

Rumo da Empresa Receptora	Nº Empresas	%
Bebidas (A)	5	16,7
Cerveja	2	6,7
Sucos Cítricos	2	6,7
Refrigerantes	1	3,3
Alimentos (B)	25	83,3
Laticínios	7	23,3
Doces, balas, biscoitos	4	13,3
Massas e pães	4	13,3
Moinhos	2	6,7
Óleos vegetais	2	6,7
Cafê solúvel	1	3,3
Chocolate	1	3,3
Conglomerados alimentícios	1	3,3
Açúcar e álcool	1	3,3
Outros	2	6,7
Total (A+B)	30	100,0

Fonte: KPMG e Balanço Anual da Gazeta Mercantil. Esta tabela foi retirada do texto de Rodrigues, R. I., *Empresas Estrangeiras e Fusões e Aquisições: Os Casos dos Ramos de Autopeças e de Alimentos/Bebidas em Meados dos Anos 90*, IPEA, Brasília, janeiro de 1999.

A ampliação de mercado atraiu as grandes empresas multinacionais, transformando o setor de alimento no grande *campeão* de fusões e aquisições nos anos recentes (Tabela 1). As novas empresas que entraram no mercado tenderam a evitar iniciar projetos, preferindo comprar ou associar-se às empresas locais, modernizá-las e ampliá-las.

Outro fator relevante em relação aos investimentos estrangeiros no Brasil refere-se à perda de dinamismo das vendas no setor alimentício nas economias centrais. A valorização cambial, em

1994, abriu novas alternativas para a compra de insumos e bens finais, contribuindo para a ampliação e reorganização dessas empresas mundializadas. No entanto há uma heterogeneidade dos diversos segmentos de atividade que compõem as indústrias de alimentos e esses impactos da abertura são diferenciados nas distintas cadeias produtivas. Para alguns segmentos da indústria processadora de alimentos há forte crescimento da utilização de insumos importados. Esse processo se manifesta desde o início da década de 90, intensificando-se após o Plano Real em 1994. Quanto à importação de bens finais, verifica-se uma tendência de crescimento de modo mais intenso após a apreciação cambial em 1994, principalmente as empresas estrangeiras, como complementação de suas linhas de produtos ofertados no mercado interno.

Comparando as *commodities* agropecuárias com os bens finais, mesmo com o aumento da concorrência, estes mostraram um aumento menor das compras externas em relação àqueles. Isso possibilitou a redução de custos e maior rentabilidade nos segmentos de alimentos industrializados.

As operações de fusões e aquisições são voltadas majoritariamente para o mercado interno no setor de alimentos, como mostra a inexpressiva inserção exportadora de bom número das empresas adquiridas. As exceções ficam por conta de empresas de segmentos tradicionalmente exportadores, como sucos cítricos, café solúvel e empresas no setor de *commodities* exportadoras de cereais.

A evolução de indicadores de rentabilidade das empresas está relacionada aos impactos da abertura comercial, em 1990, e ao processo de apreciação cambial após 1994, que sobre novas alternativas para a compra de insumos e bens finais. Evidentemente, dada a heterogeneidade dos diversos ramos de atividade que compõem as indústrias de alimentos/bebidas, esses impactos são diferenciados nas distintas cadeias produtivas. Para alguns segmentos da indústria processadora de alimentos há forte crescimento da utilização de insumos importados que, embora já se manifeste desde o início da década, acentua-se a partir de 1994/1995. Quanto a importação de bens finais, verifica-se também tendência de crescimento principalmente pós-94, o qual, pelo menos para alguns segmentos, não se traduz como fonte ampliação do coeficientes de importação. Mas especificamente, ainda que haja acirramento na concorrência do mercado doméstico com as compras externas pelo setor varejista e testes de mercado de produtores estrangeiros são estalados no país, estes não chegam a ameaçar os produtores locais. E, mais importante, parte desse crescimento deve-se a importações realizadas por empresas domésticas, principalmente as empresas estrangeiras, como complementação de suas linhas de produtos ofertados internamente.

A análise da autora indica que para os três segmentos das indústrias de alimentos/bebidas (cervejarias, cadeia de trigo e produtos lácteos), do ponto de vista dos investidores externos, o atrativo do mercado brasileiro no período examinado foram as altas taxas de crescimento do consumo, sobretudo em 1995, e as taxas de rentabilidade observadas em determinados ramos.

Como estratégia de longo prazo, o perfil regressivo de distribuição da renda nacional garante que qualquer crescimento positivo da renda acompanhado de desconcentração dos rendimentos levará a ganhos expressivos na demanda de alimentos. Apresenta-se, assim como uma tendência estrutural, ditada pelos padrões de consumo de alimentos que formatam a atuação das empresas internacionais, a segmentação do mercado ou a construção de micromercados que fortalecem o elo mercadológico na dinâmica comercial, fazendo com que o crescimento das empresas esteja ligado a aquisição de marcas, pela via da aquisição de ativos.

Através da análise de uma amostra de empresas este texto constatou que as empresas dos ramos de alimentos e bebidas lideram em número de transações⁵, as operações de fusão e/ou aquisições, *joint ventures* e alianças estratégicas entre empresas realizadas no Brasil, no período de 1992 a 1996. Sendo que dessas operações nesses setores mais de 80% são de aquisições (que resultam ou não em fusão).

O grande número de operações de aquisições nesses ramos revela estratégias de crescimento, com incorporação de ativos para empresas nacionais e estrangeiras nos anos de 1992 a 1996.

As operações entre empresas nacionais apresentam concentração visível apenas em frigoríficos, enquanto os investimentos estrangeiros concentram-se em laticínios e em derivados do trigo, como massas, pães e doces, balas e biscoitos, que compreendem mais de 50% das empresas receptoras ou revendedoras de participação acionária.

Entre 1994 e 1996, há significativo aumento da participação das empresas estrangeiras nas vendas maiores empresas do ramo de alimentos, embora a participação das empresas de controle nacional ainda seja predominante (as empresas estrangeiras passam a representar 39,2% do total das vendas das maiores empresas do ramo de alimentos, contra 30,3% em 1993).

3.2- Conclusão

Com relação aos investimentos em fusões e/ou aquisições foi constatado que foram criadas oportunidades de aquisições verticais na cadeia de lácteos e na do trigo, com o fim do aparato regulatório que vigorou até 1990 e que, de certa forma, sustentava o antigo arranjo dos respectivos setores. A depender do grau de concentração dos mercados para bens finais, as aquisições horizontais realizadas por grupos estrangeiros instalados no país, assim como ingresso de novos investimentos em associação a empresas locais líderes, garantem a apropriação de extra-lucros, inversamente proporcionais à abertura do coeficiente de importação para esses mesmos bens (desde que as importações sejam realizadas por concorrentes). As aquisições de empresas produtoras de bens finais também foram estimuladas nos casos em que foram abertas novas oportunidades para a

⁵ Segundo o levantamento da KPMG Corporate Finance.

importação de insumos, e mais interessante quanto maior o peso dos insumos importados na composição dos custos totais das empresas.

Quanto aos impactos das F&A sobre a expansão da capacidade produtiva os resultados encontrados não apontam para investimentos em expansão da capacidade como resultado direto da maioria das aquisições e sim para a incorporação da empresa à lógica de atuação do grupo no país, que pode demandar ações diversas, desde redução de custos e mão-de-obra até investimentos em capital fixo.

As F&A foram criadas majoritariamente para o mercado interno, haja vista a inexpressiva inserção exportadora da maioria das empresas adquiridas. A exceção são as cervejarias (que registram exportações significativas, ainda que baixo coeficiente exportador e saldo final negativo) e as empresas de segmentos tradicionalmente exportadores, como sucos cítricos e café solúvel⁶. Quanto às importações, a evolução das compras externas de insumos importantes para alguns segmentos e a análise das importações de algumas empresas estrangeiras líderes em determinados ramos, em 1997, indicam um forte peso da utilização de insumos importados por parte dos EE. E também importações de bens finais como complementação de suas linhas de produtos.

4- Sumário comparativo das conclusões dos estudos dos ramos de autopeças e alimentos/bebidas.

A análise comparativa dos estudos para os ramos de autopeças e alimentos/bebidas mostra disparidade entre os determinantes setores específicos que levaram à intensificação da participação estrangeira em F&A. O ramo de autopeças, assim como outras indústrias do complexo metal-mecânico, foi bastante afetado pela introdução de novos modelos de organização industrial derivados de tendências à desverticalização da produção dos produtores de bens finais. A indústria de alimentos, considerada um dos menos tradicionais, tem como chefe da dinâmica concorrencial os investimentos em marketing de vendas. A maior parte das empresas alvo de F&A pertence a novos produtores de alimentos industrializados – bens finais que respondem diretamente as variações na demanda. Assim, a própria dinâmica concorrencial, determinada pelas diferentes estruturas de mercado, explica a motivação das compras e/ou associações entre empresas: no caso de autopeças, são fortemente motivadas por arranjos técnicos da produção, como introdução de *just in time* produção enxuta; na indústria de alimentos analisados, são materializadas estratégias diversificadoras, ou verticalização da produção, assim como aquisição e/ou associações de marcas e outros ativos intangíveis.

Quanto as importações, o aumento das compras externas de autopeças, como parte das estratégias das montadoras de veículos e pela própria configuração institucional do regime

⁶ Os investimentos nestes setores (tradicionalmente exportadores) foram realizadas por instituições financeiras que não controlam a empresa adquirida.

automotivo pressionou fortemente as margens de lucros das empresas domésticas. Já para o caso de alimentos/bebidas, o aumento das compras externas mostram-se mais importante como nova alternativa de insumos – *comodities* agropecuários – do que como aumento da concorrência para bens finais. Isso possibilitou até redução de custos e maior rentabilidade nos ramos de alimentos industrializados.

Com relação às exportações as aquisições de algumas das grandes exportadoras de autopeças locais por empresas estrangeiras, devido às maiores potencialidades das EE para o comércio exterior, podem alavancar as vendas externas de autopeças. Para a maioria das empresas de alimentos/bebidas alvo de F&A e associações, as vendas externas não são importante fonte de receita e não há indícios de alterações como resultado das trocas de controle.

Um aspecto comum nos dois sistemas analisados é que os investimentos de empresas estrangeiras em F&A não estiveram vinculados a novos investimentos em capital fixo. Não se trata de investimentos que acrescentem significativamente capacidade de produção ao setor, apesar de propiciar maior poder de mercado ao grupo comprador. Verificou-se também que boa parte dos projetos de investimentos em andamento e/ou programados contaram com financiamento interno.

II) SISTEMATIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES

Neste item descrever-se-á todas as atividades realizadas desde a consolidação e posteriormente a classificação das 260 empresas da amostra até a formação dos grupos econômicos⁷ destas empresas, bem como os problemas e dificuldades surgidos.

A) Consolidação

Nesta fase de consolidação das empresas para a constituição da amostra das empresas, com o intuito de adiantar a pesquisa enquanto os quatro arquivos magnéticos estavam sendo construídos, foram elaborados, via listagem da Balança Comercial Brasileira da Secretaria do Comércio Exterior (SECEX – dez.1997), os dados das 100 maiores empresas exportadoras e as 100 maiores importadoras. Cada um dos quatro arquivos magnéticos, construídos com informações da SECEX, contém as 100 maiores empresas, exportadoras de 89 e 97 e importadoras de 89 e 97.

A consolidação dessas 600 empresas (400 do arquivo magnético e 200 da listagem) resultaria em 260 empresas. Até o momento da pesquisa a amostra possui por volta de 270-280 empresas, implicando num excesso aproximadamente de 10-20 empresas. Considerando que tanto

⁷ O Grupo de Estudos em Economia Industrial - GEEIN - está desenvolvendo neste momento de forma conjunta e articulada a formação dos grupos econômicos correspondentes a cada empresas da amostra.

o arquivo magnético como a listagem são provenientes da mesma fonte (SECEX), não poderia ter ocorrido este excesso. Em hipótese isso ocorreu, provavelmente, devido às empresas possuírem pequenas diferenças nas razões sociais, provocando dupla contagem.

B) Classificação

Nesta parte de classificação das empresas buscou-se distingui-las, por origem do capital, como estrangeiras ou nacionais, contendo a matriz e o país de origem. Utilizou-se para esta etapa duas fontes básicas: primeiramente o Guia Interinvest (8ª edição, 1995) e posteriormente o Atlas Financeiro do Brasil (5ª edição, 1997), decorrente de algumas empresas não constarem no Guia. Entretanto, na confrontação da classificação do Guia com a do Atlas, algumas empresas possuem matrizes diferentes, essas diferenças, hipoteticamente, pode-se atribuir à defasagem temporal deste (1997) em relação àquele (1995). No entanto, a utilização do Guia e dos Atlas não foi suficiente e houve a necessidade de consultar a Internet, pesquisa na Imprensa especializada e encaminhamento de FAX às empresas (poucas empresas responderam a estes FAX ,e portanto, por esta via o Grupo obteve poucas respostas satisfatórias). Assim constata-se nesta fase uma relevante dificuldade na classificação das empresas, onde está sendo feito um estudo cuidadoso e detalhado pelo Grupo através do conjunto de fontes citadas anteriormente com vistas à resolução.

Deve-se, no entanto, considerar que esta classificação pode conter falhas em função da defasagem temporal do Guia em uso, publicado em 1995, e os anos em que a pesquisa enfoca que são 1989 e 1997.

Este fato deve ser observado por causa da intensificação da mundialização do capital e da desnacionalização ocorrida neste período. Ela gerou um elevado número de fusões e aquisições, atraindo um grande volume de Investimentos Direto Estrangeiros. Se falhas, realmente, existirem elas certamente dever-se-ão a tal fato bem como a dificuldade em acompanhar este processo que é muito numeroso e provoca alterações na estrutura empresarial e industrial do país.

Outro aspecto a ser mencionado nesta etapa da pesquisa refere-se aos problemas encontrados quanto à definição da origem do capital das empresas por dificuldade em definir seus controladores. Por isso, foram formuladas algumas hipóteses de classificação que permitiram uma maior homogeneidade do trabalho. A empresa é considerada controladora quando um dos itens abaixo se confirmar:

- A empresa possuir 51% ou mais das ações da empresa em questão ou for o grupo principal e tiver participação acionária maior;
- No caso de pertencer a vários sócios, e somente um desempenhar o mesmo tipo de atividade e/ou atuar no mesmo ramo de negócio, este é que deverá ser considerado

controlador. Isto desde que a diferença acionária entre este e os outros membros não seja relevante, caso contrário a classificação deverá ser discutida detalhadamente;

- Se forem várias empresas controladoras do mesmo setor e com participações acionárias próximas, a análise também deverá ser mais detalhada.

Outra dificuldade verifica-se no entendimento da classificação das empresas no Guia e no Atlas referentes à participação das respectivas matrizes nos diferentes tipos (ordinárias e/ou preferenciais) e formas (em porcentagem ou em valor absoluto) das ações das empresas. Como indicado anteriormente, foram levadas em consideração as ações ordinárias e preferenciais para distinguir as empresas entre nacionais e estrangeiras. Acontece que as ações preferenciais dividem-se em vários tipos como A,B,C e (...). No entanto para solucionar esta dificuldade um bolsista do grupo entrou em contato com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e como resposta obteve que a classificação em A,B,C e (...) refere-se ao padrão adotado por cada empresa⁸. Esta dificuldade foi enfrentada na classificação do restante das empresas que não tinha sido classificada até a data do primeiro relatório (classificação parcial das empresas ver no primeiro relatório no Anexo II). A classificação em seu estágio atual encontra-se no Anexo I do presente relatório com vistas ao término.

C) Pedidos de relatórios anuais das empresas

De forma paralela e simultânea às atividades realizadas estão sendo feitos os pedidos dos relatórios anuais das empresas da amostra via Internet e correios. A maioria dos relatórios já foram pedidos. No entanto, existem empresas que não foram encontradas e outras não fazem referências ao relatório no *site profiles wisi* e nem mesmo a endereços para correspondência via correios. Estas estão sendo pesquisadas em outras fontes.

D) Manipulação dos registros dos fluxos comerciais

Outra etapa da pesquisa que se inclui neste item refere-se a manipulação dos registros de fluxos comerciais e seleção dos dados da amostra no software SPSS. A partir da SECEX, obteve-se acesso a todas as operações de exportações e/ou importações realizadas pelas empresas instaladas no país, num total de mais de 250 mil registros.

Para a manipulação de tal arquivo o grupo teve que dedicar algumas horas de estudo do SPSS, pois apenas o curso introdutório do programa realizado pelo Grupo não foi suficiente. Como descrito em relatórios anteriores houve a necessidade de utilizar o software SPSS, pois o EXCEL não comporta o tamanho do banco de dados (maiores informações ver relatórios anteriores).

Pelo fato de parte da classificação das empresas serem dividida entre alguns integrantes do GEEIN, gerando três arquivos diferentes houve um novo problema que será descrito agora. É sabido

⁸ As explicações padronizadas da CVM referentes aos tipos e classificações das ações estão no Anexo I do primeiro

que o SPSS possui comandos que juntam arquivos sem que sejam perdidos quaisquer informações das células das planilhas, porém por falta de prática com este software, não se conseguiu juntar esses arquivos no SPSS. Devido a falta de tempo e para não atrasar a pesquisa a junção dos arquivos foi realizada uma a uma via EXCEL, aumentando consideravelmente o tempo de efetuação desta tarefa. Neste momento está sendo providenciado, já com contatos feitos com profissionais qualificados, um curso complementar ao curso introdutório já realizado pelo Grupo, como já citado, para solucionar este problema e aprofundar os conhecimentos dos integrantes da pesquisa no SPSS. Cabe aqui enfatizar que agora este curso terá um melhor aproveitamento pois os integrantes do Grupo já terem efetuaram tarefas no software e estarem em contato periódico com este.

Uma vez resolvido isto via EXCEL, fez-se a seleção dos fluxos comerciais das empresas referentes à amostra e aos anos em estudo.

Da amostra geral das maiores empresas importadoras e exportadoras de 1989 e 1997 foram selecionadas todas as empresas agroalimentares, seguindo a proposta da pesquisa que após as atividades realizadas de forma comum entre todos os bolsistas do Grupo de estudos em economia industrial, um grupo partiria da classificação e das informações obtidas e processadas para realizar uma análise do setor agroindustrial brasileiro no contexto de abertura comercial da reestruturação econômica brasileira (maiores informações quanto a este encaminhamento da pesquisa consultar o primeiro relatório deste bolsista na parte introdutória).

Desta forma os resultados iniciais apresentados posteriormente neste relatório, provenientes da manipulação dos registros do banco de dados da SECEX no SPSS, referem-se a sub-amostra das empresas agroalimentares. Esta sub-amostra destas empresas, que constituirão o objeto de estudo deste trabalho de pesquisa, totaliza 46 empresas (Anexo II).

E) Resultados parciais do grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital

Com estas empresas determinadas fez-se a seleção e a soma de seus respectivos fluxos comerciais. Foi calculado, para esta sub-amostra, o Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital (GMCFCOC) nacional/estrangeiro (Tabela 2).

Tabela 2

Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital

(em porcentagem)

	nacional	estrangeiro	empresas não-
--	----------	-------------	---------------

			classificadas
exportações 1989	37,22	28,63	25,26
exportações 1997	25,94	23,78	38,49
importações 1989	37,84	63,75	62,04
importações 1997	37,96	35,47	55,49

Fonte: elaborada através de dados da SECEX na pesquisa do GEEIN.

Faremos agora a interpretação e contextualização dos resultados da Tabela 2.

As relações intrafirma intensificaram-se muito em função das especializações da produção nos países ou regiões do mundo. Isso faz com que as grandes empresas ou grandes grupos econômicos buscassem melhores condições de produção e menores custos. Este processo, que é constituído pelo investimento direto, é uma forma de aplicar o capital excedente e de diminuir as fragilidades destas empresas, assim como a incerteza dos mercados. Dessa forma houve uma ramificação dos fluxos comerciais no mundo inteiro, provocando uma diminuição do fluxo comercial para a mesma empresa ou país.

Os resultados contidos na Tabela 2 do GMCFCOC são compatíveis com a análise de que houve uma intensificação da globalização comercial e produtiva entre 1989 e 1997.

Deve-se, no entanto, observar que o GMCFCOC tende a ser maior para as empresas nacionais que para as estrangeiras, uma vez que estas estão inseridas numa rede mais ampla e ramificada de operações, o que ocorre tendo em vista que a maior parte das mesmas são multinacionais e, muitas vezes, constituem-se em grupos econômicos.

Ao analisar a Tabela 2 deve-se, também, levar em consideração a coluna referente às empresas não classificadas (devido às dificuldades de classificação citadas anteriormente), pois isto, talvez, explica no caso das importações de 1989, o grau de concentração das empresas estrangeiras ser consideravelmente maior que das nacionais, sendo que o grau de concentração por origem do capital das não-classificadas é 62,04%, contrariando as expectativas.

F) Formação dos grupos econômicos

Com relação à formação dos grupos econômicos (neste relatório cabe somente aos grupos do setor agroalimentar, decorrente do fato explicado anteriormente) adotou-se o Guia Interinvest (1995), Guia Interinvest (1998), obtido recentemente e eventuais consultas ao Atlas Financeiro do

Brasil (1997).

É importante observar que a estrutura dos grupos econômicos de 1995 e 1998 tiveram na sua maioria modificações bastantes relevantes, frutos das estratégias das empresas-rede, na sua maioria atuam no Brasil, que formam estes grupos altamente mundializados, neste novo contexto inaugurado em 1989 numa fase de liberalização com abertura comercial e sua intensificação com o Plano Real. Neste contexto com a internacionalização das indústrias de alimentos sobre um dos canais básicos de expansão que são os fluxos de investimentos diretos estrangeiros, novos ou sob a forma de fusões e aquisições de empresas, proporcionando mudanças na sua maioria da estrutura dos grupos econômicos.

Dessa forma se adotássemos o Guia de 1998 para a formação dos grupos econômicos, muitas empresas que faziam parte do grupo anteriormente não apareceria mais agora, decorrente do processo de reorganização da estrutura empresarial e industrial associados de um lado aos investimentos novos associados a um processo de modernização e ampliação da estrutura produtiva e por outro lado as transações internacionais principalmente de empresas mundializadas estrangeiras com estratégias de integração em redes globais de comércio nesta fase de reestruturação produtiva após 1989. Pelo mesmo processo se adotássemos somente o Guia de 1995 muitas empresas que hoje faz parte do grupo não apareceria na nossa estrutura do grupo econômico referente a cada empresa da amostra.

Desse modo após uma pertinente e longa discussão do Grupo de estudos adotou-se a estratégia de formar os grupos através da intersecção de ambos os guias (1995 e 1998) com o intuito de não perder informações, objetivando compreender o processo de reestruturação produtiva como um todo de forma mais próxima a esse fenômeno possível. Os grupos econômicos do setor agroalimentar já formados estão no Anexo III.

G) Análise dos principais produtos na pauta de importação e exportação do Brasil referentes a dois grupos econômicos agroalimentares - Sadia⁹ e Perdigão¹⁰

Neste item procuraremos analisar o comércio externo de dois grupos agroalimentares em particular. Da subamostra-agroalimentar selecionamos as empresas Sadia Concórdia S.A. e Perdigão Agroindustrial S.A. e formamos os seus respectivos grupos econômicos¹¹, seguindo a metodologia indicada no item anterior. Cabe aqui ressaltar que esta análise será feita posteriormente

⁹ Neste grupo foram analisadas as seguintes empresas: Sadia Concórdia S.A. Ind. e Com, Sadia Trading S.A., Sadia Oeste S.A. Ind. e Com. e Sadia Mato Grosso S.A. Apenas as duas primeiras apresentaram comércio exterior nos anos de 89 e 97.

¹⁰ Neste grupo foram analisadas as seguintes empresas: Perdigão Agroindustrial S.A. e Perdigão Avícola Rio Claro Ltda. Ambas apresentaram comércio nos anos de 89 e 97.

¹¹ Os Grupos estão no Anexo III e os resultados das Tabelas 3,4,5 e 6 não consideram todas as empresas dos respectivos grupos. Isso deve-se a algumas dessas empresas não estarem localizadas no Brasil e o nosso arquivo de CGCs que apenas possuem as empresas localizadas em território nacional, ou mesmo pelo fato dessas empresas não constarem no

para todas as empresas e seus respectivos grupos da subamostra-agroalimentar.

Neste primeiro momento analisaremos os resultados da Tabela 3 - dados dos principais produtos exportados ou importados de 89 e 97, classificando estes produtos entre bens de capital (BK); insumos complementares (IC) e matérias-primas (MP) - referente ao Grupo Sadia.

Tabela 3 - Grupo Sadia

	BK	IC	MP	TOTAL
M89	4162116	1215501	5116707	10494324
M97	3134761	14158278	15672847	32965886
X89			81112658	81112658
X97			315420549	315420549

Elaboração própria a partir dos dados da SECEX. Estes dados estão em valorusf.

Analisando a evolução das importações totais dos principais produtos do Grupo Sadia de 89 a 97 podemos notar que estas tiveram um significativo aumento: de aproximadamente 214,13%. Este salto pode ser associado a apreciação cambial em 1994 com o Plano Real, que facilitou as importações das empresas. Já com relação as exportações totais dos principais produtos do grupo, observamos um crescimento, até maior que as importações, de aproximadamente 288,86%. Contrariando as expectativas, este resultado pode ser associado entre outros fatores a competitividade deste setor frente o mercado internacional, que mesmo com o câmbio sobrevalorizado e do efeito-renda do Plano Real no mercado interno, não diminui sua capacidade de exportar, levando em conta que este setor é tradicionalmente exportador. Desse modo, na Tabela 3 evidencia-se um aumento significativo dos fluxos comerciais do grupo Sadia do ano de 1997 (após Plano Real e abertura comercial) em relação ao ano de 89 (começo da abertura e da fase de liberalização). É importante ressaltar que esta análise não leva em consideração toda a pauta exportadora e importadora deste grupo, e sim, apenas algumas empresas e os principais produtos em termos quantitativos e qualitativos.

Tabela 4 - Grupo Sadia
(em porcentagem)

	BK	IC	MP
M89	39,66	11,58	48,76
M97	9,51	42,95	47,54
X89			100,00
X97			100,00

Elaboração própria a partir dos dados da SECEX.

Através da Tabela 4 podemos indicar, pautados em vários autores entre eles Bielschowsky (1997) e Rodrigues (1999), que as empresas do Grupo Sadia se enquadram no argumento de que passaram por uma etapa “fácil”, apenas de modernização, racionalização e reorganização da

estrutura produtiva e não na ampliação de suas plantas com investimentos em capital fixo. Isso pode se notar com a redução das importações em bens de capital relativamente a importações totais dos principais produtos de 39,66% em 89 para 9,51% em 97. Outro aspecto a ser observado refere-se ao salto nas importações dos insumos complementares de 11,58% em 89 das importações totais dos principais produtos para 42,95% em 97, decorrente, em parte, da apreciação cambial. Dessa forma as empresas passaram a importar insumos com uma maior intensidade, uma vez que o câmbio sobrevalorizado permitiu ao invés de comprar insumos de fornecedores locais, adquiri-los de fornecedores estrangeiros com preços mais baixos, evidenciando uma mudança de estratégia. No caso das empresas-redes altamente mundializadas, isso é mais intenso devido ao comércio intrafirma.

Quanto ao segundo grupo analisado, Perdigão, não apresentou grandes diferenciações em relação ao Grupo Sadia. O fluxo de comércio externo aumentou significativamente durante esse período. As importações dos principais produtos aumentaram do ano de 89 para o ano de 97 em 2106,92%, enquanto o aumento das exportações do ano de 89 para o ano de 97 cresceram em 1655,05% (Tabela 5).

Tabela 5 - Grupo Perdigão

	BK	IC	MP	TOTAL
M89	8101		586125	594226
M97		1477704	11636414	13114118
X89			11845945	11845945
X97			207903153	207903153

Elaboração própria a partir dos dados da SECEX. Estes dados estão em valorusf.

Com relação a pauta importadora e exportadora, enquanto em 89 o grupo tinha uma pequena participação de bens de capital e nenhuma participação de insumos complementares no rol das importações dos principais produtos, em 97 isso se inverte (Tabela 6), talvez pelo mesmo motivo citado anteriormente - que as empresas passaram por uma etapa “fácil”, apenas de modernização, racionalização e reorganização da estrutura produtiva. É importante destacar em nossa análise que tanto Grupo Perdigão, como o Sadia nas suas pautas de exportações dos principais produtos exportam apenas matérias-primas. No entanto na pauta de importações dos principais produtos do Grupo Sadia, as matérias-primas correspondem a 48,76% e 47,54% (Tabela 4) respectivamente em 89 e 97 das importações totais dos produtos principais. Já para o Grupo Perdigão correspondem a 98,64% e 88,73% (Tabela 6) respectivamente em 89 e 97na pauta das importações totais dos principais produtos.

Tabela 6 - Grupo Perdigão

(em porcentagem)

	BK	IC	MP
--	-----------	-----------	-----------

M89	1,36		98,64
M97		11,27	88,73
X89			100,00
X97			100,00

Elaboração própria a partir dos dados da SECEX.

III) OUTRAS ATIVIDADES

- Discussão de textos, entre os quais, alguns estão incluídos neste relatório, através de seminários, no âmbito do GEEIN e fora dele, de forma conjunta;
- Solicitação dos relatórios anuais via correio das empresas classificadas como estrangeiras em nossa amostra que não responderam as nossas solicitações via eletrônica;
- Participação num seminário apresentado por três bolsistas do GEEIN, onde foi apresentado os resultados parciais do grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital das empresas da amostra a comunidade acadêmica da FCL da UNESP de Araraquara;
- Nas últimas reuniões do grupo foram discutidos os problemas encontrados na classificação das poucas empresas que faltam classificar e na formação dos grupos econômicos das empresas referentes as empresas da amostra, sendo que foi dividida a amostra das 260 empresas aproximadamente em várias subamostras, levando em consideração as diferentes pesquisas específicas e, mais relevante, pertinentes a cada bolsista.

Anexo I

Histórico e estratégias dos grandes grupos agroindustriais brasileiros nos anos 90.

Perdigão

O grupo Perdigão é superado apenas pelo grupo Sadia no segmento de carnes de aves e suínos. A participação no mercado de carnes industrializadas é de 18% (1998), sendo que as exportações abrangem aproximadamente um quarto do seu faturamento. O principal destino das exportações são o Sudeste Asiático e o Oriente Médio.

A origem do Perdigão dá-se em 1934 com a fundação do armazém Ponzoni, Brandalise e Cia, sendo que, em 1955, o grupo inicia suas atividades no setor de aves com a abertura de uma fábrica de rações e início do processo de criação e abate de aves. O nome Perdigão é adotado em 1958 e a Perdigão S.A é constituída em 1974.

A década de 80, em linhas gerais, é caracterizada pelo rápido crescimento da produção, aproximadamente 20% ao ano. Em 1982, o grupo lança o “Chester”, uma ave que atinge 3.2 Kg em 58 dias e que obteve grande aceitabilidade do consumidor. Entretanto, o quadro se reverte em 1989 devido às restrições creditícias e ao aumento do juro, resultando num movimento de reestruturação que envolveu o fechamento de empresas e a redução do emprego de 16700 (1989) para 10580 (1995).

Atualmente (1998), o grupo dispõe de 12 unidades de abate e industrialização, 2 de esmagamento de soja, 7 fábricas de rações e 8 granjas de matrizes de aves. O grupo conta com 14 centros de distribuição para os cerca de 48000 pontos de venda de seus produtos, tendo a logística de transporte papel significativo nas suas operações, apesar da atividade ser terceirizada.

A estratégia do grupo concentra-se no seu ramo, na produção de produtos de proteína animal. Para tanto, a finalidade é de manter a qualidade ligada à sua marca, preservar as fatias do mercado externo e desenvolver novas linhas de aves especiais com intuito de criar novos nichos de mercado.

Sadia

A Sadia é o líder nacional no segmento de carnes de aves e suínos e o quinto em termos mundiais, sendo controlada pela família Fontana. O grupo iniciou suas atividades no ano de 1994 em Concórdia (SC) com abate de suínos e moinho de trigo. A diversificação dá-se em 1964 com a criação da Frigobrás, empresa de abate bovinos; em 1979 a diversificação ocorre na área de soja e no ano seguinte é criada a Sadia Trading. A internacionalização do grupo prossegue nos anos 90 através da abertura de escritório comercial nos EUA e da inauguração de um centro de distribuição na Argentina.

A quantidade de emprego diminuiu relativamente pouco se comparado com a maioria dos grupos, passou de 32 mil empregados em 1989 para cerca de 30 mil em 1998.

O grupo Sadia é um dos maiores conglomerados de alimentos da América Latina, pois possui sólida reputação de qualidade da marca, liderança em segmentos de carnes, elevada escala de produção e eficiente rede de distribuição. As estratégias do grupo são a de especializar-se na indústria de alimentos e, ainda, de agregar valor à produção pelo enobrecimento da pauta de produtos fabricados. A estratégia recente de investimento tem se bastado nos financiamentos para fazer *hedge* cambial em relação aos passivos em moeda estrangeira.

Anexo II

A subamostra das empresas agroalimentares

Empresa	Matriz	País de Origem
Alfred C Toepfer do Brasil Ltda	Toepfer Verwaltungs Gmbh	Alemanha
Arisco Industrial Ltda	Goldman Sachs & Co.	Estados Unidos
Bianchini S.A Indústria Comércio e Agricultura	Bianchini S.A Indústria Comércio e Agricultura	Brasil
Cargill Agrícola	Cargill Inc.	Estados Unidos
Cargill Citrus	Cargill Inc.	Estados Unidos
Cargill Trading	Cargill Inc.	Estados Unidos
Cellexport	Riocell S.A	Brasil
Ceval Alimentos S.A	Cia Hering	Brasil
Ceval Centro-Oeste S.A	Ceval Alimentos S. ^a	Brasil
Cia Cacique de Café Solúvel	Horácio Coimbra Sabino; Horácio Coimbra Sabino Com. Part. Ltda.; FA Fomento, Assess. E Negócios Ltda.; Luis V. C. Chiavenini; Ruth Hoepke da Silva; Bayside Ventures Ltda. (BVI)	Brasil
Cia Siderúrgica de Tubarão	Acesita	Brasil
Citrosuco Paulisata S.A	Fischer S.a Com. Ind. Agríc.; Beteiligungs A.G. für Auslandsunternehmen, gr. Peter Eckes A.G.	Brasil
Cocamar	Cooperativa	Brasil
Coinbra-Frutesp S.A	Louis Dreyfus	França
Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A	Dreyfus & Cie. S.A, Louis	França
Cooperativa Agropecuária Mouraoense Ltda	Cooperativa	Brasil
Cooperativa de Prod. De Cana, açúcar e Álcool do ES	Copersucar	Brasil
Cooperativa Regional de Cafeicultura em Guaxupé Ltda	Cooperativa	Brasil
Copaza	Copaza	Brasil
Copesul	Ipiranga Petroquímica S.A; PPH Cia. Indl. De Polipropileno; Petroquisa; Poliolefinas	Brasil
Equitel S.A Equip. e Sistemas de Telecomunicações	Siemens A.G	Alemanha
Exportadora de Café Guaxupé	Gr. Olavo Barbosa	Brasil
Frangosul S.A Agro Avícola Industrial	Frangosul S.A Agro Avícola Industrial	Brasil
Frigobras	Sadia Concordia S.a Ind e Com; Fundação Attílio F. X. Fontana	Brasil

Frigorífico Bertin Ltda	Frigorífico Bertin Ltda	Brasil
Frigorífico Bordon	Geraldo Moacyr Bordon; Indiana Intl. Holding Inc.	Brasil
Glencore Importadora e Exportadora S.A	Glencore International A.G., Richco Trading N.V. , Richco Commodities Holding N.V.	Suíça, Holanda, NWI
Granosul Agroindustrial Ltda		
Indústrias Gessy Lever Ltda.	Unilever PLC; Unilever N.V.	Inglaterra ; Holanda
Inter Continental de Café	Inter Continental	Brasil
Itaguaí Imp./Exp.		
J. Macedo Alimentos S.A	J. Macedo Alimentos S.A	Brasil
Moinhos Vicato Indústria e Comércio Ltda		
Nestlé Industrial e Comercial Ltda	Nestlé S.A	Suíça
Olvebra Petrobar	Família Ling	Brasil
Ovetril Óleos Vegetais Treze Tílias Ltda		
Perdigão	PREVI (Fdo do BB); SISTEL (Fdo. Tlebrás); Real Grandeza (Fdo. Centrais Elétricos de Furnas); FAPES (Fdo. BNDES); PETROS (Fdo. Petrobrás); Weg S.A.; Banco Bradesco	Brasil
Perdigão Agroindustrial S.A	PREVI (Fdo do BB); SISTEL (Fdo. Tlebrás); Real Grandeza (Fdo. Centrais Elétricos de Furnas); FAPES (Fdo. BNDES); PETROS (Fdo. Petrobrás); Weg S.A.; Banco Bradesco	Brasil
Refinadora de Óleos Brasil Ltda	André & Cie, Arbella S.A, Helica S.A, Solimex S.A	Suíça, PA, Suíça
Rio Doce Café	Rio Doce Café	Brasil
Sadia Concórdia S.A Indústria e Comércio	Sadia Concórdia S.A	Brasil
Sadia Trading S.A Exportação e Importação	Sadia Concórdia S.A	Brasil
Santista Alimentos S.A	Bunge y Born S.A	Argentina
Sementes Maggi Ltda		
Stockler Comercial e Exportadora de café S.A		
SucoCítrico Cutrale Ltda	Cutral	Brasil
Swift	Frigorífico bordon S.A.	Brasil
Unicafe Cia de Comércio Exterior	Coser Café S.A.	Brasil
Volcafe Ltda		
Zeneca Brasil Ltda	Zeneca Ltd	Reino Unido

Anexo III

Grupos econômicos já formados

Anexo IV

Descrição produtos

IV) REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMANN, R., Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 23, n.3, 1993.
- BIELSCHOWSKY, R. *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997*, 1997.(mimeogr.).
- CAMARGO, M. J., *Globalização e comércio internacional: a evolução do comércio mundial de produtos agroindustriais*. Araraquara, 1998. (relatório pesquisa mimeogr).
- COUTINHO, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: Velloso, J.P.R. *Brasil: desafios de um país em transformação*, Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.
- COUTINHO, L. e FERRAZ, J.C. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Campinas: Editora Universidade Estadual de Campinas, 2^a edição, 1993.
- LAPLANE, M.F., SARTI, F. *Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. *Economia e Sociedade*(Campinas), v.8, p. 143-81, 1997.
- MOREIRA, M. M., *Estrangeiros em uma Economia Aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*. Texto para discussão BNDS/DEPEC, n°67, 1999.
- RELATÓRIO anterior parcial PIBIC do presente bolsista.
- RODRIGUES, R. I. *Empresas estrangeiras e fusões e aquisições: os casos dos ramos de autopeças e de alimentação/bebidas em meados dos anos 90*. Texto para discussão (Brasília), n°622, 1999.