

Universidade Estadual Paulista
Faculdade Ciências e Letras
Departamento de Economia
Grupo de Estudo em Economia Industrial

Monografia

Esta pesquisa contou com apoio financeiro da FAPESP

Fluxo de investimentos e a reinserção do Brasil no mercado internacional:
uma análise com base nos produtos agroindustriais.

Estudante: Márcio Paschoino Lupatini

Orientador: Prof. João Furtado

Banca: Prof^ª. Luciana Togeiro de Almeida

Prof. José Marangoni Camargo

Araraquara, janeiro de 2001

Resumo

O presente texto procura identificar, medir e analisar os fluxos comerciais de produtos agroindustriais e das empresas do setor. A análise está centrada nos fluxos comerciais do setor agroindustrial dos anos de 1989 e 1997, relacionando-os à origem do capital das suas empresas. Entende-se que estes fluxos são também um produto dos investimentos feitos no Brasil neste período, assim como das reestruturações que vêm ocorrendo. Estas transformações correspondem a uma etapa “fácil” de modernização, racionalização e reorganização da estrutura produtiva das empresas, refletindo-se na importação de insumos e na exportação de produtos com diferentes intensidades industriais e tecnológicas. Na análise, o ano de 1989 praticamente delimita a abertura comercial, enquanto o de 1997 aponta já os reflexos do Plano Real e de modificações na inserção da indústria brasileira. Através da identificação e análise dos fluxos comerciais de produtos agroindustriais e dos investimentos dessas empresas, caracterizando as suas estratégias, este trabalho tem por objetivo verificar os impactos do setor agroindustrial não apenas na balança comercial, mas na reinserção da economia brasileira neste novo cenário.

“O lugar atualmente ocupado por muitos ‘países em desenvolvimento’ no sistema mundial de *intercâmbio* não é resultado de uma dotação fatorial natural, que de alguma maneira tenha caído do céu. Em grande número de casos, sua situação de produtor e exportador de uma ou duas matérias-primas básicas, de mineração ou agricultura, freqüentemente com demanda cada vez menor pelos países industrializados, é resultado de *antigos investimentos diretos* (...)”- grifo meu (Chesnais, 1996, p.47).

Índice

Introdução.....	4
Capítulo 1 - Descrição da amostra e dos grupos econômicos e análise dos seus fluxos comerciais	7
1.1. Síntese de como foi definida a amostra	7
1.2. Amostra e grupos econômicos.....	7
1.3. Grupos econômicos e justificativa de seu uso ..	8
1.4. Comparação do faturamento das maiores empresas de alimentos do mundo com as empresas da amostra	9
1.5. Fluxos comerciais da amostra e dos grupos econômicos.....	11
1.6. Origem e destino dos fluxos comerciais do Brasil, da amostra e dos grupos econômicos, tendo como foco de análise a amostra e os grupos.....	15
1.6.1. Brasil	15
1.6.2. Setor agroalimentar.....	16
1.6.3. Amostra e grupos econômicos.....	18
Capítulo 2 - Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital (Comércio Intrafirma) e por Maior Fluxo Comercial.....	25
2.1. Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital	26
2.2. Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por País de Maior Fluxo	33
2.3. Comparação entre grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (GMCFPCOC) e grau médio de concentração dos fluxos comerciais por maior fluxo (GMCFCMF) ..	35
Capítulo 3 - Análise dos produtos comercializados pelas empresas da amostra e pelos grupos econômicos nos anos de 1989 e 1997, frente ao cenário de mundialização do capital, abertura da economia brasileira e Plano Real – período de reestruturação industrial intensa.....	36
3.1. Principais produtos exportados e importados pela amostra e pelos grupos econômicos	44
3.2. Valores médios dos produtos importados e exportados em 1989 e 1997 pela amostra e pelos grupos econômicos	48
3.3. Valores médios dos produtos importados e exportados pela amostra e pelos grupos analisando por blocos econômicos	51
3.4. Análise dos produtos dividindo-os por categorias: matérias-primas, bens-de-capital, bens finais, insumos complementares e insumos diferenciados	55
3.5. Análise de como os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos em 1989 e 1997 se distribuem quanto à faixa dos valores médios.....	60
3.6. Produtos que só apareceram nas importações e exportações da amostra e dos grupos econômicos em 1997 (denominados produtos novos).....	64
3.7. Produtos que mais cresceram no período estudado	68
Capítulo 4 - Padrões de Investimentos Direto Estrangeiros perante a reestruturação industrial em meados dos anos 80 e nos 90 e uma breve descrição das estratégias produtivas e comerciais de algumas empresas da amostra.....	70
4.1. Os Investimentos Diretos Estrangeiros diante do processo de internacionalização, particularmente numa fase de mundialização do capital.	70
4.2. O Plano Real e os seus impactos sobre Investimentos Diretos Estrangeiros num contexto de liberalização produtiva, financeira e comercial.	74
4.3. Os investimentos no setor agroalimentar em meados dos anos 80 e nos 90.....	78
4.4. Análise das empresas em termos de investimentos e estratégias produtivas e comerciais.	84
4.4.1. Comparação do faturamento, número de empregados entre as empresas analisadas	84
4.4.2. A distribuição das vendas dos grupos por áreas geográficas e por produtos	85
4.4.3. Informações de investimento das empresas, países de atuação, mercado interno, estratégias, pesquisa e desenvolvimento e outras informações.....	88
Considerações Finais.....	93
Referências Bibliográficas.....	99

Introdução

A economia brasileira passou por significativas mudanças estruturais e ciclos de diferentes crescimento desde o pós-guerra. O crescimento do PIB do pós-guerra até os anos 80 foi superior a 7% a.a.. Entre 1945 e 1980 aumentou mais de 10 vezes, crescimento semelhante ao dos países mais dinâmicos e superior ao dos países capitalistas mais desenvolvidos. Esse rápido crescimento sob o comando do setor manufatureiro implicou em profundas mudanças sócio-econômicas. De fato, o setor expandiu-se a uma taxa de 9% a.a. e entre 1949-70 a indústria de transformação elevou a sua participação na renda interna de 20,2% para 27,3%. Outros setores industriais como Construção Civil, Mineração e Serviços Industriais de Utilidade Pública tiveram um aumento considerável, saltando de 26,0% para 33,4%. O Plano de Metas, o PAEG e o II PND, com suas orientações distintas, contribuíram decisivamente para essas transformações.

O Brasil passou também por uma transformação no setor externo. No fim dos anos 40 tinha uma posição credora em termos líquidos, enquanto no início da década de 80 acumulou uma dívida aproximadamente de 1/4 do PIB e mais de duas vezes o valor das exportações. “A dívida externa nada mais é, numa primeira aproximação, do que uma das faces das relações entre a economia brasileira e aquilo que convencionalmente é designado por ‘resto do mundo’ (Cruz, 1984).”¹

Nesse intervalo sucederam-se avanços no processo de industrialização, erigido sobre o conhecido "modelo de substituição de importações". Este processo não pode ser separado da penetração das empresas transnacionais (ETs), do capital privado e da participação do Estado, os três elementos constitutivos do tripé em que se baseou a industrialização brasileira em meados dos anos 50.

O Estado desempenhou um grande papel no impulso à industrialização através da definição, articulação e sustentação financeira dos grandes blocos de investimentos, aos quais se somou o seu papel na infra-estrutura e na produção direta de insumos intermediários indispensáveis à industrialização pesada. Quanto às ETs, concentraram-se na indústria de transformação e em 1970 já dominavam a produção de bens duráveis

¹ “De um ponto de vista estritamente contábil, o estoque da dívida externa bruta, em qualquer momento dado, é o resultado acumulado da parcela dos déficits em transações correntes não financiada pelo ingresso de capital de risco (ou por variações nas reservas internacionais). (...) é indicador de uma sucessão de déficits em transações correntes (e/ou de níveis crescentes de reservas internacionais) financiados através de capital de empréstimo (Cruz, 1984).”

e a produção de bens de capital, e durante o auge do milagre econômico consolidaram esta posição (FINEP, 1977; Tavares e outros, 1978).

Em contraste com este dinamismo e estas transformações, nos anos 80 a economia brasileira apresentou taxas de crescimento medíocres e foi considerada de forma genérica como a década “perdida”. Adicionalmente, a política industrial nos anos 80 subordinou-se às prioridades da gestão macroeconômica, movida por restrições da crise do endividamento externo, geração de superávits comerciais, redução dos investimentos públicos e controle da inflação (Coutinho e Ferraz, 1993).

No plano internacional, visto do ângulo das grandes corporações, no final dos anos 80 e anos 90 verificou-se uma intensificação da mundialização do capital (Chesnais, 1997), com uma importante redefinição do papel dos Estados Nacionais (desregulamentação crescente das atividades econômicas, privatização, abertura). Diante deste quadro, em que começa a retornar a disponibilidade de liquidez internacional para os países endividados, o Brasil iniciou o processo de abertura comercial, desde o final dos anos 80, intensificando este processo com a estabilização e a sobrevalorização cambial em 1994, com o Plano Real. Diante disso, houve um enorme aumento dos IDE e dos investimentos em *portfólio* na economia brasileira e, ainda, intensas transformações nos fluxos comerciais, decorrentes da forte reestruturação produtiva que vem ocorrendo desde o início dos anos 90.

O setor agroalimentar brasileiro, que é tradicionalmente exportador e possui uma antiga participação de grandes empresas de origem nacional e estrangeira, apresentou uma intensificação da sua internacionalização, com dois vetores básicos: o comércio de mercadorias (Carvalho, 2000) e os fluxos de investimentos direto estrangeiros, novos ou sob a forma de fusões e aquisições (Rodrigues, 1999). A internacionalização das atividades alimentares via fusão e aquisição se dá por meio da produção local via filiais e/ou associações econômicas (Martinelli, 1999). Além disso, as empresas do setor de alimentos vêm adotando mundialmente novas estratégias, incluindo uma “*descomoditização*” que procura aumentar o valor agregado dos seus produtos.

É neste quadro que o presente trabalho procura identificar, medir e analisar os fluxos comerciais de produtos agroindustriais e das empresas do setor. A ênfase é colocada nas diferentes intensidades industriais e tecnológicas destes fluxos, para uma amostra de empresas agroalimentares, identificando – com auxílio dos investimentos – as suas estratégias. É possível verificar os impactos do setor agroindustrial não apenas na balança comercial, mas na reinserção da economia brasileira neste novo cenário. Foi

selecionada uma amostra das maiores empresas agroalimentares, seguindo o critério de faturamento, e constituídos os seus grupos econômicos.

A análise centra-se nos fluxos comerciais do setor agroalimentar dos anos de 1989 e 1997, relacionando-os à origem do capital das empresas. O ano de 1989 praticamente delimita a abertura comercial, enquanto o de 1997 já aponta, além da abertura, os reflexos do Plano Real e uma nova inserção da indústria brasileira. Entende-se aqui que estes fluxos são também um produto dos investimentos feitos no Brasil neste período, assim como das reestruturações que vêm ocorrendo.

Diferentemente da perspectiva que estima que o comércio resulta da dotação natural de fatores, esta pesquisa e o trabalho em que ela está inserida consideram que os fluxos comerciais são um produto da estrutura produtiva e, portanto, do padrão de investimentos.

Na presente pesquisa o foco de análise foi o comércio exterior considerando principalmente os seguintes aspectos: a) intensidade dos fluxos comerciais, seja em termos absolutos, seja em termos de valor agregado dos produtos (valores médios – US\$/Kg – dos produtos comercializados); b) origem/destino do capital dos fluxos comerciais por países; c) origem/destino do capital dos fluxos comerciais por blocos econômicos; d) comércio intrafirma (este conceito será definido e trabalhado detalhadamente no Capítulo 2 deste texto).

O texto está dividido em cinco partes. O *Capítulo 1* aborda alguns aspectos metodológicos e analisa as origens e os destinos dos fluxos comerciais da amostra e dos seus grupos econômicos. No *Capítulo 2* é feita uma análise da concentração dos fluxos comerciais das empresas da amostra e dos grupos econômicos, seguindo dois critérios: a) a origem do capital – ou seja, a participação dos países de origem das empresas da amostra e dos grupos econômicos nos fluxos comerciais e b) o maior fluxo comercial – ou seja, a participação dos principais países nos fluxos comerciais da amostra e dos grupos. No *Capítulo 3* analisa-se o padrão comercial dos produtos comercializados pela amostra e pelos seus grupos econômicos, no sentido de verificar especificamente a natureza dos produtos comercializados por essas empresas agroalimentares quanto à intensidade industrial e tecnológica dos produtos. O *Capítulo 4* procede a uma caracterização e análise dos padrões de Investimentos Diretos Estrangeiros no setor agroalimentar e na amostra de empresas e respectivos grupos econômicos. Os resultados desta pesquisa estão sintetizados no item Considerações Finais, que corresponde à quinta parte.

Capítulo 1

Descrição da amostra e dos grupos econômicos e análise dos seus fluxos comerciais

1.1. Síntese de como foi definida a amostra

Na definição da amostra agroalimentar buscou-se uma representatividade diante da longa e heterogênea cadeia produtiva do setor agroindustrial. Dessa maneira a amostra deveria conter um número equilibrado de empresas, tanto no que se refere à atuação dessas empresas na cadeia produtiva – mais a montante ou mais a jusante, como um número equilibrado de empresas em termos de origem do capital – nacionais ou estrangeiras².

Outro aspecto que foi levado em consideração na definição da amostra diz respeito ao período. A amostra refere-se ao período de 1989 e 1997, sendo que 1989 praticamente delimita a abertura comercial enquanto 1997 já aponta, além da abertura, os reflexos do Plano Real e uma nova inserção da indústria brasileira.

1.2. Amostra e grupos econômicos

A amostra está constituída de 40 empresas. Destas, 23 são de origem de capital estrangeiro e 17 de capital nacional³. Após a constituição dos grupos econômicos de cada empresa da amostra obteve-se 21 grupos econômicos, sendo que 18 deles têm mais de uma empresa que realiza comércio ou em 1989 e/ou em 1997⁴. Os grupos com suas respectivas empresas que realizam comércio nos dois anos estudados estão no Anexo 3.

O estudo realizado por Sílvia Angélica Domingues (1999) no âmbito do GEEIN, com bolsa Fapesp (processo: 98/09780-7), definiu a amostra seguindo o critério das maiores empresas comerciais de 1989 e 1997. Dessa forma, sua amostra ficou

² A amostra foi definida tendo como critério as empresas que mais faturam no Brasil. Como fonte utilizou-se: Balanço Anual Gazeta Mercantil, 1998; Revista Conjuntura Econômica, 1998; Revista Exame, 1998 e Revista América Economia, 1998.

³ É importante ressaltar que, primeiramente, entre as 40 empresas da amostra, as razões sociais das empresas Aurora e Coopercentral (Coop. Central do Oeste Catarinense Ltda apresentam o mesmo CGC. A razão social mantida foi a última, ficando assim a amostra constituída de 40 empresas.

⁴ Os resultados de quantos grupos foram constituídos, totais das empresas trabalhadas, totais de empresas de capital nacional e estrangeiro que fazem comércio estão explicitados no Anexo 4 deste relatório. Cabe ressaltar que no Anexo 6 está um grupo modelo que possui os CGCs das empresas do grupo, fluxos comerciais dessas empresas, faturamento do grupo, entre outras informações. Os grupos e as empresas que estes grupos englobam estão no Anexo 3.

constituída de 41 empresas agroalimentares, sendo que em 12 empresas o capital controlador era de origem estrangeira e em 29 empresas, nacional. Como a presente pesquisa definiu a amostra seguindo o critério das maiores empresas agroalimentares em faturamento, far-se-á no decorrer deste texto um paralelo entre a presente pesquisa e a da Domingues (1999)⁵.

1.3. Grupos econômicos e justificativa do uso destes

A presente pesquisa trabalha com uma amostra de 40 empresas com maior faturamento no setor agroalimentar do Brasil e com os grupos econômicos dessas empresas. No entanto, dentre as 40 empresas existem casos onde não há formação de grupos, pois essas empresas não pertencem a nenhum grupo econômico, o que denominamos de empresas grupo. Assim, das 40 empresas da amostra foram constituídos 21 grupos econômicos.

Para Oliveira (1998, p. 145-6) “os grupos econômicos [são] a expressão mais desenvolvida de um conjunto complexo de movimentos de concentração e centralização da propriedade do capitalista que têm início no final do século passado. Podemos defini-los como uma unidade de propriedade e controle que se estende por um conjunto de empresas. Pode assumir a forma de *holding* – caso muito comum no Brasil – ou não. Constitui-se de vários tipos de ligação de propriedade – a começar daquelas que surgem a partir do mercado acionário – e financeiras que se cristalizam em relações de comando e de apropriação econômica entre pessoas físicas – as grandes famílias proprietárias – e jurídicas. Em uma frase, o grupo é a estrutura empresarial que combina a centralização do poder e da apropriação econômica com a descentralização na gestão e na ocupação de espaços econômicos (regionais, nacionais, setoriais etc.) – grifo meu.”⁶

No presente estudo constituímos os grupos econômicos das empresas da amostra, para aquelas que pertenciam a determinado grupo, seguindo critério de participação acionária. Os critérios estão resumidos no Anexo 7.

A análise, portanto, sempre far-se-á um paralelo entre os resultados da amostra e dos grupos econômicos procurando evidenciar suas semelhanças e diferenças. Em termos teóricos “pela hierarquia do comando centralizado e pelo circuito de recursos

⁵ É importante observar que a amostra da Domingues (1999) concentra um maior número de empresas a montante e de capital nacional do que a amostra da presente pesquisa.

⁶ Nesta pesquisa, mais especificamente neste capítulo deste livro, Oliveira (1998) trabalhou com os grupos econômicos, mas tendo como foco as variáveis patrimônio líquido, faturamento, lucro líquido acrescidas do indicador número de empregados.

financeiros mais amplos do que a magnitude do *cash flow* de cada empresa – implica teoricamente atributos diferentes para a empresa que pertence a um grupo com relação àquela que não pertence (Oliveira, 1998, p.146).

Para Oliveira (1998, p. 146), uma empresa que pertence a um grupo econômico difere de uma que não pertence: “de um lado, o potencial de acumulação de cada empresa não está contido nos limites de si própria, posto que ela pode contar com recursos – sobretudo financeiros, mas também humanos, tecnológicos, entre outros – que pertence ao grupo. De outro, as transferências intragrupos, nem todas explicitadas em balanços, mascaram a performance de cada ente individual.” Dessa maneira, os grupos econômicos abordam “o real comportamento dos agentes econômicos, o efetivo potencial de acumulação de um capital que é multissetorial, multifuncional e, em muitos casos, multinacional.

Este caráter do grupo econômico tem efeitos relevantes em termos do comportamento comercial. Por isso, é possível diferenciar os fluxos das empresas “independentes” daqueles que são realizados por “empresas de grupos”.

1.4. Comparação do faturamento das maiores empresas de alimentos do mundo com as empresas da amostra

Os maiores grupos econômicos de alimentos do mundo faturam na ordem de US\$ 50 bilhões (faturamento dos maiores grupos mundiais que atuam com significativa proporção das suas vendas no setor de alimentos, vide Tabela 1). A maior empresa da amostra em termos de faturamento no Brasil é a Nestlé Indústria e Comércio Ltda. com vendas na ordem de US\$ 3 bilhões, seguida pela Ceval Alimentos S.A. com US\$ 1,9 bilhões, pela Cargill Agrícola S.A. com US\$ 1,7 bilhões, pela Santista Alimentos com US\$ 1,5 bilhões e pela Philip Morris do Brasil S.A. com vendas da ordem de US\$ 1,2 bilhões. Isto no que tange às empresas de origem de capital estrangeiro. Quanto às empresas de capital de origem nacional a líder em faturamento é a Copersucar com vendas de US\$ 1,9 bilhões, seguida pela empresa Sadia com US\$ 1,4 bilhões, pela COAMO com US\$ 817 milhões e pela empresa Perdigão Agroindustrial S.A. com vendas na ordem de US\$ 639 milhões (vide Anexo 1).

Tabela 1

Empresas mundiais do setor de processamento de alimentos – US\$ milhões (1)

Empresa *	Pais	Faturamento
Philip Morris Cos Inc	Eua	56.114,00
Cargill (2)	Eua	51.000,00
Unilever plc/NV	Nuk	50.060,50
Nestle	Swi	49.959,30
Conagra Inc	Eua	23.840,50
Bunge Y Born (4)	Arg	21.000,00
Sara Lee Corp	Eua	20.011,00
Archer-Daniels-Midland Co	Eua	16.108,60
Danone	Fra	15.514,20
Eridania Beghin	Fra	11.161,00
Snow Brand Milk Products	Jap	9.267,20
Heinz (H J) Co	Eua	9.209,30
Nabisco Hldgs Corp	Eua	8.734,00
Bestfoods	Eua	8.400,00
Campbell Soup Co	Eua	7.964,00
Tate & Lyle	UK	7.320,20
Cadbury Schweppes	UK	7.097,20
Associated British Foods	UK	7.055,20
Kellogg Co	Eua	6.830,10
Nippon Meat Packers	Jap	6.409,10
Tyson Foods Inc	Eua	6.355,70
Ajinomoto Co,	Jap	6.212,10
General Mills Inc	Eua	6.033,00
Yamazaki Baking	Jap	5.123,10
Quaker Oats Co	Eua	5.015,70
Suedzucker	Ger	4.814,70
Meiji Milk Products	Jap	4.600,20
Parmalat Finanz	Ita	4.237,90
Unigate	UK	3.886,10
Itoham Foods	Jap	3.484,80
Northern Foods	UK	3.081,40
Danisco	Den	2.899,00
Q,P,Corp,	Jap	2.720,90
Nisshin Flour Milling	Jap	2.708,00
Toyo Suisan	Jap	2.335,30
Nissin Food Products	Jap	2.211,10
Kerry Group	Ire	1.979,50
Ezaki Glico	Jap	1.952,40
CSM	Net	1.909,00
Numico	Net	1.670,10
Kikkoman Corp,	Jap	1.592,80
Katokichi Co,	Jap	1.446,70
Yakult Honsha	Jap	1.437,60
House Foods	Jap	1.414,20
Ito En	Jap	1.020,40
Starbucks Corp	Eua	966,90
Raisio	Fin	954,80

Fonte: Financial Times, 1998.

- (1) Como o Financial Times classifica. A empresa Philip Morris está classificada pelo Financial Times como fabricantes de cigarro, mas foi incluída nesta lista por ser uma empresa importante no setor de alimentos e com aquisições recentes de grandes empresas de alimentos.
- (2) Inclusão própria. Não consta na lista do Financial Times.
- (3) * Empresas do setor de alimentos que estão contidas na amostra das 500 maiores empresas do mundo em vendas da lista do Financial Times.
- (4) Dados de 1995, retirados de Martinelli (1999).

Cabe registrar aqui que as maiores empresas de capital estrangeiro em termos de faturamento, localizadas no Brasil, os seus grupos econômicos estão na lista dos maiores grupos mundiais de alimentos. É o caso dos grupos, respectivamente, da empresa Nestlé (4º lista da Tabela 1), da Ceval Alimentos (6º lista), da Santista Alimentos (6º lista), da Cargill Agrícola (2º da lista) e da Philip Morris do Brasil (1º da lista)⁷. A exceção é o grupo Unilever (3º da lista) cujas empresas de alimentos no Brasil não estão entre as primeiras. A Kibon está em último lugar das empresas estrangeiras da amostra (vide Anexo 1).

1.5. Fluxos comerciais da amostra⁸ e dos grupos econômicos

O comércio internacional a partir da segunda metade dos anos 80 apresenta taxas elevadas de expansão, chegando no período de 1991-96 a ter um crescimento superior a duas vezes o crescimento do PIB mundial⁹. Atrelados a esse comportamento estão associados basicamente dois elementos:

- uma maior liberalização do comércio internacional, após a Rodada do Uruguai, com começo em 1986, promovendo a eliminação gradual das práticas protecionistas ou de barreiras comerciais¹⁰(Camargo, 1999);
- uma maior liberalização regional, através da constituição dos blocos econômicos regionais, que representam, com tendência interna de transformação em zonas de livre comércio, fluxos comerciais intra-bloco com maior vigor do que os fluxos comerciais em geral (Chesnais, 1996 *apud* Camargo, 1999).

Com as mudanças no cenário internacional, reestruturação industrial intensa da economia brasileira (crise da dívida, abertura e Plano Real, em 1994) e a reestruturação também intensa ocorrida nas grandes corporações mundiais¹¹ durante a década de 80 e anos 90, o Brasil fica fora da lista dos 20 maiores exportadores a partir da década de 90, sendo que nos anos 80 havia alcançado a 15ª posição no total das exportações mundiais.¹² A participação brasileira no comércio internacional, que era de 1,41% das

⁷ As empresas Santista Alimentos e Ceval Alimentos pertencem ao grupo argentino Bunge Y Born.

⁸ Os fluxos comerciais de cada empresa da amostra estão no Anexo 2.

⁹ O PIB durante esse período teve um desempenho modesto.

¹⁰ No entanto esse processo de maior abertura das economias não é uma tendência geral. Enquanto nos anos 80 os países em desenvolvimento reduziram de forma significativa a suas tarifas de importação, a maioria dos países da OCDE elevaram as suas (Oman, 1994 *apud* Camargo, 1999).

¹¹ Exemplo agudo de reestrutuação, tanto geograficamente como nos segmentos de atuação de produção e comercialização, pode ser ilustrado pelo grupo Unilever. Para ver detalhes, Martinelli, 1999.

¹² Nos anos 90, o Brasil além de ter uma retomada do processo de endividamento externo, perdeu competitividade nas exportações.

exportações mundiais em 1984, se reduz para 0,94% do total em 1995. Quanto às importações, durante os anos 80 a participação brasileira no total das importações mundiais se reduziu de 1,12% em 1980 (dadas a crise da dívida externa e a necessidade de restringir as importações) para 0,55% em 1988 e 0,61% em 1992 (Camargo, 1999).

O Brasil aumentou a sua participação no comércio internacional nos últimos anos para valores em torno de 1% do total, depois de uma queda a partir de meados dos anos 80. Essa recuperação ocorreu basicamente em função do crescimento das importações, resultante da liberalização comercial, associada à sobrevalorização cambial com o Plano Real em 94 e da perda de dinamismo das exportações.

Na esfera do comércio exterior do Brasil observa-se um aumento expressivo do comércio, na qual as taxas de crescimento das importações se manifestaram superiores às taxas de crescimento das exportações. Após o Plano Real a apreciação cambial fez com que a taxa de crescimento das importações fosse muito superior à taxa de crescimento das exportações. Isto também se verifica na amostra e nos grupos econômicos estudados. No entanto, a taxa de crescimento da amostra e dos grupos, tanto das importações como das exportações, estão em patamares bem superiores às taxas do comércio da economia brasileira. Porém, deve-se ressaltar que a taxa de crescimento das importações e exportações de 1989 e 1997 da amostra e dos grupos apresentam menores disparidades entre elas do que as taxas da economia brasileira (vide Tabela 3).

Dentro deste contexto mundial e brasileiro, observa-se que as exportações mundiais cresceram 86,74% entre o ano de 1989 e 1997. Elas eram de US\$ 2.965,50 bilhões no primeiro ano em estudo e passaram para aproximadamente US\$ 5.537,70 bilhões em 1997 (vide Tabela 2). Quanto aos fluxos comerciais do Brasil, no que tange às exportações o desempenho foi mais modesto, sendo em 1989 de US\$ 34.383 milhões e em 1997, US\$ 52.986 milhões, apresentando, assim, um crescimento de 54,11% no período. Dessa maneira, nota-se uma perda relativa do comércio brasileiro em relação ao mundial (vide Tabela 2 e 3).

Tabela 2
Exportações mundiais de 1987 a 1998

Exportações Mundiais (US\$ bilhões)		
Ano	Xs	1989 = 100
1986	2008,90	67,74
1987	2361,90	79,65
1988	2696,30	90,92
1989	2965,50	100,00
1990	3379,10	113,95
1991	3477,50	117,27
1992	3726,30	125,66
1993	3725,50	125,63
1994	4261,10	143,69
1995	5124,80	172,81
1996	5355,50	180,59
1997	5537,70	186,74
1998	5458,50	184,07

Fonte: UNCTAD, 1999.

A amostra de empresas é mais representativa nas exportações do Brasil do que nas importações. Isto se deve ao fato desta pertencer ao setor agroindustrial, historicamente exportador. Enquanto as importações da amostra são inferiores a 2,5% do total das importações brasileiras para os anos em estudo e não apresentam grandes saltos na participação relativa entre os anos de 1989 e 1997, as exportações apresentaram um ganho significativo da participação da amostra nas exportações do Brasil. Em 1989 a amostra era responsável por 4,65% das exportações do país e em 1997, por 9,53% (vide Tabela 3).

No que se refere às importações, apesar desta amostra ser, quantitativamente, pouco representativa das importações brasileiras, o estudo com análise desagregada dos fluxos comerciais das empresas apresenta indicativos de como as empresas vêm se reestruturando frente a este novo cenário de mundialização do capital, maior abertura das economias nacionais e, no caso do Brasil, no período estudado, com uma política de sobrevalorização cambial, que intensificou o processo de reestruturação.

Tabela 3

Fluxos comerciais das empresas da amostra e grupos em 1989 e 1997
(US\$ milhares)

	Amostra (1)	Grupos (2)	Brasil (3)	(1)/(3) (%)	(2)/(3) (%)	Varição. (%) (1) para (2)
M89	251.505	343.112	18.263.433	1,38	1,88	36,42
M97	1.405.629	2.229.863	61.528.120	2,28	3,62	58,64
Cresc.(%)	458,89	549,89	236,89			
X89	1.599.313	1.980.885	34.382.620	4,65	5,76	23,86
X97	5.047.535	5.716.177	52.985.845	9,53	10,79	13,25
Cresc.(%)	215,61	188,57	54,11			

Fonte: elaboração própria, GEEIN com base nos dados da SECEX e do BACEN.

Os fluxos comerciais dos grupos econômicos das empresas da amostra, em termos de participação relativa ao comércio brasileiro, tornam-se um pouco mais significativos, tanto nas importações como nas exportações, chegando a ultrapassar 10% das exportações do Brasil em 1997. Um aspecto notório a se observar diz respeito ao aumento significativo dos fluxos comerciais em relação aos fluxos da amostra, quando se consideram os grupos econômicos. Em 1989, as importações dos grupos em relação às da amostra têm uma variação de 36,42%, enquanto em 1997 de 58,64%. Já a variação para as exportações se manifesta em patamares inferiores, sendo que em 1989 o comércio dos grupos é de 23,86% superior ao da amostra e, em 1997, de 13,26%. Isto evidencia, por um lado, que as empresas da amostra aumentaram sua atuação dentro dos grupos econômicos nas exportações e, por outro lado, nas importações dos grupos econômicos as empresas da amostra perderam participação (vide Tabela 3).

Quanto ao comércio exterior das empresas da amostra e dos seus grupos econômicos, este apresentou um desempenho mais dinâmico do que o comércio brasileiro, tanto no que se refere às importações como para as exportações. Enquanto as importações e exportações brasileiras cresceram, respectivamente, 236,89% e 54,11% entre 1989 e 1997, as importações e exportações da amostra tiveram um acréscimo, respectivamente, de 458,89% e 215,58% entre os dois anos estudados e para os grupos aumentam, respectivamente, 550% e 189% no período (vide Tabela 3).

1.6. Origem e destino dos fluxos comerciais do Brasil, da amostra e dos grupos econômicos, tendo como foco de análise a amostra e os grupos.

1.6.1. Brasil

Na década de 80, o rápido crescimento dos fluxos comerciais mundiais deve-se, em grande parte, à intensificação dos intercâmbios intra-regionais, em especial na Europa e na Ásia. Este processo tende a prosseguir e até se intensificar na década de 90, com a ampliação da CEE e constantes transformações no ALCAN (Chesnais, 1996).

Para os países em desenvolvimento, os esquemas de integração regional, particularmente na América Latina, como o Mercosul, parecem ser mais uma reação à crise econômica que afetou estes países e se aprofundou durante os anos 80, como resultado do endividamento externo. A integração regional se manifesta como uma forma de enfrentar a conjuntura desfavorável no mercado internacional, em função do aumento das barreiras não-tarifárias, assim como pode ser um instrumento que colabore na reestruturação produtiva dessas economias (Gonçalves, 1994 apud Camargo, 1999).

Apesar das muitas dificuldades em relação às negociações de pontos de integração entre os países do Mercosul, ocorreu um aumento considerável dos fluxos comerciais intra-região. Enquanto nos anos 80 o comércio intra-regional chegou a apresentar um decréscimo, resultante da crise da dívida, nos anos 90 houve um crescimento significativo das exportações entre as economias do Mercosul num contexto de liberalização. As exportações intra-regionais cresceram 200% entre 1990-95 (US\$ 1,3 bilhões para US\$ 6,1 bilhões). Já as exportações totais destes países apresentaram um crescimento bem mais modesto, de 52,5% no mesmo período. O Brasil foi o país com fluxos comerciais mais expressivos entre os membros do Mercosul.

O destino das exportações brasileiras em 1995 se distribuiu da seguinte forma: 29% para bloco europeu, 20,5% para os países da América do Norte, 20,5% para América do Sul e 20,1% para a Ásia. No entanto, houve um declínio, em termos relativos, da Europa, principal parceira comercial. Os países da Europa eram responsáveis por 36% das exportações brasileiras em 1980, caindo para 29,4% em 1995. Os países da América do Norte, que tinham uma participação de 20,9% nas exportações do Brasil, aumentam para mais de 29% em 1984 e 1988, e a partir de então, esta participação declinou, voltando para 20,9% das exportações em 1995. A participação das exportações brasileiras para a Ásia cresceu de 14,4% em 1980 para 20,1 % em 1995. Isso se deve a uma maior demanda por parte do Japão e das novas economias

industrializadas do Sudeste Asiático. Com relação à participação dos países da América do Sul no destino das exportações brasileiras, constata-se uma expansão, particularmente para os do Mercosul. As exportações para os países da América do Sul, que eram responsáveis por 14,8% do total em 1980 (9% para os países do Mercosul), declinaram ao longo dos anos 80 e voltaram a crescer nos anos 90, sendo responsáveis por 20,5% do total em 1995 (13,3% foram para o Mercosul) (Camargo, 1999).

Quanto à origem das importações, ocorreu o inverso ao verificado com as exportações, aumentando a parcela representada pelos países desenvolvidos da Europa e América do Norte. Em 1994, 57,2% das importações realizadas pelo Brasil foram provenientes destas regiões, enquanto em 1980 esse total era de 44,8%. Já as importações oriundas da Ásia sofreram uma redução de 39,6% do total importado pela economia brasileira em 1980 para 17,5% em 1994. Isso ocorreu devido aos menores gastos de importação com petróleo, decorrentes das quedas dos preços desse produto no mercado internacional desde os anos 80, assim como a uma menor dependência do país em relação ao petróleo (Camargo, 1999).

As importações provenientes dos países da América do Sul aumentaram significativamente. Em 1980 a participação dos países da América do Sul no total das importações realizadas pelo Brasil era de 9,7% do total, enquanto em 1994 foi de 18,1% do total. A partir de 1991, com a constituição do Mercosul, as compras feitas pelo Brasil dos parceiros do bloco aumentaram, passando de 4,6% em 1980 para 13,3% do total importado pelo país, triplicando a sua participação relativa no total das importações (Camargo, 1999).

1.6.2 Setor agroalimentar

No tocante ao destino dos fluxos comerciais agrícolas, o estudo de Camargo (1999) aponta que as exportações agrícolas brasileiras para os Estados Unidos declinaram em 13,8% entre 1990 e 1996, causando uma significativa redução da participação deste país no destino das exportações agrícolas do Brasil, que em 1990 representava 20% do total exportado pelo Brasil e em 1996 passou a concentrar menos de 10%. Essa queda, particularmente, deve-se à redução das exportações de suco de laranja para os Estados Unidos, causada pela recuperação da produção americana e pelo elevado protecionismo norte-americano incidente sobre este produto. Por outro lado, quanto à origem dos fluxos comerciais agrícolas, as importações provenientes dos

Estados Unidos aumentaram 150% entre 1990 e 1996, sendo o trigo o produto mais importante (Camargo, 1999).

Adicionalmente, as exportações brasileiras cresceram significativamente para a China, países do Sudeste Asiático e países africanos. O Japão e estas regiões responderam por quase 20% das exportações agrícolas brasileiras em 1996, enquanto em 1990 representavam 11%. Já para o Mercosul, as exportações brasileiras tiveram um aumento de mais de sete vezes entre 1990 e 1996 (em 1990 eram de US\$119 milhões e em 1996 de US\$ 884milhões) e as importações provenientes dos países deste bloco, apesar de apresentarem um crescimento bem menor, destacam-se pela sua especificidade (em 1990 eram de US\$1385 milhões e em 1996 de US\$3646 milhões) (Camargo,1999).

Cabe ressaltar que depois de 1991, com a criação do Mercosul, e sobretudo após o Plano Real em 1994, as importações brasileiras da Argentina mais que triplicaram (em 1990 eram de US\$829 milhões e em 1996 de US\$2594 milhões), notadamente para o trigo, lácteos e algodão. Dessa maneira, observa-se que o balanço comercial agrícola do Brasil é amplamente desfavorável com relação aos países pertencentes ao Mercosul (Tabela 4).

Tabela 4

Saldo do Balanço Agrícola do Brasil 1990-1996 (US\$ milhões)

Procedência	1990		1991		1992		1993	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
USA	1478	24,2	949	22,2	1253	17	1149	16,4
EU	4311	70,6	3792	88,7	4301	58,3	4396	62,9
Mercosul	-1266	-20,7	-1055	-24,7	-885	-12	-1076	-15,4
Japão	487	8	440	10,3	503	6,8	524	7,5
China e Tigres Asiáticos	333	5,5	246	5,8	341	4,6	199	2,8
África	89	1,5	62	1,4	439	5,9	412	5,9
Total	6105	100	4277	100	7381	100	6987	100
Procedência	1994		1995		1996		1997	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
USA	904	10,3	467	5,6	875	10,2	-	-
EU	5804	66,4	4899	58,8	5597	65,9	-	-
Mercosul	-1667	-19,1	-2401	-28,8	-2762	-32,3	-	-
Japão	785	9	838	10,1	888	10,4	-	-
China e Tigres Asiáticos	737	8,4	1150	13,8	1202	14,1	-	-
África	303	3,5	633	7,6	649	7,6	-	-
Total	8746	100	8328	100	8538	100	-	-

Fonte: retirada de Camargo, 1999, p.100.

1.6.3. Amostra e grupos econômicos

Na presente pesquisa foram divididos os fluxos comerciais de 1989 e 1997 por blocos econômicos. Os fluxos comerciais foram agrupados seguindo as seguintes regiões econômicas: União Européia, ALCAN, Japão, América Latina e Caribe, Tigres Asiáticos, Restante da Europa, Restante da Ásia, África, Mercosul e Oriente Médio.

A) Importações

O principal parceiro comercial da amostra estudada é o Mercosul. As importações do Mercosul realizadas pela amostra em 1989 representavam 38,8% do total destas e em 1997 cresceram para 49,7%. Isso se deve, principalmente, ao fato das empresas agroalimentares após 1994, com a valorização cambial, passarem a importar produtos baratos de origem agrícola dos outros parceiros do Mercosul, em especial Argentina e Paraguai (vide Tabela 5). Esta mesma tendência de aumento da participação das importações vindas do Mercosul se verifica para a economia brasileira como um todo: enquanto a partir de 1991 as importações provenientes do Mercosul eram de 13,3%, em 1980 alcançavam apenas 4,6%. No entanto, para a amostra isso se deu de forma significativamente mais elevada.

Adicionalmente, esta concentração expressiva das importações da amostra oriundas do Mercosul também se verificou no estudo de Domingues (1999). Em 1989 a Argentina e o Uruguai eram responsáveis por 33,6% das importações da amostra de Domingues e em 1997 a Argentina e o Paraguai concentraram 43,0% do total das importações.

Acompanhando a mesma tendência de aumento na participação vem a região do ALCAN que em 1989 era responsável por 16,9% das importações feitas pela amostra e em 1997 passou a representar 30,9%. Já a União Européia apresentou uma tendência de declínio na participação das importações da amostra agroalimentar. Em 1989 representava 14,7% das importações da amostra e em 1997 caiu para 10,4%. Neste mesmo sentido, o agregado Restante da Europa apresentou uma queda pronunciada. Em 1989 representava 24,3% das importações realizadas pela amostra e em 1997 caiu para apenas 1,0%.

Tabela 5

Participação dos blocos econômicos e regiões nas importações e exportações da amostra em 1989 e 1997
(em US\$ milhões)

Blocos	M89	Part. M89	M97	Part. M97	X89	Part. X89	X97	Part. X97
		(%)		(%)		(%)		(%)
União Européia	37,07	14,74	146,00	10,41	843,00	52,68	2.310,00	45,79
ALCAN	42,44	16,87	434,00	30,88	106,00	6,66	175,00	3,47
Japão	3,90	1,55	6,89	0,49	86,46	5,41	293,00	5,80
América Latina e Caribe	2,04	0,81	31,16	2,22	32,70	2,04	63,11	1,25
Tigres Asiáticos	0,04	0,02	13,88	0,99	39,08	2,44	217,00	4,30
Restante da Europa	61,25	24,35	13,76	0,98	155,00	9,72	256,00	5,07
Restante da Ásia	6,99	2,78	44,06	3,13	165,00	10,30	787,00	15,60
África	0,22	0,09	16,21	1,15	37,09	2,32	240,00	4,76
MERCOSUL	97,51	38,77	698,00	49,69	8,07	0,50	259,00	5,14
Oriente Médio	0,04	0,02	0,85	0,06	127,00	7,92	445,00	8,81

Fonte: elaboração própria, GEEIN, a partir de dados da SECEX.

B) Exportações

As exportações feitas pela amostra agroalimentar estão concentradas na União Européia. Em 1989 52,7% das exportações da amostra tinham como destino esta região. Já em 1997, apesar desta região ainda representar de longe o principal destino das exportações da amostra, este percentual caiu para 45,8% (vide Tabela 5). Quando comparamos a porcentagem do total das exportações brasileiras com as de destino à Europa, principal parceira comercial, e a porcentagem das exportações da amostra, observa-se a mesma tendência de declínio evidenciado no estudo de Camargo (1999)¹³. No entanto, os patamares de participação da Europa nas exportações da amostra são bem superiores aos do conjunto das exportações brasileiras para esta região. Em 1995, 29,4% das exportações brasileiras destinavam-se à Europa, enquanto para a amostra 50,9% das exportações em 1997 foram para esta região.

As exportações brasileiras para os países da América do Norte em 1995 eram 20,9% do total, enquanto as exportações da amostra em 1997 para o ALCAN eram de 3,5% e em 1989 de 6,7%. Portanto, as exportações da amostra destinadas à região do

¹³ O estudo de Camargo (1999) aborda os anos de 1980 e 1995 e a análise da presente pesquisa centra-se nos anos de 1989 e 1997.

ALCAN representam uma parcela substancialmente menor do que para as exportações brasileiras em seu conjunto (vide Tabela 5).

Quanto ao Mercosul, este representava 13,3% do destino das exportações brasileiras em 1995. Já para a amostra em estudo, 5,1% das exportações em 1997 destinam-se ao Mercosul, sendo que em 1989 a parcela das exportações destinadas ao Mercosul era baixíssima – de apenas 0,50%. Como foi evidenciado acima, também para este bloco econômico a parte relativa das exportações da amostra é menor em relação à parcela das exportações brasileiras que se destina para esta região (vide Tabela 5).

Como fatores que explicam estas diferenças entre o presente estudo e a pesquisa de Camargo (1999), aponta-se a peculiaridade da amostra, pertencente ao setor agroalimentar com exportações voltadas fortemente para a Europa, mais especificamente para a União Européia. Outro fator é o efeito da sobrevalorização cambial, que o estudo de Camargo (1999), tendo como base de estudo para os fluxos comerciais do Brasil os anos de 1980 e 1995, não captou inteiramente, assim como não captou os efeitos da intensa reestruturação microeconômica que ocorreu decorrente da abertura combinada com a sobrevalorização cambial no Plano Real. No entanto, o primeiro elemento de explicação (peculiaridade da amostra) tende a predominar sobre o segundo elemento (anos de base do estudo do autor).

Uma tendência das exportações da amostra que corrobora mais expressivamente o estudo de Camargo é a crescente participação da Ásia nas exportações brasileiras. Em 1989 18,1% das exportações da amostra destinavam-se ao Japão, “Tigres Asiáticos” e Restante da Ásia. Já em 1997 25,7% das exportações da amostra dirigiam-se para esta região. Isso se deve a uma maior demanda por parte do Japão e das novas economias industrializadas do Sudeste Asiático (Camargo, 1999), segundo o qual, a participação das exportações das exportações brasileiras para esta região em 1995 era de 20,1%, enquanto em 1980 era de 14,4%.

Tabela 6

Participação dos blocos econômicos e regiões nas importações e exportações dos grupos em 1989 e 1997 ¹⁴
(em US\$ milhões)

Blocos	M89	Part.M89	M97	Part.M97	X89	Part. X89	X97	Part. X97
		(%)		(%)		(%)		(%)
União Européia	62,64	18,26	319,00	14,30	1.020	51,30	2.620,00	45,83
ALCAN	68,82	20,06	579,00	25,96	208	10,48	289,00	5,06
Japão	5,20	1,52	141,00	6,31	108	5,43	312,00	5,46
América Latina e Caribe	4,28	1,25	56,59	2,54	43	2,18	81,98	1,43
Tigres Asiáticos	0,10	0,03	39,14	1,76	57	2,88	227,00	3,96
Restante da Europa	63,37	18,47	18,99	0,85	167	8,45	301,00	5,26
Restante da Ásia	7,79	2,27	88,72	3,98	184	9,28	832,00	14,55
África	1,65	0,48	18,81	0,84	40	2,00	245,00	4,29
MERCOSUL	129,00	37,61	967,00	43,37	10	0,53	359,00	6,28
Oriente Médio	0,23	0,07	2,29	0,10	148	7,47	450,00	7,86

Fonte: elaboração própria, GEEIN, a partir de dados da SECEX.

* * *

Verificamos nesta seção que o Mercosul é o bloco mais expressivo e com crescente participação nas importações da amostra e dos grupos no período estudado e a União Européia é o mais significativo nas exportações da amostra e dos grupos econômicos, apesar de ter apresentado queda de participação entre 1989 e 1997 (vide Tabelas 5 e 6). Cabe ressaltar que para as exportações a amostra estudada representa quase 10% das exportações brasileiras (vide Tabela 3).

Para finalizar esta seção, de origem e destino dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos econômicos, analisaram-se os saldos comerciais das empresas da amostra e dos grupos econômicos em relação aos blocos econômicos. Observou-se que em 1989 o único bloco com o qual as empresas da amostra e os grupos econômicos são deficitários é o Mercosul, mas em 1997 a ele se somou o ALCAN (vide Tabelas 5 e 6).

¹⁴ Esta seção buscou centrar a análise nos fluxos comerciais da amostra não fazendo paralelos exaustivos entre os fluxos comerciais da amostra e os dos grupos econômicos. Isso se deve ao fato que em termos gerais as origens e os destinos dos fluxos comerciais da amostra e dos seus grupos econômicos não apresentam substantivas diferenças. As diferenças apresentadas entre os fluxos comerciais da amostra e

1.6.3.1. Por países

Agora partiremos para níveis mais desagregados na análise da origem e do destino dos fluxos comerciais da amostra, considerando a participação dos países individualmente nas importações e exportações, no sentido de apontar algumas importantes mudanças.

A') Importações

Nas importações da amostra, desagregadas por país, nota-se uma maior participação da Argentina e dos Estados Unidos em 1997 em relação a 1989. Adicionalmente, a Suíça passa a representar apenas 0,6% do total das importações realizadas pela amostra em 1997, sendo que representava 16,6% em 1989. Já o Paraguai tinha 7,9% das importações realizadas pela amostra em 1989 e salta para 14,5% em 1997 (vide Anexo 8).

A Tríade (Estados Unidos, Japão e Alemanha) representa 19,4% das importações feitas pela amostra em 1989 (Estados Unidos 15,4%, Alemanha 2,4% e Japão 1,5%). Em 1997, ela representa 26,2% do total das importações da amostra (Estados Unidos 23,2%, Alemanha 2,5% e Japão 0,5%). Esse aumento da participação da Tríade de 1989 para 1997 se deve ao crescimento das importações da amostra oriundas dos Estados Unidos.

Este aumento da participação dos Estados Unidos nas importações realizadas pela amostra também se verifica nas importações agrícolas do Brasil, no entanto em patamares inferiores. Enquanto as importações feitas pela amostra em procedência dos Estados Unidos cresceram 742% entre 1989 e 1997, as importações agrícolas do Brasil oriundas dos Estados Unidos aumentaram 150% entre 1990 e 1996 (Camargo, 1999). Esse crescimento mais expressivo das importações da amostra em relação às importações agrícolas da economia brasileira, pode-se ser associado ao aumento do comércio intrafirma, pois a amostra possui um número considerável de empresas cuja origem do capital é dos Estados Unidos.

Adicionalmente, as importações agrícolas provenientes do Mercosul passaram de US\$ 1385 milhões em 1990 para US\$ 3646 milhões em 1996, ou seja, cresceram 163,25% no período (Camargo, 1999). Já as importações totais da amostra vindas do Mercosul passaram de US\$ 97,51 milhões em 1989 para US\$ 698 milhões em 1997, ou

dos grupos econômicos se dão mais em termos de patamares (ordem de milhões de dólares) e menos em termos de origens e destinos dos fluxos comerciais.

seja, cresceram 616% no período. Dessa forma, constata-se que a amostra ficou mais representativa em relação às importações agrícolas oriundas do Mercosul. Mais do que isso, esse aumento das importações realizadas pela amostra do Mercosul mostra a rápida reestruturação dessas empresas agroalimentares, empresas internacionalizadas e altamente oligopolizadas, frente ao cenário favorável para importar com câmbio sobrevalorizado, mostrando um elevado dinamismo do setor agroindustrial.

B') Exportações

As exportações da amostra não apresentam um grau de concentração tão elevado como o verificado nas importações da amostra, considerando os três principais países de destino das exportações da amostra. Os três principais países de destino das exportações da amostra concentram 34,2% das exportações da amostra em 1989 (Países Baixos 17,1%, França 8,7% e Espanha 8,4%)¹⁵. Em 1997 os Países Baixos representavam 18,2% das exportações da amostra, seguidos pela China com 7,2% e Alemanha com 6,2%, totalizando estes três países 31,7% das exportações da amostra. Existem algumas mudanças importantes de posições dos países nas exportações totais da amostra que vale a pena abordar. Em primeiro lugar observa-se que a China aumentou significativamente sua participação nas exportações da amostra. Enquanto em 1989 participava com 3,1% das exportações totais da amostra, em 1997 a aumentou para 7,2%. Itália, França e Espanha perderam participação, sendo que em 1989 representavam 6,4%, 8,7% e 8,4%, respectivamente do total das exportações da amostra e passam a concentrar em 1997 2,8%, 5,1%, 5,3%, respectivamente (vide Anexo 8).

Nas exportações de 1989 da amostra, a Tríade é responsável por 15,0% do destino das exportações totais da amostra, sendo que os Estados Unidos, Japão e Alemanha participam, respectivamente, com 5,9%, 5,4% e 3,7% do total das exportações da amostra. Em 1997 a Tríade representa 14,9% das exportações totais da amostra. Alemanha, Japão e Alemanha têm participação, respectivamente, de 6,2%, 5,8% e 2,9%, das exportações totais.

No tocante às exportações agrícolas brasileiras para os EUA houve uma queda. Em 1990 este país era responsável por 20% do total exportado pelo Brasil e em 1996 passou a concentrar menos de 10%. Quando comparamos isso com as exportações das empresas da amostra também se verifica esta queda da participação dos Estados Unidos

¹⁵ É importante observar que as exportações para os Países Baixos não são estritamente para esses países e sim para a Europa devido ao Porto de Roterdã.

nas exportações. Para a amostra, 5,9% das exportações destinavam-se aos Estados Unidos em 1989, declinando para 2,9% em 1997. Já para os grupos econômicos, 9,3% das suas exportações iam para os Estados Unidos em 1989, diminuindo para 4,3% em 1997. Portanto, em patamares menores, tanto a amostra como os grupos acompanham a tendência de queda da participação dos Estados Unidos nas exportações agrícolas brasileiras.

As exportações agrícolas brasileiras para a China, países do Sudeste Asiático, países africanos e Japão passaram de 11% em 1990 para quase 20% em 1996. A parte das exportações da amostra destinada ao Japão, Tigres Asiáticos, Restante da Ásia e África foi de 20,5% das exportações totais da amostra e cresceu para 30,5% em 1997. Dessa maneira, essas regiões já eram mais significativas para a amostra em meados dos anos 90 do que para as exportações agrícolas brasileiras, sendo que ambas apresentaram uma tendência de crescimento (das exportações de origem agrícola).

Adicionalmente, para o Mercosul as exportações agrícolas brasileiras tiveram um aumento de mais de sete vezes entre 1990 e 1996, enquanto as exportações da amostra aumentaram mais de 32 vezes entre 1989 e 1997. As exportações agrícolas do Brasil para o Mercosul eram na ordem de US\$ 884 milhões em 1996 e para a amostra eram em 1997 de US\$ 259 milhões, ou seja, 29,30% das exportações agrícolas brasileiras em 1996. Em 1990 as exportações agrícolas do Brasil para o Mercosul eram de US\$ 119 milhões, enquanto as exportações totais da amostra em 1989 eram da ordem de US\$ 8 milhões, ou seja, 6,7% das exportações agrícolas brasileiras para o Mercosul. Assim, pode-se verificar que a amostra tornou-se mais significativa nas exportações agrícolas do Brasil para o Mercosul.

Capítulo 2

Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital e por Maior Fluxo Comercial.

Em primeiro lugar neste capítulo far-se-á uma breve descrição de como as multinacionais atuam mundialmente, proporcionando uma melhor interpretação posteriormente do comportamento dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos econômicos. As operações das multinacionais “são caracterizadas pela elevada mobilidade dos investimentos, pela capacidade de redirecionar constantemente suas atividades e, no que diz respeito aos países do Terceiro Mundo, pela total ausência de enraizamento em dado país ou de compromisso com o mesmo. São características que explicam os numerosos retrocessos sofridos, nos últimos vinte anos, pelos países em desenvolvimento ricos em mão-de-obra” (Chesnais, 1996, p. 223). Elas contrariam assim, a tese das vantagens comparativas duradouras por parte dos países do Terceiro Mundo, que possuem mão-de-obra barata e abundante, e de que as multinacionais promoveriam uma deslocalização bastante duradoura dos segmentos intensivos em mão-de-obra, para esses países.

Quanto à relação da atuação das multinacionais, IDE e suas respectivas influências nos fluxos comerciais, coloca-se que os IDE destroem certos tipos de intercâmbio (as exportações de produtos acabados a partir do país de origem da companhia que se internacionaliza) e, simultaneamente, cria outros fluxos. As multinacionais ocupam um espaço dominante no comércio mundial. Por volta de 1988, as multinacionais estavam envolvidas em pelo menos 40% do comércio mundial de produtos manufaturados da OCDE. “O desenvolvimento da integração industrial transfronteiras, bem como o crescimento dos fluxos transnacionais de suprimento de produtos intermediários próprios às empresas-redes, certamente conduziram esse montante a um nível bem mais elevado”¹⁶ (Chesnais, 1996, p. 224).

Associado a esse comportamento, as multinacionais exportam, a partir de sua própria economia, intra e inter-setorialmente e suas filiais fazem o mesmo nos países onde estão instaladas. Dessa maneira, evidencia-se através desses vários elementos citados anteriormente, um significativo comércio intracorporativo, entre as filiais ou

¹⁶ Dados mais recentes, vide Chesnais, 1996, p. 225.

destas com a matriz. Na maioria dos casos, os fluxos comerciais intracorporativos são resultantes de modalidades de integração industrial transnacional, que vêm reforçar a importância do comércio de tipo intra-setorial (Chesnais, 1996).

Nesta pesquisa, assim como em pesquisas anteriores já concluídas no GEEIN, considera-se a hipótese de Baumann do comércio intrafirma também ampliada para as importações. Baumann (1993, p. 492) tem como hipótese que, “no caso de uma empresa de propriedade de cidadãos de um dado país X, se um parcela significativa das exportações de sua filial brasileira foi a ele dirigida, pode-se considerar que a maior parte dessas exportações consistiu em operações intrafirma ou em vendas a serem canalizadas através da sua matriz ou de sua rede de distribuição.” Maiores detalhes ver Brógio, 1999; Amoroso, 1999; e Domingues, 1999 (processos Fapesp: 98/09775-3, 98/09736-8 e 98/09780-7).

Nos países avançados, o que predomina são os fluxos comerciais diretos entre filiais. No período mais recente, eles são maiores do que com a matriz, refletindo o processo de integração produtiva, em cada um dos três pólos da Triade. Para os países em desenvolvimento, predomina o intercâmbio vindo da matriz e do país de origem desta, para as filiais (Chesnais, 1996).

2.1. Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do Capital

O grau de concentração dos fluxos comerciais por país de origem do capital (GCFCPOC) é o *quantum* que a empresa ou grupo econômico importa do país de origem perante o total importado por esta empresa ou grupo. Também no cálculo do grau de concentração das exportações por origem do capital das empresas ou grupo aplica-se a mesma metodologia que foi explicitada para as importações. Dessa maneira, o grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (GMCFCPOC) é o *quantum* a soma de todos os fluxos oriundos das importações dos respectivos países de origem representam no total importado pelas empresas da amostra ou grupos econômicos. Isso também se aplica para as exportações, sendo que o GMCFCPOC é o *quantum* a soma de todos os fluxos destinados das exportações para os respectivos países de origem representam no total exportado pelas empresas da amostra ou grupos econômicos. Assim, por exemplo, o GMCFCPOC da amostra nas importações de 1989 de 17,75%, significa que esse percentual do total das importações da amostra é proveniente dos países de origem do capital dessas empresas da amostra. Cabe ressaltar, portanto, que o GMCFCPOC é calculado apenas para as empresas e

grupos econômicos de origem de capital estrangeiro pela própria definição deste indicador. Através deste indicador podemos verificar, adotando a Hipótese de Baumann acima explicitada, o comportamento do comércio intra-firma.

Com a crescente mundialização do capital em meados dos anos 80 e nos anos 90, observa-se que as inter-relações entre filiais e matriz, entre filiais e filiais, e em outros casos, entre estas corporações e as plantas produtivas de suas matrizes se intensificaram. Isso se deve à expansão do capital além das suas fronteiras em busca de melhores condições para a acumulação – produção e comércio, reduzindo seus custos comerciais e transacionais.

Cabe ressaltar que esta mundialização do capital produtivo, comercial e financeiro se intensifica em meados dos anos 80 e 90. Neste sentido, coloca-se algumas posições teóricas para melhor explicitar este momento histórico. Helleiner (1994) por exemplo, coloca que a globalização se divide em três fases, que são as seguintes: a) 1950/70 caracterizada pelo aumento dos fluxos comerciais; b) final dos anos 1970/1985 marcada pelo aumento dos fluxos comerciais e financeiros; c) após 1985 período de aumento dos fluxos comerciais, financeiros e de Investimento Direto Estrangeiro (IDE). Para Plihon (1995) a Globalização Financeira não é apenas resultado das ações microeconômicas, mas também de um amplo papel dos Estados Nacionais na “construção” desta “ordem” mundial financeira. Ainda neste sentido existem autores que dizem que a Globalização é realmente um fenômeno novo/diferenciado, onde possui elementos quantitativos, e principalmente, qualitativos de forma articulada, peculiares ao processo histórico. Esse parêntese tem por objetivo ajudar a contextualizar as mudanças do comportamento das multinacionais frente ao processo de liberalização produtiva, financeira e comercial nesta fase de intensificação da mundialização do capital.

Dentro desse contexto, as empresas aumentaram o número de países com os quais realizam comércio, sendo que as inter-relações comerciais entre matriz e filiais tornaram-se menores, em termos quantitativos, devido ao aumento das inter-relações entre filiais e do crescente processo de desverticalização do processo produtivo destas empresas. No entanto, as relações entre os intercâmbios intrafirma ficaram mais amplas e diversificadas, ao mesmo tempo aumentando os vínculos corporativos em seu conjunto. É importante lembrar a observação de Chesnais (1996) de que para os países avançados o que predomina são as relações filiais-filiais e para os países em desenvolvimento filiais-matriz.

Dessa maneira, antes da intensificação da mundialização do capital, até principalmente anos 70, as filiais dependiam muito mais das matrizes em termos comerciais do que no período recente, onde ocorre uma descentralização das funções produtivas das multinacionais, representada na Figura 1. Já a Figura 2 mostra que com a intensificação da mundialização do capital, e conseqüentemente o aumento do número de filiais das grandes corporações, as relações em termos quantitativos tornam-se menos intensas e simultaneamente tem-se um aumento do número das inter-relações entre filiais. Cabe ressaltar, no entanto, que para os aspectos qualitativos destas inter-relações, esta descentralização dos fluxos matriz e filial para filial e filial ocorre de maneira mais lenta do que para os aspectos quantitativos dos fluxos comerciais. No tocante à descentralização da pesquisa e desenvolvimento, quando isso ocorre, se é que ocorre de maneira significativa, se dá de forma ainda mais lenta, e primeiramente para as filiais dos países avançados.

Figura 1

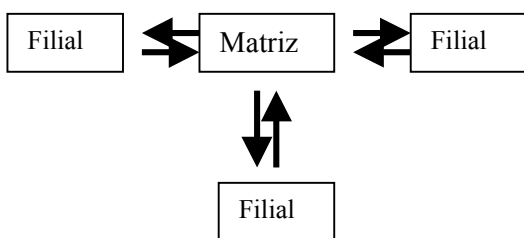
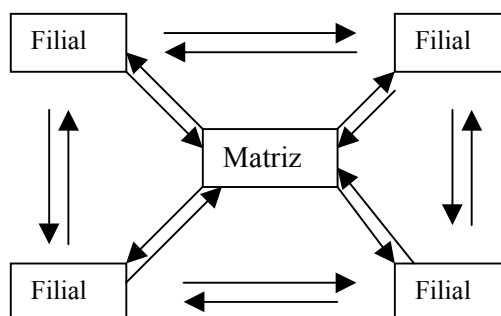


Figura 2



A amostra e os grupos econômicos aumentaram significativamente o número de países com os quais comercializam em 1989 e 1997. Isto está associado à intensificação da mundialização do capital com liberalização produtiva, comercial e financeira, mas também, à sobrevalorização cambial em 1994 com o Plano Real. Nesta direção observa-se na Tabela 7 que a taxa de crescimento do número de países dos quais a amostra e os grupos econômicos importam em 1989 e 1997 são substancialmente superiores à taxa de crescimento do número de países para os quais a amostra e os grupos exportam. No entanto, sabe-se que é mais difícil abrir canal para exportar produtos do que para importar, e isso principalmente em condições de câmbio valorizado. Em outras palavras, é mais fácil comprar do que vender produtos e ainda mais nas condições depois do Plano Real, com câmbio valorizado.

Tabela 7

Número de países que a amostra e os grupos fazem comércio			
	Amostra	Grupos	Varição(%)
M89	36	45	25,00
M97	69	75	8,70
Cresc. (%)	91,67	66,67	
X89	90	102	13,33
X97	124	124	0,00
Cresc. (%)	37,78	21,57	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com bases nos dados da SECEX.

Em termos absolutos, o número de países dos quais a amostra e os grupos econômicos importam é menor do que o número de países que exportam. No entanto, esta diferença entre 1989 e 1997 diminuiu. A taxa de crescimento do número de países com os quais os grupos realizam comércio entre 1989 e 1997 é menor do que a taxa de crescimento do número de países com os quais a amostra comercializa neste período. O número de países dos quais a amostra importa entre 1989 e 1997 cresceu 91,67%, enquanto para os grupos este crescimento foi de 66,67%. Já para o número de países para os quais a amostra e os grupos exportam, enquanto a amostra apresentou um acréscimo de 37,78%, os grupos tiveram um aumento de 21,57% (vide Tabela 7).

Após esta conceitualização e contextualização vamos analisar os resultados do grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (GMCFPCPOC). Em primeiro lugar, nota-se que o GMCFPCPOC das importações é bem superior aos das exportações, tanto para a amostra como para os grupos econômicos. Já para as importações da amostra e dos grupos econômicos o GMCFPCPOC dos dois anos do presente estudo varia entre 11,42% e 17,75%, para as exportações fica entre 0,86% e 3,28%. Isto mostra que os países de origem do capital são mais importantes para as importações da amostra e dos grupos econômicos do que para as suas exportações (vide Tabela 8).

Tabela 8

Grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (em porcentagem)						
	M89	M97	Cresc.(%)	X89	X97	Cresc.(%)
Amostra	17,75	14,04	-20,88	0,86	2,91	238,06
Grupos	14,37	11,42	-20,54	2,76	3,28	18,87
Varição (%)	-19,06	-18,71		220,93	12,85	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Quando se analisam os patamares de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital, estes são maiores na amostra do que nos grupos nas importações de 1989 e nas de 1997. Já para as exportações ocorre o contrário. Isso mostra que para as empresas da amostra, considerando-as individualmente, fora do grupo econômico, os países de origem são mais expressivos do que para os grupos econômicos nas importações, enquanto para as exportações os países de origem são mais importantes para os grupos econômicos que para as empresas da amostra.

Com relação ao GMCFCPOC, nas importações este diminuiu tanto para a amostra como para os grupos econômicos entre os anos de 1989 e 1997. Em 1989 o GMCFCPOC para as importações da amostra era de 17,75% e em 1997 se reduziu para 11,42%. É importante observar que o GMCFCPOC diminuiu entre 1989 e 1997 tanto para a amostra quanto para os grupos econômicos, quase com a mesma taxa. Associado a esta queda no GMCFCPOC está o processo de intensificação da mundialização do capital, com o aumento também dos intercâmbios comerciais entre países, e conseqüentemente, entre filiais e filiais, matriz e filiais e relações extrafirma e extragrupo. Isso, portanto, está atrelado à maior globalização econômica, comercial, produtiva e financeira dos países e regiões do mundo todo.

Cabe ressaltar, no entanto, que mesmo com esta queda dos países de origem nas importações da amostra e dos grupos, isto não significa que o comércio intrafirma diminuiu. As empresas da amostra e os grupos podem ter aumentado as importações de outros países onde existem filiais do mesmo grupo. No entanto, este indicador (GMCFCPOC) que estamos usando infelizmente não capta este fenômeno.

Já para as exportações, o GMCFCPOC entre 1989 e 1997, tanto para a amostra como para os grupos econômicos, apresentou um aumento, mais significativo para a amostra do que para os grupos econômicos das empresas da amostra. Em 1989 o

GMCFCPOC para as exportações da amostra foi de 0,86% e em 1997 aumentou para 2,91%. O GMCFCPOC das exportações dos grupos econômicos em 1989 foi de 2,76% e em 1997 cresceu para 3,28%. Na pesquisa de Domingues (1999) tanto para as importações quanto para as exportações o grau médio de concentração do comércio por origem do capital diminuiu entre 1989 e 1997.

Para entendermos este acréscimo do GMCFCPOC, à primeira vista inesperado, pois com a intensificação da mundialização do capital em meados dos anos 80 e anos 90 deveria este grau de concentração ter caído, devemos considerar o grau de concentração por empresa da amostra e por grupos individualmente. Dessa maneira, nota-se que da amostra várias empresas não exportam nada para seus países de origem em 1989 e passam a exportar em 1997. Isto também se verifica para os grupos econômicos destas empresas.

Há casos interessantes, como uma empresa de origem do capital francês do segmento de lácteos, bolachas, entre outros que não exportava nada para a França e passa a exportar 100% em 1997 para este país. Outro caso onde o GMCFCPOC aumentou entre 1989 e 1997 refere-se à uma empresa de capital fechado dos Estados Unidos que atua predominantemente no setor de commodities de origem agrícola, que em 1989 exportava 0,85% das suas exportações totais para os Estados Unidos e em 1997 aumenta para 13,56%. Os outros quatro casos da amostra em que as empresas da amostra exportam em 1989 para seus respectivos países de origem, todos esses o GMCFCPOC entre 1989 e 1997 diminui.

É importante observar que como se adota no presente estudo a metodologia de média ponderada e considera-se as empresas que não exportam nada para seus países de origem, em 1989 o GMCFCPOC apesar das poucas empresas em geral que exportam para os países de origem do capital terem o GMCFCPOC elevado, corretamente a média ponderada que também considera as empresas que não exportam para o lugar de origem do capital, tende a ser mais baixa¹⁷.

Dessa maneira, este contexto de intensificação da mundialização do capital com maior liberalização comercial, produtiva e financeira, o indicador de GMCFCPOC da amostra e dos grupos econômicos não permite afirmar que os países de origem do capital destas empresas e dos grupos perderam importância na participação das exportações destes agentes microeconômicos. Isso mesmo levando-se em consideração

¹⁷ Esta metodologia de utilização da média ponderada para calcular o grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital também foi utilizada para os anos de 1997 e para as importações.

o aumento do número de países e de filiais das corporações que as empresas da amostra e seus grupos econômicos comercializam neste período.

Cabe ressaltar que para os grupos econômicos o acréscimo do GMCFCPOC para as exportações entre 1989 e 1997 foi a uma taxa significativamente inferior ao da amostra. Enquanto para a amostra o GMCFCPOC cresceu entre 1989 e 1997 238,06% para os grupos econômicos se elevou em 18,87% (vide Tabela 8). Dessa maneira, os grupos econômicos ficam mais próximos da tendência de perda da participação relativa das filiais das corporações com seu país de origem em relação à amostra.

Apesar desta tendência explicitada anteriormente, é preciso considerar a peculiaridade que a abertura brusca e sua intensificação com a sobrevalorização cambial em 1994, com o Plano Real, causaram para as estratégias microeconômicas frente ao contexto mundial dos anos 80 e anos 90, com intensas reestruturações das empresas multinacionais. Por este prisma talvez se consiga entender melhor a razão do aumento do GMCFCPOC para as exportações entre 1989 e 1997 para a amostra e para os grupos econômicos e para as importações a abertura brusca e pela sobrevalorização cambial em 1994 não afetou a tendência de queda do GMCFCPOC.

Com a abertura brusca da economia e a sobrevalorização cambial em 1994, e portanto condições favoráveis para a importação, as empresas passam a importar indiscriminadamente, desde produtos mais sofisticadas até produtos com pouco valor agregado. Isso fica evidente no crescente aumento de produtos importados do Mercosul, principalmente commodities de origem agrícola, como também , bens de capital, automóveis, insumos diferenciados, como ovos para incubação, e etc de outras regiões. Já para as exportações a abertura brusca e a sobrevalorização cambial combinados montam um cenário desfavorável para as empresas exportarem. No entanto, este cenário desfavorável não afetou as estratégias das grandes corporações, mas proporcionou pelo contrário, vantagens microeconômicas extraordinárias. Por um lado, estas passaram a importar com condições favoráveis e, por outro, continuaram com as estratégias de *aprovisionamento*. Isso corrobora a hipótese da pesquisa que os fluxos comerciais intrafirma produzem uma diferenciação dos fluxos de exportação e de importação que são influenciados pelas estratégias das empresas e só parcialmente refletem parâmetros de mercado ou os elementos preço e qualidade.

Isso faz com que apesar das empresas da amostra e dos grupos econômicos terem aumentado o número de países com os quais comercializam, devido à intensificação da mundialização do capital, os países de origem, apesar de estarem em

patamares bem inferiores comparados com os patamares das importações em participação dos fluxos comerciais das empresas e dos grupos, continuam relevantes para as exportações das multinacionais. Esse fenômeno pode contribuir com a importância do comércio intrafirma para as corporações, o qual atenua as oscilações de preços e a instabilidade macroeconômica dos países onde atuam. Isso mostra também a grande capacidade que as empresas internacionalizadas e oligopolizadas têm em se reestruturar e adaptar suas estratégias usufruindo vantagens perante as oscilações macroeconômicas.

2.2. Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por País de Maior Fluxo

O grau de concentração dos fluxos comerciais por país de maior fluxo (GCFCMF) é o *quantum* que o país do qual a empresa mais importa representa no total importado por esta empresa. Isto também se estende para o cálculo do GCFCMF das exportações das empresas e para as importações e exportações dos grupos econômicos. Uma empresa da amostra de capital fechado e cuja origem do capital é dos Estados Unidos tem o GCFCMF para importações de 1989 de 69,89%. Isso significa que 69,89% do total das importações desta empresa vêm de um país que pode não ser de origem do capital, no caso da Argentina, país do qual esta empresa mais importa em 1989. Neste sentido, o grau médio de concentração dos fluxos comerciais por maior fluxo (GMFCMF) é a soma de todos os fluxos do principal país do qual cada empresa importa dividido pela soma de todas as importações das empresas da amostra. Isto também se aplica para as exportações e para os grupos econômicos.

Dessa maneira, quanto mais baixo for o GCFCMF de uma empresa ou grupo econômico mais internacionalizada (o) esta empresa ou este grupo é. Quando se analisa os GMFCMF da amostra e dos grupos observa-se que para as importações estes estão em patamares bem superiores aos das exportações, tanto para o ano de 1989 como para 1997. Assim, os GMFCMF ficam entre 38,89% e 60,25% para as importações, considerando a amostra e os grupos em 1989 e 1997. Já os GMFCMF para as exportações variam entre 25,69% e 28,85%, para a amostra e para os grupos dos dois anos em estudo. Comparando os GMFCMF da amostra com os dos grupos econômicos, os dos grupos são menores do que os da amostra. Com exceção do GMFCMF das exportações de 1989, o qual o grau de concentração médio dos fluxos

comerciais por maior fluxo da amostra é superior aos dos grupos econômicos (vide Tabela 9). Dessa maneira, os grupos são mais internacionalizados do que a amostra.

Tabela 9

Grau médio de concentração dos fluxos comerciais por maior fluxo (em porcentagem)						
	M89	M97	Cresc.(%)	X89	X97	Cresc.(%)
Amostra	60,25	49,49	-17,85	25,69	28,85	12,30
Grupos	52,37	38,89	-25,73	26,78	26,89	0,41
Varição (%)	-13,08	-21,42		4,24	-6,80	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, a partir de dados da SECEX.

Outro aspecto é que o GMCFCMF para as importações entre 1989 e 1997 apresentou um declínio tanto para a amostra como para os grupos econômicos. O GMCFCMF declinou mais intensamente para os grupos do que para a amostra. Já o GMCFCMF para as exportações teve um aumento entre 1989 e 1997 para a amostra e para os grupos. No entanto, para os grupos o GMCFCMF entre 1989 e 1997 manteve-se quase estável, aumentando apenas 0,41%, enquanto para a amostra isso foi significativamente mais elevado, tendo um acréscimo de 12,30% (vide Tabela 9).

Um elemento adicional para entender o aumento do GMCFCMF é que o setor agroalimentar é historicamente exportador. Com o Plano Real (estabilização e expansão do crédito) houve um efeito renda (alargamento do mercado interno) e as empresas e grupos redirecionaram uma grande parte de sua produção e investimentos para o mercado interno. Dessa maneira, as exportações nacionais – excedente do mercado interno – em condições de câmbio desfavorável buscaram países onde já tinham canais abertos – laços comerciais mais sólidos. Essa dificuldade ficou menos evidenciada nos grupos econômicos.

Portanto nota-se em linhas gerais que as empresas da amostra e o grupo dessas empresas ficaram mais internacionalizados, mas os grupos são mais globalizados que as empresas. Outro fator que se deve considerar é que enquanto o grau de concentração médio dos fluxos comerciais por origem do capital inclui apenas as empresas da amostra e os grupos de capital estrangeiro, o grau de concentração dos fluxos comerciais por maior fluxo inclui as empresas da amostra e os grupos econômicos de capital nacional e estrangeiro.

2.3. Comparação entre grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (GMCFCPOC) e grau médio de concentração dos fluxos comerciais por maior fluxo (GMCFCMF)

Os GMCFCMF são substantivamente superiores aos GMCFCPOC tanto para as empresas como para os grupos econômicos nas importações e exportações dos anos de 1989 e 1997. Isto mostra que os países de origem predominantemente não são os responsáveis pela origem e destino do principal fluxo comercial das importações e exportações da amostra e dos grupos econômicos. Isto não significa que eles não tenham importância expressiva e, principalmente, pelo lado das importações da amostra e dos grupos econômicos, ainda mais se considerarmos em termos qualitativos.

Adicionalmente, temos que considerar mais dois elementos em relação a esta questão. O primeiro refere-se ao setor agroalimentar, o qual a amostra pertence. Este possui muitas empresas a montante com funções predominantemente de comércio de grãos ou outros produtos agrícolas, que dependem muito das regiões com vocação da produção agrícola. Isto se reflete mais intensamente nas exportações. É o caso, por exemplo, da Coimbra, Glencore e Cargill. Isto não significa que é reflexo de dotação natural, mas sim das estratégias destas empresas com investimentos nestas regiões, o que reflete em termos comerciais no momento *a posteriori*. O segundo elemento é que existem casos na amostra onde o tamanho do país de origem do capital da empresa é muito pequeno em termos de mercado. Isto faz com que as exportações destinadas a esses países, destas empresas da amostra e dos grupos econômicos, sejam muito baixas. É o caso, por exemplo, da Nestlé, cujo país de origem é a Suíça.

Capítulo 3

Análise dos produtos comercializados pelas empresas da amostra e pelos grupos econômicos nos anos de 1989 e 1997, frente ao cenário de mundialização do capital, abertura da economia brasileira e Plano Real – período de reestruturação industrial intensa.

Em primeiro lugar far-se-á uma breve revisão bibliográfica, no sentido de, digamos assim, mostrar como o comércio mundial e, mais especificamente, as empresas multinacionais estão atuando em termos de fluxos comerciais. Como foco tem-se neste capítulo a intensidade industrial e tecnológica dos produtos, onde nesta revisão mostrar-se-á setores de concentração do comércio brasileiro num contexto de maior intensificação da mundialização do capital, aberturas das economias nacionais e Plano Real (sobrevalorização cambial).

Neste período de intensificação da mundialização do capital, meados dos anos 80 e anos 90, observa-se que os países devedores do Terceiro Mundo estão numa situação de fragilidade. A partir da recessão americana de 1980-81 e das medidas tomadas para defender a perenidade dos rendimentos do capital monetário, foi “designado” o fardo do serviço da dívida e os planos de ajuste estrutural comandados pelo FMI e pelo Banco Mundial, impondo aos países devedores o pagamento de juros da dívida e a reorientação de sua política econômica. Isso provocou uma maior concorrência entre os países exportadores de produtos primários, depreciando os preços dos produtos de base ¹⁸(Chesnais, 1996, p. 219).

Os países cuja integração ao comércio mundial ocorreu no período da dominação colonial ou semicolonial aberta, como os exportadores de produtos primários, agrícolas ou minerais, foram em particular atingidos por esses desdobramentos. “Tudo converge para que esses países permaneçam prisioneiros de especializações tornadas obsoletas pela evolução dos conhecimentos científicos e das tecnologias acumuladas pelos países avançados, *especialmente dentro dos grandes grupos (...)*” - grifo meu - (Chesnais, 1996, p.221).

¹⁸ Maiores detalhes vide Chesnais, 1996 e Tavares, 1985.

Padrões de comércio exterior brasileiro

A economia brasileira durante a década de 80 encontrou-se numa série crise econômica, com altas taxas de inflação e dificuldades de financiamento externo e público. Desde 1979 e ao longo da década de 80, o Brasil procurou equacionar pela lado da dimensão externa a obtenção de saldos comerciais¹⁹ e de financiamento externo e pelo lado da dimensão interna o combate ao processo inflacionário e ao déficit público.

Durante o período de 1980-83 as empresas industriais ajustaram-se no plano financeiro-patrimonial, reduzindo consideravelmente seus níveis de endividamento (Coutinho e Ferraz, 1993). No entanto, as empresas industriais brasileiras não desenvolveram capacitação inovativa própria, com raras exceções. Devido à crise macroeconômica o Estado ficou imobilizado para a formulação de uma política industrial e tecnológica que se seguisse à política de substituição de importações. Por causa da instabilidade e inflação processa-se um ajuste industrial defensivo. No período de 1989-92 as empresas industriais reestruturaram a produção num quadro de abertura comercial. As categorias que mais sofreram entre 1980-92 são os bens de capital e os bens duráveis de consumo²⁰ (Coutinho e Ferraz, 1993).

A partir do final dos anos 80, marcada por mudanças significativas no quadro internacional, há uma intensificação da internacionalização das economias, redefinição do papel dos Estados, com uma maior desregulamentação das atividades econômicas e outras medidas de cunho neoliberal. Depois de 1988, iniciou-se um amplo processo de liberalização comercial, com uma reforma tarifária que reduziu as alíquotas de importação e eliminou parte dos regimes especiais de importação. Após 1990, esta liberalização foi acelerada, com uma redução ainda maior das tarifas de importação, assim como se reduziram os controles sobre as importações (Camargo, 1999).

Coerentemente com este quadro de fragilidade, as exportações brasileiras se caracterizam pela elevada participação de commodities. Mas mesmo nesses produtos, a competitividade brasileira pode vir a ser ameaçada, uma vez que a tendência do mercado internacional é para a “descomoditização”- crescente sofisticação e segmentação em especialidades, ao lado de concorrência mais acirrada em produtos básicos (Coutinho e Ferraz, 1993).

¹⁹ Através de uma recessão econômica e, em alguns momentos, por uma política forte de desvalorização cambial, foi possível gerar elevados superávits comerciais, tanto pela ampliação das exportações como pela compressão das importações, sobretudo a partir de 1983 (vide Gráfico 1).

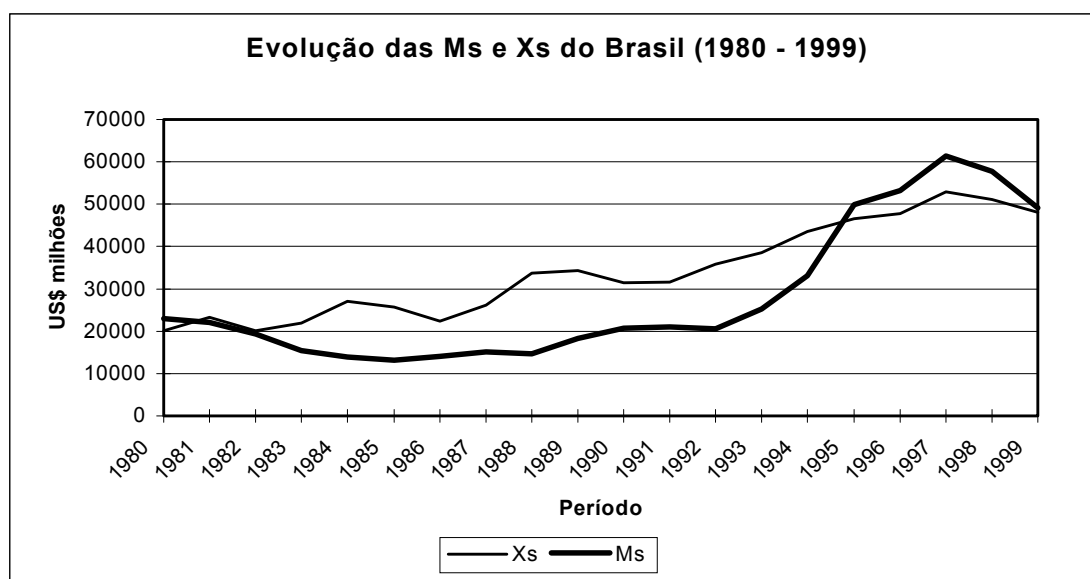
²⁰ Após o Plano Real estas categorias são as mais dinâmicas (Bielschowsky, 1997).

Ao longo da década de 80, os países com estágios mais avançados de industrialização da América Latina beneficiaram-se da expansão do comércio internacional, da valorização cambial e da realocação de atividades das multinacionais, e aumentaram suas exportações de produtos industriais (Coutinho e Ferraz, 1993, et al...).

Após o Plano Real, a indústria brasileira apresenta fortes assimetrias setoriais. A análise empreendida por diversos autores mostra o predomínio dos setores produtores de bens duráveis de consumo. No começo da década de 90, estes setores eram classificados com *deficiências competitivas*. A partir de 1994, o efeito renda real, resultante da estabilização e da expansão do crédito para o consumo, promoveu a recuperação da atividade nesses setores.

Para as empresas que seguem uma estratégia exportadora (exploração de recursos naturais), a integração vertical na direção dos setores usuários (“descomoditização”) é a via para aumentar o valor adicionado e a competitividade. Esse caminho também permite contornar os impactos da instabilidade típica dos mercados de *commodities* e, nas atuais condições macroeconômicas desfavoráveis, reduz os impactos da valorização cambial. Após o Plano Real, a apreciação cambial fez com que a taxa de crescimento das importações fosse muito superior à das exportações. Esse aspecto - taxa de câmbio favorável à importação - implicou em um grande aumento na entrada de bens de capital (como ilustrado no Gráfico 2) devido à busca de eficiência das empresas industriais, tanto nacionais quanto estrangeiras. Este aumento é mais que proporcional ao aumento das exportações, gerando déficit em 1995. Ele contrasta com o desempenho da balança comercial superavitária ao longo da década de 80, com exceção de um curto período no ano do Plano Cruzado - Gráfico 1 (Laplane e Sarti, 1997).

Gráfico 1



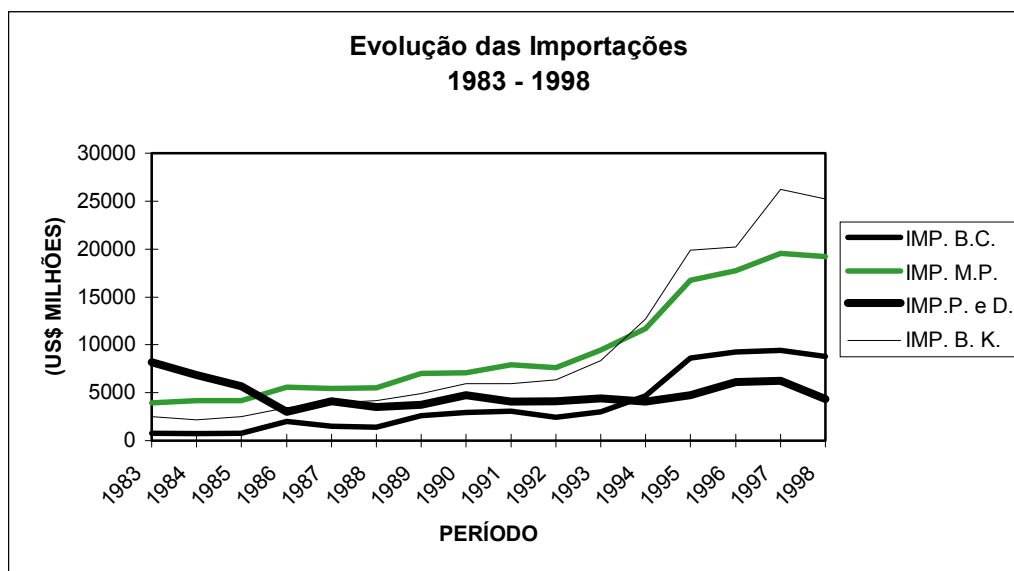
Fonte: elaboração própria com informações de vários volumes do Boletim do Banco Central do Brasil.

Dentro deste contexto de déficit comercial e da elevação do coeficiente de importações de bens de capital, principalmente após o Plano Real, há um debate intenso entre os críticos e a posição oficial do governo. Coutinho, por exemplo, argumenta que essa política econômica de “abertura da economia brasileira com desproteção cambial tornou-se contraproducente, induzindo uma tendência à desindustrialização e à redução de valor agregado das atividades manufatureiras”(Coutinho, 1997). Mendonça de Barros e Goldenstein (1997) contra argumenta dizendo que as “ondas” de investimentos precisam de um tempo de maturação para promoverem a reestruturação industrial. Segundo estes autores, o câmbio sobrevalorizado faz com que as importações de bens de capital aumentem, reestruturando a indústria em geral, e não só nos setores produtores de commodities.

Em suma, Mendonça de Barros e Goldenstein respondem aos críticos dizendo que estes “baseiam-se em análise estática, projetando para o futuro dados do passado recente”. Para eles, como para Maurício Mesquita Moreira (1999), os novos projetos serão mais eficientes e mais competitivos, gerando novas exportações. As conseqüências dessa política econômica, com câmbio sobrevalorizado, diz Coutinho, fizeram com que as decisões de investimentos se concentrassem nos setores produtores de commodities, bens intermediários e “a expansão da capacidade instalada em alguns desses setores competitivos produtores de commodities de baixo valor agregado, vem sendo retardada e/ou subdimensionada em função da compressão das respectivas

margens de lucro resultante da apreciação cambial e do desempenho medíocre dos preços internacionais (o caso da celulose – papel é o mais evidente)” (Coutinho, 1997).

Gráfico 2



Fonte: elaboração própria através de vários volumes do Boletim do Banco Central.

Legenda: B. C.- Bens de consumo; B. K. – Bens de capital;

P. e D. – Petróleo e Derivados e M. P. – Matérias-primas.

Padrões de comércio exterior do setor agroalimentar

Com relação ao comércio mundial agrícola (quanto ao grau de processamento industrial), considerando que desde do pós-guerra houve mudanças importantes nos padrões de consumo, no sentido de uma homogeneização crescente desses padrões – modelo padronizado americano – os produtos agroalimentares industrializados passam a ter uma maior participação nos hábitos de consumo dos países desenvolvidos.

Dessa maneira, este padrão padronizado de consumo alterou o comércio agrícola, transformando-o cada vez mais de um mercado de produtos naturais em manufaturados (Camargo, 1999). “As características básicas desse processo são a produção de matérias-primas semiprocessadas ou em diversos níveis de processamento, realizadas em várias localidades. Esse movimento em nível mundial é consolidado numa fase final na produção de ‘alimentos duráveis’, nos países avançados. Uma tendência importante, que se verifica, é a diversificação crescente das fontes básicas de matérias-primas, (...), diminuindo o poder de mercados dos países especializados em certo produto primário”. Neste mesmo sentido, (associado a este padrão de consumo padronizado) a presença das empresas transnacionais de alimentos impõem esse padrão

de consumo, como também controlam os fluxos mais relevantes de comércio, seja de produtos processados, agrícolas semiprocessados ou *in natura*²¹ (Gonçalves e Martin, 1994 *apud* Camargo, 1999).

Considerando o período de 1980 a 1995, a evolução do comércio internacional de produtos agrícolas (processados com alto e baixo grau, semiprocessados) apresentou, segundo o estudo de Camargo (1999), uma tendência semelhante ao verificado no comércio mundial total²², mas a um ritmo menor de expansão que as exportações em geral. As exportações totais de produtos agrícolas, que este estudo selecionou, aumentaram em 95% entre 1980 e 1995. Já o comércio mundial total cresceu 147% nesse mesmo período (Tabela 10).

Tabela 10

Variação percentual dos grupos de produtos selecionados por grau de processamento e do total das exportações mundiais 1980-95

Produtos	1980-84	1984-88	1988-92	1992-95	1980-95
A. Semiprocessados	-9,88	20,96	39,34	24,78	89,52
B. Com alto processamento	-2,28	54,84	74,42	10,21	190,89
C. Com baixo processamento	-3,38	10,84	26,63	16,57	58,08
D. Total dos produtos selecionados (A+B+C)	-5,01	23,21	43,15	16,57	95,31
E. Total das exportações mundiais	-4,27	18,18	62,04	34,77	147,06

Fonte: retirada de Camargo (1999) que utilizou International Trade Statistics Yearbook, ONU, vários anos.

Com relação ao comércio mundial de produtos agrícolas levando em consideração o grau de processamento industrial destes produtos e seus impactos sobre os países não desenvolvidos, cita-se: “Como os países não desenvolvidos tendem a ter uma pauta de exportações centrada em bens agrícolas, sobretudo produtos com baixo grau de processamento, o comportamento desfavorável destes últimos no mercado mundial a partir de 1980 afetou sobremaneira estes países. Por outro lado, nas economias mais avançadas há um predomínio, em geral, dos produtos mais elaborados nas suas pautas de exportação de bens agrícolas, com um desempenho mais favorável no período. Esse comportamento diferenciado (segundo o grau de processamento)

²¹ O mercado de produtos com maior processamento industrial pode diferir do de produtos *in natura*, devido basicamente três fatores: “ 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 escala produtiva e extensão econômica da comercialização, seja a horizontal – ampliação geográfica – seja a vertical – ampliação e diferenciação econômica via estrato de renda dos consumidores; c) possibilidade de praticar uma política de preços mais rígida (markups), notadamente nos produtos com maior elaboração industrial, e escapar, assim, mais facilmente das oscilações indesejadas da oferta e da demanda nos mercados” (Martinelli e Camargo, 1994)

²² Retração na primeira metade dos anos 80, seguida por um período de crescimento a taxas mais significativas.

acaba, por sua vez, reforçando a tendência de polarização e concentração dos fluxos comerciais de produtos agrícolas entre os países centrais (...)" (Camargo, 1999, p.68).

Do ponto de vista da concentração econômica do comércio mundial de produtos agrícolas, pelo lado das exportações o estudo de Camargo (1999)²³ aponta um fracionamento dos mercados do fornecimento de alimentos e matérias-primas de origem agrícola, juntamente com um acirramento da concorrência internacional, reforçado pela entrada de novos competidores nos últimos 15 anos. Já pelo lado das importações o estudo mostra que o grau de concentração é menor, como esperado, devido a uma maior diversificação dos mercados consumidores.

No tocante à evolução da participação dos produtos agrícolas por grau de processamento no total das exportações agrícolas do Brasil, apesar da pauta de exportações agrícolas ter um comportamento de crescente diversificação, esta ainda possui uma alta dependência em determinados produtos²⁴. Além disso, a estrutura da pauta de exportações agrícolas brasileiras teve um aumento da participação de produtos com maior grau de elaboração e valor adicionado²⁵. Esse comportamento acompanha, portanto, a tendência internacional em que cada vez mais o peso de produtos manufaturados, mais elaborados, em detrimento dos produtos naturais ou poucos processados, é maior (Camargo, 1999).

Adicionalmente, para Camargo (1999), "o adensamento do mercado possibilitado pelo Mercosul, como lembra Delgado (1997), pode representar um espaço privilegiado de investimentos das empresas transnacionais, percebido como um mercado único do ponto de vista de suas estratégias de crescimento. Neste sentido têm aumentado os investimentos diretos em vários segmentos da agroindústria regional, através da ampliação de capacidade instalada, aquisição de novas plantas ou empresas e lançamento de novos produtos. Segundo Wilkinson, citado pelo autor, isso implica em uma maior internacionalização e concentração em vários segmentos industriais e do varejo de alimentos, exercendo uma grande pressão sobre as empresas líderes nacionais e cooperativas, com conseqüências importantes sobre a agricultura dos países do bloco" (Camargo, 1999, p. 102).

²³ O estudo calculou a participação dos cinco maiores exportadores e importadores nos mercados dos 41 produtos agrícolas listados nas Tabelas 27 a 32, p.70-75, incluindo adicionalmente seis produtos (carnes bovinas, de carneiro, suína e de frango, vinho e cerveja).

²⁴ As receitas externas obtidas pelo café, açúcar, suco de laranja e complexo da soja concentraram quase 70% do total das exportações agrícolas brasileiras em 1995 (Camargo, 1999).

²⁵ Os produtos com baixo processamento reduzem sua parcela no total exportado de 45,5% em 1980 para 36,5% em 1995 (Camargo, 1999).

Segundo o estudo de Laplane e Sarti (1997), as empresas estrangeiras que adotaram a estratégia de exploração do mercado interno (por intermédio de suas filiais locais), embora mais especializadas e com coeficientes de importação mais elevados do que nos anos anteriores à abertura, atuam relativamente isoladas, no sentido de que a sua esfera de atuação está restrita ao mercado interno e, em menor escala, ao Mercosul. Quanto às empresas estrangeiras que adotam uma estratégia de exploração de recursos naturais, através de suas filiais, importantes fluxos de investimentos diretos no Brasil foram gerados na produção de commodities agroalimentares.

Laplane e Sarti (1997, p.171) indicam que “o grupo que segue a estratégia de exploração de recursos naturais apresenta um perfil de especialização muito acentuado no fornecimento de um produto commodity no mercado mundial. A competitividade depende do custo e também de fatores que escapam ao seu controle (câmbio e infraestrutura, por exemplo). A modernização do processo de produção e o aumento de escala são complementados por um esforço de aumento de grau de transformação incorporado ao produto (verticalização), para que o desempenho da empresa fique menos vulnerável às oscilações dos mercados de commodities. Este tipo de estratégia tende a induzir investimentos na direção de uma inserção mais complexa da filial na rede mundial da corporação e a promover associações/aquisições de empresas que usam seu produto como insumo”.

Análise dos produtos da amostra

É dentro deste contexto que esta breve revisão bibliográfica nos proporciona analisar as produtos comercializadas pela amostra e pelos grupos econômicos neste Capítulo 3 em seus vários aspectos. O foco de análise é o padrão de adensamento destes produtos em termos de valor agregado, comparando as diferentes regiões e não perdendo de vista a questão de fundo desta pesquisa que é: houve ou não uma regressão industrial da pauta de comércio. Como foi feito até aqui, utilizar-se-á a mesma metodologia de verificar se existiram mudanças significativas entre a amostra e os grupos econômicos.

Dessa maneira, a hipótese adotada na pesquisa foi de que os investimentos feitos no Brasil, nesta fase de reestruturação, correspondem basicamente a um etapa “fácil”, apenas de modernização, racionalização e reorganização da estrutura produtiva das empresas (Bielschowsky, 1997). Isso se reflete, em termos de fluxos comerciais, na importação de produtos com maior intensidade tecnológica e na exportação de produtos

com menor intensidade industrial. Os fluxos de comércio intrafirma agravam este quadro em relação à balança comercial brasileira, uma vez que produzem uma diferenciação dos fluxos de exportação e de importação que são influenciados pelas estratégias das empresas e só parcialmente refletem parâmetros de mercado ou os elementos preço e qualidade.

3.1. Principais produtos exportados e importados pela amostra e pelos grupos econômicos

A amostra e os grupos econômicos em estudo são tradicionalmente exportadores de produtos agroalimentares. No entanto, com a fase que ficou conhecida genericamente como Globalização, abertura da economia e Plano Real com a sobrevalorização cambial – fase de reestruturação intensa - tem-se entre 1989 e 1997 importantes transformações quantitativas (explícitas) e qualitativas na pauta importadora e exportadora da amostra e dos grupos econômicos.

A amostra e os grupos econômicos aumentaram o número de produtos importados e exportados entre 1989 e 1997. As importações possuem um maior número de produtos do que as exportações da amostra e dos grupos econômicos. Os grupos econômicos importam e exportam um número maior de produtos do que a amostra no período entre 1989 e 1997. No entanto, a taxa de crescimento do número de produtos comercializados entre 1989 e 1997 é maior para a amostra do que a taxa dos grupos econômicos tanto para as importações como para as exportações (vide Tabela 11).

Pelo lado das importações, em 1989 a amostra importava 628 produtos e em 1997 passou para 1154, ou seja, teve um crescimento de 83,76%. Já os grupos econômicos importavam em 1989 1005 produtos e em 1997 1773, apresentando um crescimento entre 1989 e 1997 de 76,42%. Quanto às exportações, a amostra exportava em 1989 165 produtos e passou a exportar em 1997 288 produtos, ou seja, um crescimento de 74,55%. Os grupos econômicos apresentaram um maior número de produtos exportados, mas com taxas de crescimento menores no período. Em 1989 os grupos exportavam 308 produtos e em 1997 441, com crescimento de 43,18% neste período (vide Tabela 11). Desse modo, constata-se uma maior diversificação nas importações da amostra e dos grupos do que nas exportações.

Tabela 11

Número de todos os produtos e dos produtos novos da amostra e dos grupos comercializados em 1989 e 1997

	Todos os produtos		Produtos novos		(% do produtos novos no total	
	Nº de produtos Amostra (1)	Nº de produtos Grupo (2)	Nº de produtos Amostra (3)	Nº de produtos Grupo (4)	(3)/(1) em (%)	(4)/(2) em (%)
M89	628	1005				
M97	1154	1773	755	1104	65,42	62,27
Cresc. (%)	83,76	76,42				
X89	165	308				
X97	288	441	196	280	68,06	63,49
Cresc. (%)	74,55	43,18				

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Principais produtos da amostraImportações

Os principais produtos importados pela amostra em 1989 e 1997 são de origem agrícola. Em 1989 a amostra importava os seguintes produtos de maior peso (em ordem decrescente de participação): leite integral, em pó (22,18% das importações totais da amostra), outros grãos de soja, mesmo triturados (7,75%), bacalhaus (gadus) secos, mesmo salgados, mas não defumados (6,14%), carcaças e meias carcaças de suíno, congeladas (5,12%), azeitonas coserv. em água salgada (4,56%) e milho em grão, exceto para sementeira (4,29%). Estes seis produtos totalizam 50,64% das importações da amostra em 1989.

Em 1997 a amostra importa os seguintes principais produtos: outros grãos de soja, mesmo triturado (24,37% das importações totais da amostra), trigo exceto para sementeira e trigo com centeio (20,42%), bagaços e outs. resíduos sólidos, da extr. do óleo de soja (3,70%), arroz semibranqueado (2,65%), milho em grão, exceto para sementeiras (1,70%), e leite em pó (1,52%). Estes produtos representam 54,36% das importações da amostra em 1997.

Assim, dos seis principais produtos importados pela amostra, respectivamente, em 1989 e 1997, apenas dois coincidem nos dois anos (outros grãos de soja, mesmo triturados e milho em grão, exceto para sementeiras), sendo que o produto outros grãos

de soja, mesmo triturados aumenta sua participação substantivamente nas importações da amostra, seja em termos absoluto, seja em termos relativo. A amostra em 1989 importava US\$19,48 milhões deste produto e em 1997 passou para US\$342,55 milhões.

Outras mudanças importantes referem-se, por um lado, à importação de trigo, que em 1989 não estava entre os produtos mais importados pela amostra. Já em 1997 aparece como segundo produto mais importado pela amostra. As importações de trigo pela amostra em 1997 foram da ordem de US\$ 287 milhões. Por outro lado, o leite integral em pó perdeu participação e também diminuiu o valor importado deste produto pela amostra entre 1989 e 1997. Em 1989 US\$55,79 milhões das importações da amostra correspondiam a leite integral em pó e em 1997 apenas US\$19,54 milhões.

Exportações

Para as exportações da amostra, considerando os seis principais produtos exportados, cinco destes produtos são os mesmos em 1989 e 1997. O único produto exportado pela amostra em 1997 que não coincide com os seis principais de 1989 ocupa a sétima posição em 1997. Os principais produtos exportados pela amostra em 1989 são (em ordem decrescente): bagaços e outs. resíduos sólidos, da extr. do óleo de soja (40,65% das exportações totais da amostra em 1989 são deste produto), outros grãos de soja, mesmo triturado (16,41%), café não torrado, não descafeinado, em grão (13,19%), óleo de soja, bruto (7,85%), carnes de galos e galinhas (5,83%) e pedaços e miudezas, comest. de galos e galinhas (3,97%). Estes produtos totalizam 87,90% das exportações totais da amostra em 1989.

Os seis principais produtos exportados pela amostra em 1997 são: bagaços e outs. resíduos sólidos, da extr. do óleo de soja (30,08% das exportações totais da amostra de 1997), outros grãos de soja, mesmo triturados (20,06%), café não torrado, não descafeinado, em grão (10,37%), carnes de galos e galinhas (6,66%), pedaços e miudezas, comest. de galos e galinhas (6,44%) e outs. açucares de cana, beterraba, sacarose quím. pura, sol. (5,31%). Estes produtos somam 79,42% das exportações da amostra em 1997. Esta queda dos principais produtos exportados no total das exportações da amostra está associada ao aumento do número de produtos com pequena participação. Em 1989 a amostra exportava 165 produtos e em 1997 passou para 288 (vide Tabela 11).

Comparação entre os produtos importados e os exportados pela amostra

Dessa maneira, pode-se concluir que a pauta de importação da amostra tem maior alternância de produtos dentro do grupo dos principais produtos do que a pauta de exportação. Também se observa que os seis principais produtos importados pela amostra, nos dois anos em que centra o estudo, concentram uma menor parcela das importações totais da amostra em relação aos seis principais produtos exportados pela amostra no que tange à sua participação nas exportações totais. Enquanto os seis principais produtos concentram aproximadamente mais de 50% das importações da amostra tanto em 1989 e quanto em 1997, os seis principais produtos exportados pela amostra representam 79,42% e 87,90% das exportações totais em 1989 e 1997, respectivamente. Portanto, a pauta das importações da amostra é mais diversificada em relação a pauta das exportações tanto em termos relativos como em número de produtos.

O estudo de Domingues (1999) também constatou uma maior diversificação dos produtos nas importações e uma menor nas exportações. Para Domingues (1999, p.39) “o ano de 1989 apresentou apenas dois produtos destacáveis de importação: carnes desossadas de bovinos, com 18,30% de participação e leite integral, em pó com 13,42%, produtos que representavam, então, 31,72% do total exportado; o restante se diluía entre os demais produtos. Em 1997, as importações principais estão representadas por quatro produtos: outros grãos de soja mesmo triturados (26,22%), trigo, exceto duro ou para semeadura (13,37%) e malte não torrado (6,37%), dando 45,96% do total importado.

Para os produtos exportados, a concentração é maior, quatro produtos representam 75,21% das exportações de 1989. São eles: bagaços e outros resíduos sólidos extraídos do óleo de soja (24%), sucos de laranja, congelados, não fermentados (22,68%), café não torrado, em grão (15,51%) e outros grãos de soja (13,02%).”

Comparação dos principais produtos da amostra com os dos grupos

Quando se comparam os resultados da amostra em termos dos principais produtos com os dos grupos econômicos, considerando os seus principais produtos, verifica-se que eles concentram menos do total das importações e exportações em relação aos principais produtos da amostra. Exemplificando: enquanto os seis mais importantes produtos da amostra concentravam em torno de mais de 50% das importações totais da amostra em 1989 e 1997, os seis produtos dos grupos concentram aproximadamente 40% neste período. Já para as exportações esta diferença é menor, sendo que os seis principais produtos da amostra exportados concentram em torno de 5

pontos acima em relação aos grupos. Isso mostra uma maior diversificação das importações e exportações dos grupos em relação à amostra (vide Tabela 11).

Alguns produtos que apareciam entre os mais significativos nas importações e nas exportações da amostra em 1989 e 1997 não aparecem nas dos grupos econômicos e vice-versa. Em 1989 sebo bovino fundido aparece como o quarto produto mais importante nas importações dos grupos, representando 4,43% das importações totais dos grupos, sendo que na amostra este produto não aparecia entre os mais significativos. Nas importações dos grupos de 1997 aparecem automóveis, outros veículos automóveis com motor explosão e chassis com motor diesel e cabina, respectivamente terceiro, quarto e sexto principais produtos importados pelos grupos. Isto se deve, principalmente, às importações de uma empresa que não estava contida na amostra e que importa muito estes produtos²⁶. Em relação aos produtos exportados mais significativos em 1989 e 1997 dos grupos, não se verificam muitas mudanças em relação à amostra em termos das primeiras posições durante estes dois anos, sendo que em 1997 todos os seis principais produtos exportados pelos grupos coincidem com os da amostra. Em 1989 o produto suco de laranja, congelado e não fermentado aparece como o quarto produto mais expressivo para as exportações dos grupos, o qual para a amostra não constava na lista dos produtos com participação acima de 0,50% do total das exportações.

3.2. Valores médios dos produtos importados e exportados em 1989 e 1997 pela amostra e pelos grupos econômicos

Os valores médios dos produtos comercializados pela amostra e pelos grupos estão em dólares por quilo (US\$/Kg). Como metodologia calculamos a média dos valores médios do total dos produtos importados e exportados em 1989 e 1997 pela amostra e grupos econômicos, usando média ponderada. Dessa maneira, os pesos para esta média são os valores dos produtos importados e/ou exportados, respectivamente. Evita-se, assim, que um produto de valor médio elevado, mas que teve um comércio muito baixo por parte da amostra e/ou dos grupos eleve a média final da amostra e/ou dos grupos. Esta metodologia também se aplicou para produtos comercializados pela amostra e pelos grupos por blocos econômicos e para os produtos que só foram comercializados em 1997, os quais denominamos de *produtos novos* e serão analisados posteriormente.

Quando se analisam os produtos importados pela amostra e pelos grupos em 1989 e 1997 estes têm valores médios significativamente superiores aos produtos exportados. Dessa maneira, a amostra e os grupos importam produtos com maior intensidade tecnológica e exportam produtos com menor intensidade industrial. Adicionalmente, os valores médios das importações tanto dos grupos como da amostra em 1989 são superiores aos das importações de 1997, sendo que os valores médios dos grupos para as importações de 1989 e 1997 são superiores aos da amostra (vide Tabela 12).

Tabela 12

Valor médio das Xs e Ms de 1989 e 1997 (US\$/Kg)			
	Amostra (1)	Grupos (2)	Variação(%)
M89	8,78	10,18	16,04
M97	4,53	7,19	58,62
Cresc.(%)	-48,38	-29,44	
X89	0,91	0,97	6,61
X97	1,03	1,17	12,91
Cresc.(%)	13,24	19,93	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Associado a esse comportamento, tem-se o elemento de explicação em que as empresas da amostra passaram a importar mais intensamente produtos baratos de origem agrícola, principalmente da região do Mercosul entre 1989 e 1997. Isso ocorreu de forma menos intensa nos grupos. Isso fica claro quando se olha a taxa com que se reduziu o valor médio das importações da amostra e dos grupos entre 1989 e 1997. Para os grupos, a taxa de redução dos valores médios dos produtos importados entre 1989 e 1997 foi de 29,44%, enquanto para a amostra foi de 48,38% (vide Tabela 12).

Pelo lado das exportações da amostra e dos grupos econômicos, os valores médios destas entre 1989 e 1997 não apresentam tantas disparidades entre estes dois anos, sendo que os valores médios para os grupos são um pouco mais elevado. Um dos fatores que ajudam a explicar as disparidades significativas dos valores médios das

²⁶ Esta empresa pertence a um grupo de capital nacional que possui outra empresa do setor de café.

importações entre a amostra e os grupos e a pouca dispersão entre os valores médios das exportações da amostra e dos grupos, é que as importações dos grupos são significativamente superiores ao da amostra, enquanto as exportações dos grupos em relação às da amostra, principalmente em 1997, têm menor salto. As importações dos grupos em 1997 são 58,64% maiores que as da amostra, enquanto as exportações dos grupos em 1997 são 13,26% superiores as da amostra. Isso nos possibilita identificar se os grupos possuem uma dinâmica diferenciada com relação ao comportamento individual das empresas amostra ou não, pois como o montante das importações dos grupos é substantivamente superior ao da amostra, isto permite ver a particularidade da atuação dos grupos frente ao comportamento da amostra.

Entre 1989 e 1997 a amostra e os grupos econômicos passaram a exportar produtos com maior valor médio. A média dos valores médios dos produtos da amostra era de US\$ 0,91 por quilo e passou para 1,03. Para os grupos era de US\$ 0,97 por quilo e aumentou 1,17 (vide Tabela 12).

Dessa maneira, não se pode através do indicador de valor médio dizer que houve uma regressão industrial na pauta de comércio da amostra e dos grupos. No entanto, devemos observar que além dos patamares dos valores médios dos produtos importados pela amostra e pelos grupos serem substantivamente superiores, o acréscimo dos valores médios das exportações da amostra e dos grupos econômicos entre 1989 e 1997 é muito baixo.

Desta parte pode-se concluir que as empresas, frente à intensificação da mundialização do capital, maior liberalização das economias (em especial – liberalização das economias periféricas), formação de blocos regionais (particularmente o Mercosul, em nossa análise) e, no Brasil, o Plano Real (câmbio valorizado), adotaram como estratégia as importações de produtos baratos, tendo como objetivo compensar a condição desfavorável do câmbio pelo lado das exportações. Os grupos econômicos, em média, importam e exportam produtos com maior intensidade industrial do que a amostra, sendo que para as importações isto se verifica de forma significativamente mais expressiva. Dessa maneira, o presente estudo corrobora o argumento de que as empresas estão tendo como estratégia a “descomoditização” com o intuito de amenizar os efeitos da instabilidade de preços característica das commodities.

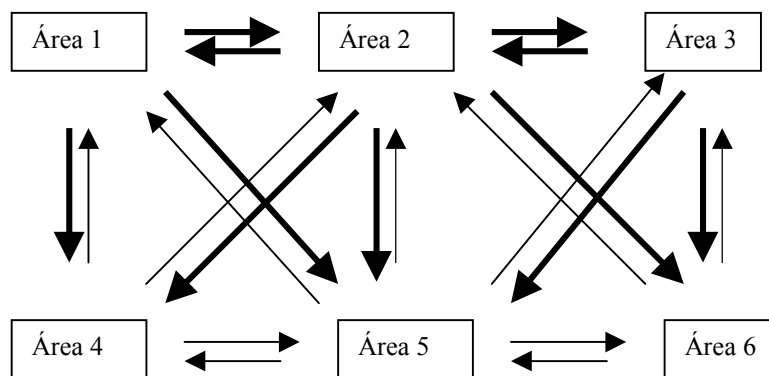
3.3. Valores médios dos produtos importados e exportados pela amostra e pelos grupos analisando por blocos econômicos

O comércio mundial entre regiões em linhas bens gerais é marcado por três tipos de fluxos comerciais²⁷ (vide Figura 3):

- de regiões de economias avançadas para regiões de economias avançadas - fluxos comerciais de maior intensidade industrial e tecnológica;
- de regiões de economias avançadas para regiões economias em desenvolvimentos – estas exportam produtos com menor intensidade industrial e tecnológica para aquelas e importam produtos mais sofisticados industrialmente e tecnologicamente das economias mais avançadas;
- as inter-relações entre as economias em desenvolvimento se dão por produtos de baixa intensidade industrial e tecnológica.

Esquemáticamente ficam assim estes fluxos mencionados acima²⁸:

Figura 3



²⁷ Isso é uma tendência em linhas bem gerais, considerando a intensidade industrial e tecnológica média dos produtos comercializados.

²⁸ Separamos o mundo em seis regiões econômicas. As três de cima (Área 1, 2 e 3) são economias avançadas, enquanto as de baixo (Área 4, 5 e 6) da figura são as economias em desenvolvimento. Exemplificando as áreas: Área 1 – Estados Unidos e Canadá; Área 2 – União Européia; Área 3 – Japão e Austrália; Área 4 – América Latina e Caribe; Área 5 – África e Área 6 – Países da Ásia em desenvolvimento. As setas mais grossas representam produtos mais densos industrial e tecnologicamente, enquanto as setas mais finas produtos menos densos. Esta figura não segue critérios geográficos, e sim econômicos. Só para ilustrar o fenômeno em linhas bem gerais. Para simplificar o desenho não colocamos os fluxos comerciais entre as áreas 1 e 3, os quais deveriam ser semelhantes aos das áreas 1 e 2; 2 e 3. Também não colocamos os fluxos das áreas 4 e 6, os quais deveriam ser semelhantes aos das áreas 4 e 5; 5 e 6.

Média dos valores médios dos produtos **importados** em 1989 e 1997 pela amostra e pelos grupos econômicos

Dentro deste contexto a amostra importa em 1989 produtos com maiores valores médios dos blocos econômicos²⁹ principais: ALCAN, que representa 16,87% das importações feitas pela amostra e os valores médios dos produtos importados nesse ano pela amostra são de US\$25,29 por quilo³⁰, União Européia (partic. 14,74% e vm 9,93) e Japão (partic. 1,55% e vm 58,53). Já as participações e os valores médios são para o Restante da Europa (partic. 24,35% e vm 3,32) e Mercosul (particip. 38,77% e vm 3,77). Dessa maneira, a amostra importa produtos com maior intensidade industrial das regiões de economia avançadas União Européia, ALCAN e Japão e produtos de menor intensidade industrial de economias em desenvolvimento, basicamente do Restante da Europa e do Mercosul. Esta tendência também se verifica para as importações da amostra em 1997, só que com algumas alterações. Quanto às importações oriundas da União Européia, apesar dessa região ter diminuído a participação para 10,41% das importações da amostra em 1997, os produtos tornaram-se mais densos em valor agregado, passando para US\$ 17,47 por quilo. O contrário aconteceu com as importações provenientes da ALCAN, que aumentou sua participação nas importações da amostra para 30,88%, mas o valor médio dos produtos importados em 1997 diminuiu para US\$ 7,17 por quilo (vide Tabela 13).

²⁹ A análise centra nos blocos mais significativos para as exportações da amostra.

³⁰ Adotaremos com simplificação a seguinte forma escrita: (partic. 16,87% e vm 25,29). Isso significa que a ALCAN representa 16,87% das importações feitas pela amostra em 1989 e a média dos valores médios dos produtos importados nesse ano pela amostra são de US\$25,29 por quilo.

Tabela 13

Média dos valores médios dos produtos importados e exportados pela amostra dos blocos econômicos em 1989 e 1997				
(US\$/Kg)				
Blocos	Vm_M89	Vm_M97	Vm_X89	Vm_X97
União Européia	9,93	17,47	0,57	0,60
ALCAN	25,29	7,17	2,75	7,90
Japão	58,53	27,93	1,61	0,96
América Latina e Caribe	4,13	3,70	2,10	1,87
Tigres Asiáticos	23,33	3,60	1,60	1,11
Restante da Europa	3,32	18,00	0,77	2,04
Restante da Ásia	0,48	1,68	0,70	0,48
África	3,23	1,05	0,69	0,42
MERCOSUL	3,77	0,82	6,21	1,92
Oriente Médio	30,16	7,80	0,86	0,90

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

O Restante da Europa teve um aumento do valor médio dos produtos importados pela amostra em 1997, no entanto, reduziu-se muito a participação nas importações realizadas pela amostra neste ano. Do Mercosul a amostra passou a importar em 1997 produtos mais baratos, sendo que em 1989 os produtos importados pela amostra tinham valor médio de US\$ 3,77 por quilo e passaram a ter em 1997 0,82 – uma queda significativa. Isso se deve, principalmente, ao aumento de produtos importados de origem agrícola dessa região por parte de algumas empresas muito representativas na amostra.

Quando consideramos os grupos econômicos dessas empresas nota-se algumas diferenças expressivas em termos da intensidade industrial e tecnológica dos produtos importados em 1989 e em 1997 em relação aos da amostra. Os produtos importados pelos grupos em 1989 da União Européia tornaram-se com maior intensidade industrial em relação aos da amostra, sendo que estes passaram a ter um valor médio de US\$15,08 por quilo. Outra mudança importante diz respeito aos produtos importados pelos grupos econômicos em 1997 do Japão, os quais diminuíram seus valores médios em relação à amostra. Os produtos importados pela amostra tinham valor médio de US\$ 27,93 por quilo e para os grupos passou para US\$ 9,23 por quilo, sendo que o Japão representa 0,49% das importações da amostra em 1997 e para os grupos 6,31%. No tocante ao

Mercosul, as médias dos valores médios dos produtos importados pelos grupos de 1989 a 1997 não sofreram uma redução tão expressiva como as da amostra (vide Tabela 14).

Tabela 14

Média dos valores médios dos produtos importados e exportados pelos grupos dos blocos econômicos em 1989 e 1997 (US\$/Kg)				
Blocos	Vm M89	Vm M97	Vm X89	Vm X97
União Européia	15,09	16,83	0,63	0,65
ALCAN	21,41	8,87	2,25	6,15
Japão	46,00	9,23	1,56	0,97
América Latina e Caribe	12,02	2,84	2,16	2,05
Tigres Asiáticos	12,58	6,16	1,46	1,11
Restante da Europa	6,25	119,33	0,74	1,80
Restante da Ásia	0,83	2,67	0,77	0,48
África	1,01	1,19	0,73	0,44
MERCOSUL	3,75	2,04	5,36	2,82
Oriente Médio	8,47	10,90	0,90	0,91

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Média dos valores médios dos produtos **exportados** em 1989 e 1997 pela amostra e pelos grupos econômicos

A média dos valores médios dos produtos exportados pela amostra em 1989, considerando a participação dos blocos econômicos, distribuiu-se da seguinte forma: a União Européia (particip. 52,62% e vm 0,57), Restante da Ásia (particip. 10,30% e vm 0,70), Restante da Europa (particip. 9,72 e vm 0,77), ALCAN (particip. de 6,6% e vm 0,75) e Mercosul (particip. 0,5% e vm 6,21). Com relação às exportações da amostra em 1997, as principais mudanças de patamares da média dos valores médios dos produtos, são do ALCAN onde os produtos exportados pela amostra para esta região passaram a ter valor médio de US\$ 7,90 por quilo, sendo que esta região perdeu participação nas exportações da amostra. Já o Restante da Ásia aumentou sua participação nas exportações da amostra, mas a média dos valores médios dos produtos exportados para essa região passou para US\$ 0,48. O Restante da Europa diminuiu sua participação para 5,07% e os valores médios dos produtos subiram para US\$ 2,04 por quilo. Finalmente, para o Mercosul, que aumentou substantivamente sua participação para 5,14 % do total das exportações da amostra, a média dos valores médios dos produtos exportados para essa região caiu para US\$ 1,92 por quilo (vide Tabela 13).

Para os grupos, as principais mudanças da média dos valores médios dos produtos exportados por estes em relação aos da mostra referem-se ao bloco econômico Mercosul. Apesar dos patamares de participação desse bloco nas exportações dos grupos e da amostra não terem apresentado diferenças expressivas, a média dos valores médios dos produtos exportados pelos grupos econômicos diminuiu em relação à amostra para US\$5,36 por quilo em 1989 e aumentou para US\$2,82 por quilo em 1997 (vide Tabela 14).

Dessa maneira, pode-se concluir nesta seção que a amostra e os grupos importam produtos com maior intensidade industrial e tecnológica dos países avançados e produtos de menor intensidade industrial dos países em desenvolvimento, principalmente do Mercosul. Já pelo lado das exportações, a amostra e os grupos exportam produtos com baixo valor agregado tanto para regiões das economias avançadas como para as economias em desenvolvimento (conforme explicitado na Figura 3). Cabe ressaltar que as exportações para o Mercosul são de maior valor agregado do que as destinadas à União Européia, no entanto os produtos destinados ao Mercosul tornaram-se com menor valor agregado entre 1989 e 1997.

3.4. Análise dos produtos dividindo-os por categorias: matérias-primas, bens de capital, bens finais, insumos complementares e insumos diferenciados

Num contexto que ficou chamado genericamente de Globalização, abertura da economia e sua intensificação com o Plano Real, a economia brasileira passou por uma forte reestruturação microeconômica no âmbito industrial. As empresas passaram a importar indiscriminadamente nessa fase favorável à importação. Em contrapartida, quanto às exportações, as suas taxas de crescimento foram bem menores do que as das importações. Isso provocou um intenso debate econômico, onde as duas principais opiniões foram expostas no Capítulo 3. Posições otimistas têm como representantes Lídia Goldenstein, Mendonça de Barros e Maurício Mesquita Moreira, entre outros, e a posição mais crítica é representada por Luciano Coutinho, Bielschowsky e Conceição Tavares, entre outros. É dentro deste contexto que se analisa os fluxos comerciais das empresas da amostra e dos grupos econômicos classificando os produtos em cinco tipos, que são: matérias-primas, bens de capital, bens finais, insumos complementares e insumos diferenciados. Nesta análise serão confrontados os resultados da presente pesquisa com os estudos de Camargo (1999) e Domingues (1999), buscando identificar como o setor agroalimentar, e mais especificamente, as principais empresas e grupos

econômicos deste setor, se reestruturaram neste contexto citado acima. Isso sem deixar de levar em consideração a particularidade do setor agroalimentar – tradicionalmente exportador de produtos de baixo valor agregado (com tendência mundial apresentada no período recente de “descomoditização”), crescentemente oligopolizado e investimentos majoritariamente voltado para o mercado interno.

Entre os principais produtos da cinco categorias em que se classifica, considera-se: matérias-primas (MP) - constituída basicamente por commodities agrícolas, carnes e frutas; bens –de-capital (BK) – máquinas e equipamentos; bens finais (BF) – produtos alimentares com maior processamento; insumos diferenciados (ID) – como, por exemplo, aminoácidos (lisina), ovos de galinha pura para incubação e óleos essenciais; e insumos complementares (IC) – como, por exemplo, papéis, fertilizantes e polipropileno. Considera-se para esta classificação dos produtos por categorias aqueles produtos que tinham representação maior que 1% na respectiva empresa que importou ou exportou este produto. É importante ressaltar que não são apenas os produtos que representam mais de 1% do comércio da amostra e/ou dos grupos. Por isso, a participação dos produtos analisados por categorias é alta em relação o total dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos. Assim, na Tabela 15 estão as participações dos produtos analisados por categorias em relação aos fluxos comerciais totais da amostra e dos grupos, as quais variam entre 86,84% e 92,49% do total dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos.

Tabela 15

Participação dos produtos analisados por categorias no total do comércio da amostra e dos grupos (US\$ milhares)				
Amostra	Val_M89	Val_M97	Val_X89	Val_X97
Total amostra	251.505	1.405.629	1.599.313	5.047.535
Total categorias	232.547	1.240.210	1.447.355	4.461.253
Particip. (%)	92,46	88,23	90,50	88,38
Grupos	Val_M89	Val_M97	Val_X89	Val_X97
Total grupos	343.112	2.229.863	1.980.885	5.716.177
Total categorias	317.352	1.936.518	1.805.984	5.093.671
Particip. (%)	92,49	86,84	91,17	89,11

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

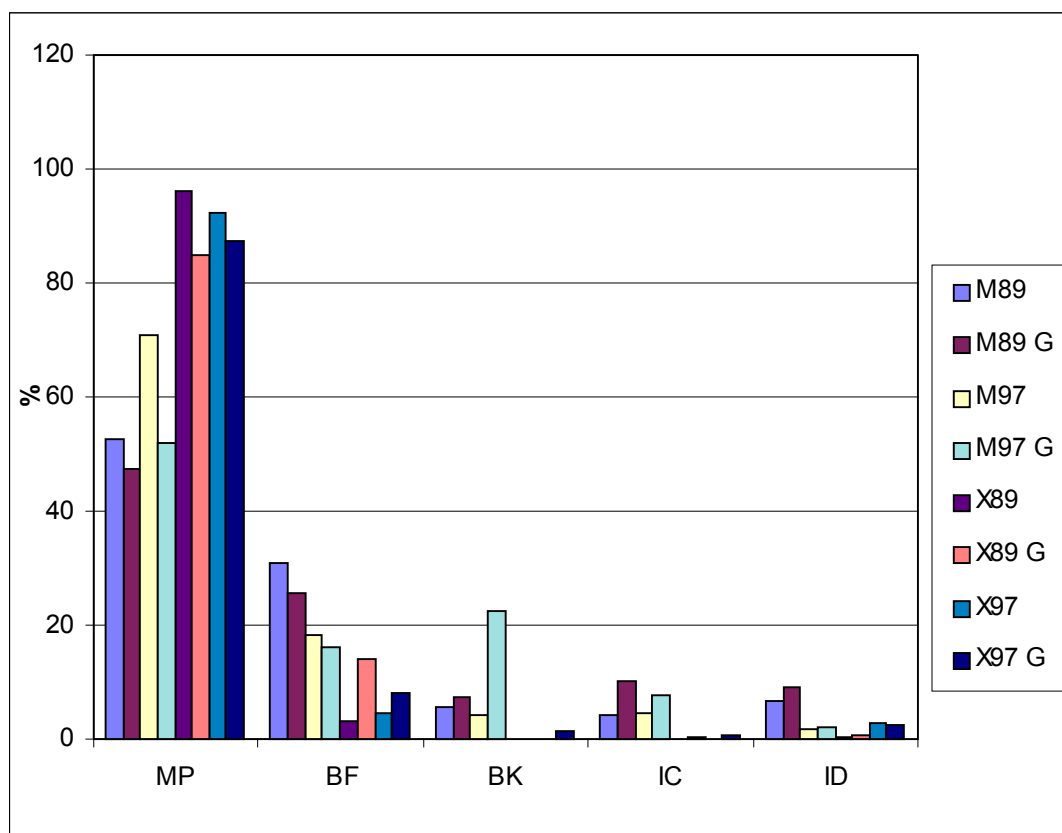
Os produtos da amostra e dos grupos econômicos importados e exportados em 1989 e 1997 estão concentrados na categoria matérias-primas, seguidas, em ordem decrescente em participação, pelos bens finais. Já nos bens de capital, insumos complementares e insumos diferenciados verificam-se algumas mudanças de posições dependendo se é da amostra ou dos grupos e se é nas importações e exportações variando conforme o ano. É importante ressaltar que os patamares de concentração das matérias-primas são muito elevados frente às outras categorias, ficando para as importações da amostra e dos grupos entre 47,49% e 71% no dois anos da pesquisa e para as exportações da amostra e dos grupos entre 85,01% e 96,17%.

As importações de matérias-primas da amostra cresceram significativamente entre 1989 e 1997. Isso para os grupos ocorreu de forma menos expressiva. A amostra importava em 1989 52,76% em matérias-primas do total das importações e cresceu em 1997 para 71%. Já os grupos importavam em 1989 47,49% em matérias-primas do total das suas importações e aumentaram ligeiramente para 51,86% em 1997. Quanto às exportações de matérias-primas da amostra, entre 1989 e 1997 houve um pequeno decréscimo, enquanto as exportações de matérias-primas dos grupos tiveram um leve aumento. 96,17% das exportações da amostra concentravam em matérias-primas em 1989 e em 1997 diminuiu para 92,36%. Para os grupos isso ocorreu ao contrário e em patamares mais baixos. Em 1989 85,01% das exportações dos grupos eram de matérias-primas e em 1997 elevou-se para 87,42%.

Portanto, nas importações nota-se uma diferença expressiva entre o comportamento da amostra em relação ao dos grupos e nas exportações isso ocorre de maneira menos significativa. O que importa observar é o salto que ocorreu nas importações de matérias-primas entre 1989 e 1997 na amostra, enquanto para os grupos econômicos este aumento foi pequeno. Dessa maneira, estes resultados confirmam mais uma vez a estratégia das empresas em compensarem a perda de competitividade devido à sobrevalorização cambial com aumento das importações de produtos de baixo valor agregado. Isso se verifica em menor grau para os grupos (vide Gráfico 3).

Gráfico 3

Distribuição dos produtos da amostra e dos grupos por categorias



Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Legenda: M89 – importações da amostra em 1989
M89 G - Importações dos grupos em 1989
(a mesma coisa para os demais anos).

No tocante aos bens finais, a sua participação nas importações totais da amostra e dos grupos é substantivamente maior do que nas exportações totais de bens finais. Adicionalmente, tem-se para as importações da amostra e dos grupos uma queda em termos de participação no total do comércio entre 1989 e 1997. Em 1989 a amostra importava 30,87% do seu fluxo comercial total em produtos finais em 1997 passou para 18,37. Isso também ocorreu nas importações de bens finais dos grupos, mas de forma menos intensa. Em 1989 25,73% das importações dos grupos era de bens finais e em 1997 teve uma queda para 16,13%. Já para as exportações de bens finais da amostra e dos grupos estas tiveram um acréscimo entre 1989 e 1997. No entanto a amostra teve um salto o que não ocorreu nos grupos (vide Gráfico 3).

Os fluxos comerciais de bens de capital da amostra e dos grupos concentram-se, evidentemente, nas importações. As exportações de bens-de-capital da amostra e dos

grupos são inexpressivas, sendo que para os grupos a participação das exportações de bens de capital é maior do que a da amostra. As exportações dos grupos desse tipo de produtos em 1997 é a menos baixa, sendo que 1,26% do total das exportações dos grupos em 1997 são de bens de capital. As importações da amostra em bens de capital tiveram um pequeno decréscimo entre 1989 e 1997, enquanto para os grupos houve uma elevação. Em 1989 a amostra importava 5,63% do total das importações em bens de capital e em 1997 diminuiu para 4,37%. Já as importações de bens de capital dos grupos em 1997 eram de 7,26% e passaram em 1997 para 22,32%³¹. Dessa maneira, observa-se a diferença da atuação das empresas da amostra perante à dos grupos no que se refere às importações de bens de capital. Desse modo, confirma-se a importância de uma análise que leva em consideração os grupos econômicos, pois se fossem apenas consideradas as empresas da amostra ficariam camufladas as importações de bens de capital dos grupos econômicos.

No que diz respeito aos fluxos comerciais dos insumos complementares da amostra e dos grupos econômicos, estes se concentram nas importações, sendo que as exportações da amostra e dos grupos deste tipo de produtos são inexpressivas no período estudado. Adicionalmente, a participação das importações de insumos complementares no total das importações da amostra aumentou um pouco entre 1989 e 1997, enquanto para os grupos aconteceu o inverso³². Em 1989 as importações de insumos complementares da amostra representavam 4,19% do total das importações e em 1997 passaram para 4,57%. Já para os grupos em 1989 eram de 10,33% e reduziram em 1997 para 7,67%.

Quanto ao comércio de insumos diferenciados da amostra e dos grupos, os patamares de participação deste tipo de produtos nas importações totais da amostra e dos grupos em 1989 são significativamente mais elevados do que os das exportações no mesmo ano. Já em 1997, apesar dos patamares de participação de insumos diferenciados no total do comércio da amostra e dos grupos estarem significativamente mais baixos, os insumos diferenciados, em termos de participação, são mais expressivos nas exportações da amostra e dos grupos do que nas importações. Dessa maneira, a participação de insumos diferenciados nas importações totais da amostra e dos grupos

³¹ Cabe ressaltar que na classificação dos produtos, automóveis que tiveram um aumento substantivo entre 1989 e 1997 foram classificados como bens de capital, pois dentro das cinco categorias em que dividimos os produtos era a que mais se encaixava.

³² Os patamares de participação nas importações de insumos complementares dos grupos são significativamente maiores do que os da amostra, sendo que no ano de 1989 isso é mais marcante.

entre 1989 e 1997 teve uma queda, enquanto pelo lado das exportações ocorreu o inverso. É importante ressaltar que a participação desta categoria de produtos nas importações dos grupos em 1989 é bem maior do que a da amostra no mesmo ano. Já para as participações dos insumos diferenciados nas exportações totais tanto de 1989 como de 1997 não se verifica diferenças expressivas entre as da amostra e as dos grupos econômicos. Pelo lado das importações, em 1989 os insumos diferenciados representavam 6,55% do total das importações da amostra e em 1997 caíram para 1,69%. Para os grupos econômicos era em 1989 de 9% e em 1997 diminuiu para 2,02%. Já pelo lado das exportações, em 1989 esta categoria de produtos participava com 0,51% do total das exportações da amostra e em 1989 cresceu para 2,95%. Para os grupos em 1989 era de 0,54% e em 1997 aumentou para 2,62%.

Dessa maneira, apesar da amostra da presente pesquisa ser definida pelo critério de faturamento, e não de comércio como foi para a pesquisa de Domingues (1999), tanto as empresas como os grupos concentram seus fluxos comerciais na categoria de matéria-prima. No entanto, como a amostra do presente estudo é mais a jusante da cadeia produtiva agroalimentar do que a amostra da pesquisa de Domingues (1999), à medida que avança em direção aos insumos diferenciados e bens de capital nota-se algumas diferenças.

No caso dos bens finais, as exportações deste tipo de produtos eram substantivamente superiores as importações para Domingues (1999). Já no presente estudo as importações de bens finais são maiores do que as exportações deste tipo de produtos. Isso está também associado ao fato de que as empresas mais a jusante passaram a importar bens finais para completar sua cadeia produtiva, voltada para o mercado interno, em condições favoráveis para importação – abertura e câmbio valorizado.

3.5. Análise de como os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos em 1989 e 1997 se distribuem quanto à faixa dos valores médios

Nesta parte far-se-á a análise de todos os produtos importados e exportados pela amostra e pelos grupos econômicos em 1989 e 1997 separando-os em sete intervalos de valores médios (US\$/Kg)³³. O primeiro intervalo engloba produtos com valores médios

³³ É importante lembrar que a análise nesta parte, agrupando os produtos por faixas de valores médios, levará em conta todos os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos diferentemente da parte anterior que considerava, na classificação dos produtos por categoria, apenas os produtos com

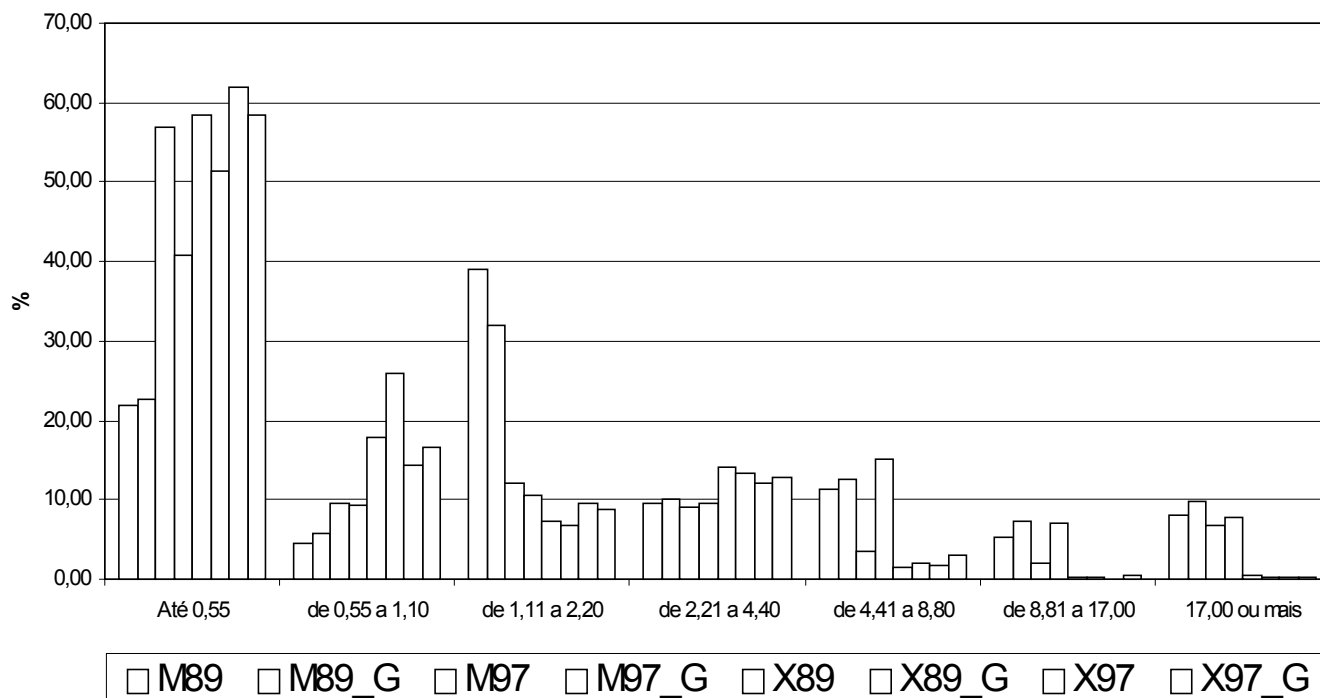
até US\$0,55 por quilo (este valor corresponde a duas vezes a média do valor médio dos produtos exportados pela economia brasileira). O segundo intervalo agrupa produtos com valores médios entre US\$0,55 por quilo e 1,10, o terceiro de 1,11 até 2,20, o quarto de 2,21 até 4,40, o quinto de 4,41 até 8,80, o sexto de 8,81 até 17,00 e o sétimo intervalo produtos com valores médios acima de US\$17,00 por quilo.

As importações das empresas e dos grupos econômicos em 1989 estão concentradas em primeiro lugar no intervalo de valores médios de 1,11 até 2,20, e em segundo lugar em concentração dos produtos importados neste ano, vem a faixa com produtos com valor médio até US\$0,55 por quilo. Estas duas faixas concentram 61,11% das importações da amostra em 1989 e 54,55% das importações dos grupos neste mesmo ano. Já as importações de 1997 realizadas pela amostra e pelos grupos se agrupam de forma muito significativa na faixa que engloba produtos até US\$0,55 por quilo. 57,01% das importações da amostra em 1997 estão nesta faixa e dos grupos, um pouco menos, 40,72%. De forma até curiosa, o restante das importações dos grupos em 1997 se distribuem de forma equilibrada entre os demais intervalos de valores médios, com participação um pouco maior do intervalo que vai de US\$ 4,41 até 8,80, o qual concentra 15,03% das importações totais dos grupos em 1997. Já para o restante das importações da amostra, em 1997, elas se distribuem de forma menos equilibrada nos intervalos (vide Gráfico 4).

participação acima de 1% do total exportado da respectiva empresa que exportou este produto (pelo lado das importações a mesma coisa).

Gráfico 4

Participação dos produtos da amostra e dos grupos de acordo com os valores médios para os anos de 1989 e 1997



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da SECEX.

Legenda: X89 - importação da amostra em 1989 para aquela faixa de valor médio.

X89 G - importação dos grupos em 1989 para aquela faixa de valor médio.

(para os demais anos a mesma coisa)

Pelo lado das exportações da amostra e dos grupos em 1989 e 1997, estas estão concentradas majoritariamente na faixa que agrupa produtos com valor médio até US\$0,55 por quilo, sendo que a segunda faixa que mais concentra os produtos exportados é a de US\$0,55 a 1,10. 58,45% das exportações da amostra em 1989 estão na faixa com valor médio até US\$0,55 por quilo e para os grupos é de 51,37%. Já em 1997, 61,91% das exportações da amostra estão nesta faixa e para os grupos 58,36%. A faixa que engloba produtos com valores médios que vai de US\$0,55 por quilo a 1,10 é responsável por 17,88% das exportações da amostra em 1989 e para os grupos 25,92%.

Já em 1997, esta faixa concentra 14,26% das exportações da amostra e para os grupos 16,59% (vide Gráfico 4).

Dessa maneira, podemos em linhas gerais concluir que as exportações concentram-se em faixa de valores médios baixos, principalmente na primeira (até 0,55) e segunda faixa (de 0,55 a 1,10) e as importações de 1989 se concentram em faixa com valores médios acima das exportações, principalmente na terceira faixa (de 1,11 a 2,20). Já as importações em 1997 se concentram majoritariamente na primeira faixa (até 0,55), sendo que isso se dá de forma mais aguda na amostra. Isto mostra que as empresas entre 1989 e 1997 continuaram exportando produtos de baixo valor agregado e pelo lado das importações passaram a importar produtos mais baratos.

Outra característica, em linhas gerais, é que à medida que se desloca das faixas com valores médios baixos para faixas com valores médios mais elevados a participação das importações da amostra e dos grupos é tendencialmente maior do que a das exportações dentro da mesma faixa. Para os grupos isto se dá de forma menos intensa. Observando as últimas três faixas, englobando, respectivamente, produtos com valores médios de 4,41 a 8,80, 8,81 a 17,00 e acima de 17,00, a participação das exportações é quase inexpressiva nestas faixas. Na faixa que vai de 4,41 a 8,80, a participação é mais expressiva, agrupa apenas 1,40% das exportações da amostra em 1989 e 1,85% em 1997, enquanto para os grupos estes patamares são um pouco maiores de 1,96% em 1989 e em 1997 2,93%.

Pelo lado das participações nas importações da amostra em 1989 e 1997, estas são menores do que as dos grupos econômicos no mesmo período, nestas últimas três faixas. Em 1989 11,33% das importações da amostra estavam na faixa de produtos com valores médios entre 4,41 e 8,80 dólares por quilo e para os grupos 12,67. Em 1997 era de 3,44% para a amostra e 15,03% para os grupos. Para a faixa de produtos com valores médios de 8,81 a 17,00 dólares por quilo em 1989, 5,32% das importações da amostra concentram nesta faixa e para os grupos 7,38%. Em 1997 era de 1,97% para a amostra e 6,98% para os grupos. Finalmente para a faixa com produtos com valores médios maiores que 17 dólares por quilo 8,18% das importações totais da amostra em 1989 estavam nesta faixa e 9,72% para os grupos. Em 1997 caiu para 6,90% para a amostra e 7,72% para os grupos. Adicionalmente, pode-se concluir que caiu a participação nestas três faixas das importações da amostra 1989 para as de 1997. Com exceção na faixa com produtos com valores médios de 4,41 a 8,80 dólares por quilo, a participação das importações dos grupos econômicos cresceu entre 1989 e 1997, passando de 12,67% em

1989 para 15,03% em 1997. Cabe ressaltar a participação expressiva de produtos com valores médios acima de US\$17,00 por quilo nas importações da amostra e dos grupos, chegando a representar em 1989 para os grupos quase 10% do total das importações.

3.6. Produtos que só apareceram nas importações e exportações da amostra e dos grupos econômicos em 1997

Esta parte tem como o objetivo mostrar os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos só em 1997, os quais denominamos de *produtos novos*, observando qual a sua participação e seus valores médios em relação ao total dos fluxos comerciais e aos valores médios dos produtos da amostra e dos grupos econômicos. Em primeiro lugar observa-se que os produtos novos são responsáveis por uma parcela muito expressiva nas importações da amostra e dos grupos e em menor medida para as exportações da amostra e dos grupos. Em 1997, 52,73% das importações da amostra eram de produtos novos e 59,25% para os grupos. Já para as exportações da amostra, 13,80% , eram de produtos novos e 13,15% para as exportações dos grupos. No entanto, pelo lado das importações, os produtos novos têm maior peso nos grupos do que na amostra e pelo lado das exportações é o inverso (vide Tabela 16).

Tabela 16

Fluxos comerciais dos produtos novos da amostra e dos grupos em US\$				
	Amostra	Partic.(%) no total	Grupos	Partic.(%) no total
M97	741.238.565	52,73	1.321.184.880	59,25
X97	696.500.662	13,80	751.643.848	13,15

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Quanto ao número de produtos, o total de produtos importados novos tanto pela amostra como para os grupos são maiores que o total dos produtos novos exportados. Complementarmente, os fluxos comerciais da amostra apresentam um número de produtos novos menor do que o comércio dos grupos econômicos (vide Tabela 11, parte 3.1 do Capítulo 3).

Dessa maneira, em termos de fluxos comerciais os produtos novos são significativos mais para as importações da amostra e dos grupos do que para as exportações. Já em termos de número de produtos produtos estes são significativos tanto

nas importações como nas exportações da amostra e dos grupos, sendo que mais de 60% do total do número de produtos comercializados tanto para a amostra como para os grupos são de produtos novos. Os dez produtos novos mais significativos da amostra e dos grupos econômicos estão indicados na Tabela 17.

Entre os produtos novos mais significativos importados e exportados em 1997 pela amostra destacam-se principalmente commodities agrícolas e produtos com baixo processamento, ambos de baixo valor agregado. Entre eles estão, trigo, bagaços de soja e arroz pelo lado das importações e pelo lado das exportações estão outros açúcares, soja para semeadura e açúcar de cana bruto. Constam também alguns produtos mais processados (e, portanto de maior valor agregado) entre os produtos novos, mas com menor participação no comércio da amostra. São eles: gomas de mascar, azeitonas preparadas em conservas, proteína de soja em pó, outras gelatinas e seus derivados e preparações alimentícias e conservas de galos e galinhas.

Para os grupos econômicos também se verifica entre os produtos novos mais significativos a participação de commodities agrícolas e de produtos com baixo processamento. No entanto aparecem produtos ligados ao grupo de automóveis e outros componentes, sendo que estes possuem valor agregado substantivamente maior. O comércio deste grupo de produtos está relacionado principalmente com o comércio de um grupo nacional que tem uma empresa da amostra que atua no segmento de café. Este grupo possui outra empresa que não pertence à amostra, onde aparece em seus fluxos comerciais este tipo de produtos.

Tabela 17

Importações e exportações em 1997 dos 10 produtos novos mais sinificativos da amostra e dos grupos

Amostra			
Produto	M 97	Valor médio	Particip.(%)
	(em dólares)	(US\$/Kg)	em M97
TRIGO (EXC. TRIGO DURO OU P/SEMEADURA),E TRIGO C/CENTEIO	287.071.356	0,13	20,42
BAGACOS E OUTS.RESIDUOS SOLIDOS,DA EXTR.DO OLEO DE SOJA	51.941.003	0,17	3,70
ARROZ SEMIBRANQUEADO,ETC.N/PARBOILIZADO,POLIDO,BRUNIDO	37.233.677	0,45	2,65
OUTROS OLEOS DE GIRASSOL	19.797.310	1,02	1,41
OUTROS AZEITES DE OLIVA	15.220.870	3,71	1,08
ALIMENTOS PARA CAES E GATOS	15.204.540	1,07	1,08
GOMAS DE MASCAR,SEM CACAU,MESMO REVESTIDAS DE ACUCAR	12.599.515	3,83	0,90
AZEITONAS PREPARADAS/CONSERV.N/CONG.EXC.EM VINAGRE,ETC.	12.091.915	2,24	0,86
ALGODAO SIMPLEMENTE DEBULHADO,NAO CARDADO...	10.735.449	1,56	0,76
OUTROS OLEOS DE ALGODAO	8.356.351	0,71	0,59
Produto	X 97	Valor médio	Particip.(%)
	(em dólares)	(US\$/Kg)	em X97
OUTS.ACUCARES DE CANA,BETERRABA,SACAROSE QUIM.PURA,SOL.	293.248.334	0,24	5,81
SOJA PARA SEMEADURA	144.252.171	0,29	2,86
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	116.238.594	0,23	2,30
OLEO DE SOJA,REFINADO	45.851.025	0,66	0,91
MILHO EM GRAO,EXCETO PARA SEMEADURA	15.136.008	0,25	0,30
PROTEINAS DE SOJA EM PO,TEOR PROTEINA EM BASE SECA>=90%	12.339.989	2,86	0,24
CONCENTRADOS DE PROTEINAS,SUBSTS.PROTEICAS TEXTURIZADAS	11.087.943	0,6	0,22
PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS,DE GALOS,GALINHAS	4.110.617	3,41	0,08
PREPARS.ALIM.CONSERVAS,DE PERNAS,SEUS PEDACOS,DE SUINOS	3.978.953	1,74	0,08
OUTRAS GELATINAS E SEUS DERIVADOS	3.518.902	4,02	0,07
Grupos			
Produto	M 97	Valor médio	Particip.(%)
	(em dólares)	(US\$/Kg)	em M97
TRIGO (EXC. TRIGO DURO OU P/SEMEADURA),E TRIGO C/CENTEIO	340.205.988	0,13	15,26
AUTOMÓVEIS E OUTROS COMPONENTES (NCM 87032310)	87.054.377	8,86	3,90
AUTOMÓVEIS E OUTROS COMPONENTES (NCM 87042190)	65.941.029	8,65	2,96
BAGACOS E OUTS.RESIDUOS SOLIDOS,DA EXTR.DO OLEO DE SOJA	51.941.003	0,17	2,33
AUTOMÓVEIS E OUTROS COMPONENTES (NCM 87042110)	49.700.495	6,6	2,23
ARROZ SEMIBRANQUEADO,ETC.N/PARBOILIZADO,POLIDO,BRUNIDO	37.233.677	0,45	1,67
AUTOMÓVEIS E OUTROS COMPONENTES (NCM 87042210)	34.534.281	5,35	1,55
OUTROS OLEOS DE GIRASSOL	30.197.297	1,02	1,35
OUTROS PRODS/PREPARS.DE TOUCADOR,EM BARRAS,PEDACOS,ETC.	20.075.308	2,09	0,90
AUTOMÓVEIS E OUTROS COMPONENTES (NCM 87032390)	19.833.488	7,34	0,89
Produto	X 97	Valor médio	Particip.(%)
	(em dólares)	(US\$/Kg)	em X97
OUTS.ACUCARES DE CANA,BETERRABA,SACAROSE QUIM.PURA,SOL.	293.248.334	0,24	5,13
SOJA PARA SEMEADURA	144.252.171	0,29	2,52
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	116.238.594	0,23	2,03
OLEO DE SOJA,REFINADO	46.130.439	0,66	0,81
AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3<=3000,ATE 6 PASSAG	32.307.720	7,58	0,57
MILHO EM GRAO,EXCETO PARA SEMEADURA	15.136.008	0,25	0,26
OUTROS MOTORES DE EXPLOSAO,P/VEIC.CAP.87,SUP.1000CM3	12.698.955	10,68	0,22
PROTEINAS DE SOJA EM PO,TEOR PROTEINA EM BASE SECA>=90%	12.339.989	2,86	0,22
AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,CM3>2500,ATE 6 PASSAGEIROS	6.718.400	9,13	0,12
CHASSIS C/MOTOR DIESEL E CABINA,P/CARGA<=5T	4.196.487	9,83	0,07

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Média dos valores médios dos produtos que só foram importados e exportados em 1997 pela amostra e pelos grupos econômicos

A média dos valores médios dos produtos novos importados tanto para a amostra como para os grupos é inferior à média dos valores médios das importações totais da amostra e dos grupos. O contrário ocorre pelo lado das exportações (vide Tabelas 18 e 12). Isso mostra que tanto a amostra como os grupos passaram a importar produtos mais baratos em relação aos produtos que importavam em 1989. Pelo lado das exportações passaram a exportar produtos novos com maior valor agregado, indo corroborar com as abordagens que mostra a estratégia de “descomoditização” das empresas no período recente (Camargo, 1999 ; Lapane e Sarti 1997).

Tabela 18

Média dos valores médios dos produtos que só aparecem em 1997

	Amostra	Grupos	Variação (%)
M97	3,82	6,59	72,39
X97	2,00	2,60	29,84
Cresc.(%)	-47,64	-60,56	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Dentro desta tendência há algumas diferenças importantes entre a amostra e os grupos econômicos. Os produtos novos importados pelos grupos econômicos apresentam valores médios bem superiores aos da amostra. Enquanto em 1989 a média dos valores médios dos produtos novos dos grupos era de US\$6,59 por quilo para a amostra era de US\$3,82 por quilo. Para as exportações esta diferença entre a média dos valores médios dos produtos novos exportados da amostra e dos grupos é bem menor. A média dos valores médios dos produtos novos exportados pelos grupos é de US\$2,60 por quilo e para a amostra de US\$2,00 por quilo (vide Tabela 18). Isto também se verificou em relação a média dos valores médios de todos os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos em 1997, mas de forma menos expressiva que o aumento da média dos valores médios dos produtos novos da amostra para os grupos (vide Tabelas 18 e 12).

Dessa maneira, os resultados acima não corroboram inteiramente a tese de *especialização regressiva* (Coutinho, 1997)³⁴. Resta saber se estes produtos novos terão suas posições ocupadas num período prolongado (um efeito duradouro) ou se é apenas numa situação momentânea, devido às condições de forte abertura e formação de blocos regionais (pelo lado das exportações) e câmbio valorizado (pelo lado das importações).

3.7. Produtos que mais cresceram no período estudado

Nesta parte mostrar-se-á os produtos que mais cresceram nos fluxos comerciais das empresas e dos grupos econômicos em 1989 e 1997. O objetivo principal é identificar se estes produtos apresentam algumas mudanças estruturais na pauta de comércio ou se apenas foram comercializados de forma mais intensa durante o período entre 1989 e 1997 devido às condições favoráveis da abertura econômica e do câmbio valorizado. Os produtos que mais cresceram da amostra estão no Anexo 5.

É importante ressaltar que a análise tem que ser feita com muito cuidado, pois a base dos valores dos produtos (em 1989) é muito baixa. Dessa maneira, o valor exportado ou importado em 1997 pela amostra e/ou pelos grupos de um determinado produto pode ser ainda pouco expressivo, mesmo que o produto teve um elevado crescimento.

Dos vinte produtos que mais cresceram comercialmente observa-se que tiveram para as importações da amostra um fator de crescimento significativamente maior que para os vinte que mais cresceram para as exportações da amostra. Isso também se verificou para os grupos, só que os fatores de crescimento para os grupos foram mais expressivos. Nos fluxos comerciais da amostra a participação do total das importações e exportações dos vinte produtos que mais cresceram entre 1989 e 1997 é relativamente baixa (vide Tabela 19). Entre os produtos importados pelos grupos entre 1989 e 1997

³⁴ Cabe ressaltar aqui que este estudo observou que “apenas nos setores tipicamente domésticos, não afetados pelo comércio internacional ou nos setores produtores de *commodities*, de grande escala de produção, onde a competitividade brasileira ainda é muito forte, o estrago não tem sido violento (Coutinho, 1997, p.92)”. Ainda neste sentido, de observar as ressalvas do estudo quanto à hipótese da *especialização regressiva*, Coutinho (1997) aponta que os setores mais afetados em termos de desindustrialização são os seguintes: bens de capital seriados e bens eletrônicos; matérias-primas químicas, fertilizantes e resinas; autopeças, têxteis naturais, bens de capital sob encomenda e borracha. Desta forma, por um lado procurou-se considerar de forma cuidadosa a hipótese de *especialização regressiva* nesta Monografia, por esta ter como foco o setor agroalimentar e, por outro lado, considerou que poder-se-ia em termos de análise verificar a veracidade da hipótese de *especialização regressiva* pela natureza da amostra agroalimentar estudada. Esta, por ser definida a partir das maiores empresas do setor agroalimentar em termos de faturamento, tem de forma equilibrada empresas pertencentes ao montante da cadeia de alimentos e ao jusante. Como as empresas mais a jusante não apenas apresentam características de uma empresa *trading de commodities*, mas sim, primeiramente seguem os comportamentos dos oligopólios industriais mundiais e, por conseguinte, a sua dinâmica se “encaixa” dentro do leque de interpretação da teoria microeconômica heterodoxa, considerou-se a hipótese de *especialização regressiva* nesta Monografia.

que mais cresceram está uma gama bem variada de produtos, como matérias-primas, bens de capital, produtos finais e insumos complementares. Já pelo lado dos produtos exportados pelos grupos entre 1989 e 1997 esta diversificação é menor, destacando-se produtos alimentares processados (como, chocolates, milho doce, sucos e ervilhas preparadas) e matérias-primas.

Os produtos comercializados pelas empresas da amostra que mais cresceram entre 1989 e 1997 acompanham as mesmas tendências dos grupos (vide Anexo 5). Isso nos faz apontar dois elementos. O primeiro é que em condições favoráveis para a importação – abertura e câmbio sobrevalorizado – as empresas importaram indiscriminadamente dentro de sua fase de reestruturação. O segundo é que apesar das categorias de produtos - matérias-primas - terem crescido muito no período, os produtos mais processados tiveram um crescimento muito expressivo, indo corroborar com o argumento que as empresas estão buscando as estratégias de “descomoditização”. Cabe ressaltar que como os produtos mais processados – produtos finais – têm uma participação relativamente pequena nas exportações da amostra e dos grupos frente à concentração destas em matérias-primas, o mercado interno absorve a maior parte dos produtos finais mais processados/industrializados.

Tabela 19

Importações e exportações da amostra e dos grupos dos 20 produtos que o comércio destes mais cresceu entre 1989 e 1997

Amostra	Total das M e X dos 20 produtos que mais cresc.	Parcip.(%) na amostra
M 89 (em US\$)	82.759	0,03
M 97 (em US\$)	26.101.410	1,86
Fator de cresc.	315,39	
X 89 (em US\$)	1.319.636	0,08
X 97 (em US\$)	43.852.330	0,87
Fator de cresc.	33,23	

Grupos	Total das M e X dos 20 produtos que mais cresc.	Parcip.(%) nos grupos
M 89 (em US\$)	39.697	0,01
M 97 (em US\$)	27.173.595	1,22
Fator de cresc.	684,53	
X 89 (em US\$)	509.729	0,03
X 97 (em US\$)	49.635.923	0,87
Fator de cresc.	97,38	

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com base nos dados da SECEX.

Capítulo 4

Padrões de Investimentos Direto Estrangeiros³⁵ perante a reestruturação industrial em meados dos anos 80 e anos 90³⁶ e uma breve descrição das estratégias produtivas e comerciais de algumas empresas da amostra

4.1) Os Investimentos Diretos Estrangeiros diante do processo de internacionalização, particularmente numa fase de mundialização do capital.

No decorrer da década de 1980 o crescimento dos Investimentos Diretos Estrangeiros (IDEs) esteve colocado sob a ótica do investimento internacional cruzado pela tríade (Japão, EUA e Europa), e também dominado pela supremacia das aquisições/fusões sobre os investimentos criadores de novas capacidades (UNCTNC, 1991). A partir da segunda metade dos anos 80 o comércio mundial apresentou um crescimento com taxas elevadas, que entre 1991 e 1996 foi superior a duas vezes o crescimento do PIB mundial. Isso pode ser associado, entre outros fatores, como já foi citado no Capítulo 1, item 1.5, à maior liberalização do comércio internacional, multilateral, com eliminação gradual de práticas protecionistas, mas também às novas estruturas das grandes empresas mundializadas, com fluxos de comércio intrafirma mais intensos.

Os países da OCDE concentraram mais de 80% desses investimentos neste período. A participação dos países em desenvolvimento diminuiu, no fim dos anos 1980, aos níveis mais baixos que se conhecem há décadas: apenas 18% dos fluxos de IDE entre 1987 e 1991. De 1991 a 1993, esses percentuais aumentaram, chegando a atingir aproximadamente 35%, mas são parcelas de um conjunto, em crescimento lento, devido à recessão nos países da OCDE e a uma momentânea desaceleração das aquisições/fusões (Chesnais, 1996). A concentração do IDE no interior dos países da OCDE é acompanhada por uma concentração igualmente elevada, dos investimentos

³⁵ É considerado Investimento Direto Estrangeiro quando o investidor detém 10% ou mais das ações ordinárias ou do direito de voto numa empresa, caso contrário é definido como “investimento em portfólio”. Esse critério, embora arbitrário, foi adotado porque estima-se que tal participação seja um investimento a longo prazo, permitindo a seu proprietário exercer influência sobre as decisões de gestão da empresa. (Essa definição foi retirada de Chesnais, 1996, p.56 que seguiu a *Définition de référence détaillée des investissements directs internationaux*, OCDE, 1992).

³⁶ Mesmo considerando que a participação dos serviços nos IED cresceu desde 1970 as taxas muito significativas, esse Capítulo 4 não tem como foco de análise este tipo de investimento.

nos países não pertencentes a OCDE. Entre 1981 e 1992, a participação dos dez maiores países receptores de IDE foi, em média, de 72%, e apenas 18 países figuraram, pelo menos um ano, nessa lista dos dez maiores³⁷ (World Investment Report, 1994, p. 14). Essa tendência à marginalização dos países excluídos dos processos que comandam os IDEs, está igualmente ocorrendo no intercâmbio comercial – abordadas nos Capítulos 1 e 3 (Chesnais, 1996).

Ainda no sentido de aprofundar o caráter de polarização e concentração dos IDE no interior da Tríade, dados da (UNCTNC,1991) mostram a amplitude desse processo. “Entre 1980 e 1988, quase triplicou o montante de investimento externo direto realizado no interior da Tríade, passando de 142 bilhões para 410 bilhões de dólares. Em 1980, o montante investido no interior da Tríade representava 30% da disponibilidade mundial de entrada de investimento direto; em 1988, era estimado em 39%”³⁸.

Em contraposição ao investimento direto, as companhias utilizam crescentemente as novas formas de investimentos, que lhes garantem uma fração do capital e o direito de conhecer a conduta de outra companhia. Neste caso, o operador/parceiro estrangeiro não fornece nenhum aporte em capital, mas somente em ativos imateriais³⁹.

Estas novas formas de investimentos surgem com o intuito de diluir os riscos vinculados a determinados mercados, em especial à pouca experiência nos elementos capitalistas (Martinelli,1999). Como contribuição relevante neste sentido, cita-se: “a expressão ‘novas formas de investimento’ contempla uma ampla e heterogênea gama de operações comerciais internacionais, todas elas com um denominador comum: para um projeto de investimentos em um país receptor, uma empresa estrangeira fornece bens tangíveis ou intangíveis que constituem ativos, mas não é proprietária do projeto em si. Ou seja, a posse do sócio estrangeiro de uma proporção do capital não implica o controle da propriedade como ocorria nos investimentos tradicionais. Mas isso não implica que a empresa estrangeira não possa exercer controle parcial ou total sobre o projeto de investimentos por outros meios distintos do capital”⁴⁰ (Oman, 1987, p. 39 apud Martinelli, 1999).

³⁷ Retirado de Chesnais, 1996, p. 67.

³⁸ Retirado de Chenais, 1996, p. 65.

³⁹ Os investimentos precursores desta forma participação das empresas multinacionais foram, no caso do Brasil, os do setor petroquímico, nos anos 70.

⁴⁰ Como (Martinelli, 1999, p. 168) coloca, as principais formas NFI tornam-se as participações acionárias e a formação de joint ventures. “Como as NFI não se caracterizam pela propriedade plena dos

Os IDEs desencadearam um processo de abertura dos mercados nacionais e levaram à formação de oligopólios mundiais. Estes se caracterizam não pela reação impessoal ao mercado, mas assumem a forma de resposta direta às outras companhias oligopolistas. Os oligopólios mundiais têm um “espaço de rivalidade”⁴¹, espaço este no sentido como “meio ideal”⁴² pelas delimitações das *relações de dependência* do mercado mútuo, devido à concentração da produção, característica da chamada fase de mundialização e o mercado de empresas. Nisto, esta estrutura evidencia tanto o caráter de cooperação quanto de concorrência neste “espaço de rivalidade”. A abertura dos mercados nacionais levou os oligopólios nacionais a organizar a produção e explorar os diferenciais no custo da mão-de-obra no mundo (Chesnais, 1996).

Dessa maneira, Chesnais (1996, p. 93) utilizando Caves (1974) entende que esse caráter de mútua dependência dos oligopólios faz com que “as relações que constituem o oligopólio sejam, em si mesmas e de forma inerente, um importante fator de barreira à entrada de outros, sobre o qual virão depois se desenvolver outros elementos (tais como os custos irrecuperáveis ou o nível dos investimentos em P&D”).

Neste contexto de mundialização, outro aspecto relevante são os custos de transação diante da informação imperfeita, que induz as companhias a organizar a internalização. Outras empresas são obrigadas a assumir os custos de transação, funcionando estes como barreira à entrada, que ajudam a explicar a extensão assumida pelas indústrias concentradas.

No entanto, o surgimento da teleinformática permitiu às grandes empresas gerenciar melhor as economias de custo de transação, obtidas pela integração, e reduzir os “custos burocráticos” associados à sua internacionalização. Essas novas tecnologias permitem às grandes estabelecer relações com outras empresas com um controle estrito sobre as operações, sem ter a necessidade de incorporá-las. Isto dá origem às chamadas *empresas-rede* (Chesnais,1996).

A gestão computadorizada dos fluxos externos, isto é, entre as unidades das companhias, permitem que as principais coordenem seus terceirizados: uma rede de empresas especializadas. A “desverticalização” das grandes companhias em redes de empresas especializadas pode ser uma resposta às pressões econômicas e financeiras como um todo. Ela pode ser resultado da importância dos riscos de investimentos em

investimentos, as empresas multinacionais têm acesso ao mercado por meio de uma espécie de troca comercial”.

⁴¹ Chesnais, 1996, p. 23.

⁴² Idem anterior, p. 23.

P&D, nas imobilizações em alta tecnologia e em capital fixo. A *empresa-rede* apresenta-se, então, não como uma ruptura com as hierarquias e a internalização, mas antes como uma nova forma de organizar e de gerenciar essas hierarquias, bem como de maximizar as possibilidades de “internalizar” as “externalidades” proporcionadas pelo funcionamento em rede (Chesnais, 1996, p. 109).

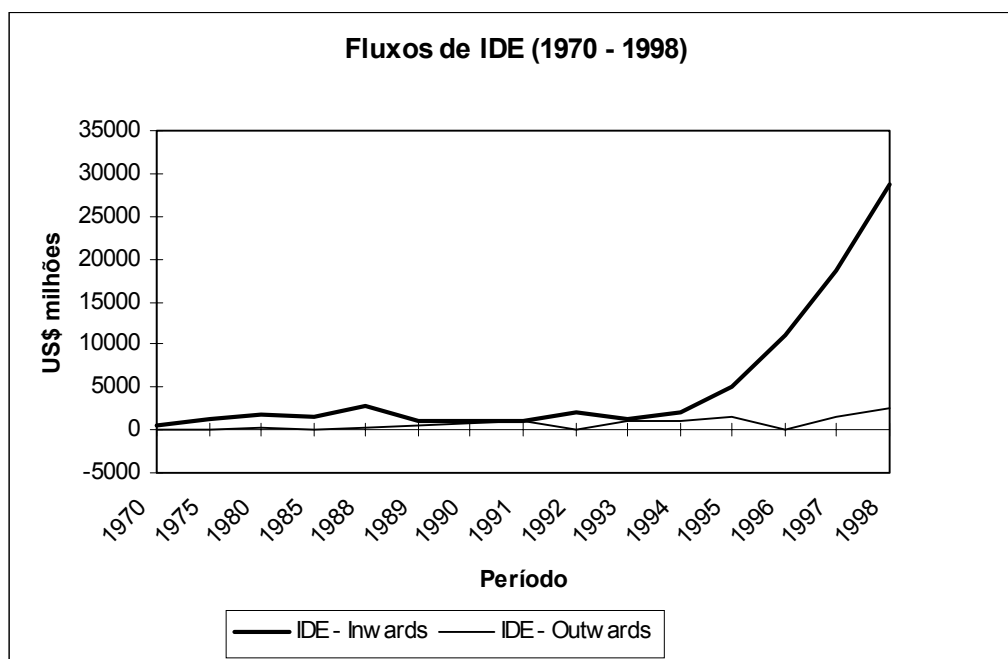
A partir da abertura comercial no final da década de 80 e mais especificamente após o Plano Real, verificou-se uma nova “onda” de investimentos estrangeiros no país. Uma parte refere-se a investimentos sob a forma de *portfólio* atraídos pelas altas taxas de juros. Uma outra parcela é IDE do capital multinacional, destinado também a investimentos de tipo *green field*, mas principalmente a aquisições, fusões e associações. Em grande medida, estes investimentos foram induzidos pela rápida expansão do mercado consumidor (Laplane e Sarti, 1997). Este, numa fase de liberalização, opera com um elevado coeficiente de importações, vistas as facilidades que geralmente essas empresas mundializadas possuem em importar com custos favoráveis, com “desverticalização”. Outro elemento que reforça a atração de investimentos estrangeiros para o Brasil é o Mercosul, constituído em 1991.

Com relação à indústria brasileira de transformação, os investimentos estrangeiros foram tradicionalmente atraídos pelas dimensões e pelo dinamismo do mercado interno⁴³.

Os ingressos líquidos de IDE (Gráfico 5) na economia brasileira passaram, então, a financiar uma parcela significativa do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos. Em relação aos investimentos de empresas nacionais, nesta fase de reestruturação, elas perderam espaço, dadas as dificuldades de competir com a concorrência externa.

⁴³ De acordo com o estudo de Dunning (1988; 1994) abordado por Laplane e Sarti (1997, p. 158-9), três fatores promovem a internacionalização produtiva das empresas estrangeiras: “vantagens de localização”, “vantagens de propriedade” e “vantagens de internalização”. “As primeiras dizem respeito a fatores (naturais, adquiridos ou criados institucionalmente) que tornam atraente a localização da produção dessas empresas em diversos países. As segundas referem-se à propriedade de ativos (produtivos, tecnológicos, financeiros, etc.), que colocam essas empresas em condição vantajosa em relação aos produtores locais. As terceiras dizem respeito à comparação do custo e do risco envolvidos na instalação de uma filial própria e na associação ou licenciamento a um produtor local.” Combinando essas três “vantagens” contribuem para explicar as decisões de IDE das empresas estrangeiras, sendo que os investimentos dessas empresas podem visar: exploração de recursos naturais, exploração do mercado local, ganhos de eficiência, por meio da integração das operações em vários países e fortalecimento estratégico da rede mundial.

Gráfico 5



Fonte: ONU, 1997.

4.2) O Plano Real e os seus impactos sobre Investimentos Diretos Estrangeiros num contexto de liberalização produtiva, financeira e comercial.

No início dos anos 90 numa fase de liberalização e abertura, os países latino-americanos vêm implementando programas de estabilização sob a égide das instituições multinacionais (FMI e Banco Mundial). A estabilização é amplamente reconhecida como condição indispensável para uma estratégia de desenvolvimento competitivo. Vários países, incluindo o Brasil, procuraram se beneficiar das condições do mercado financeiro internacional para “lastrear” suas moedas e promover a estabilização (Coutinho e Ferraz, 1993).

Ajudada pela abertura comercial com valorização cambial, a estabilização de meados dos anos 90 rompeu com as tendências verificadas na década de 80 e promoveu ampliação do mercado interno e induziu os investimentos. A taxa de crescimento das exportações, muito inferior à das importações, provocou um forte déficit comercial⁴⁴.

⁴⁴ Outro aspecto a ser observado no déficit comercial deve ao fato deste estar aumentando com relação aos países sede que controlam o capital das principais empresas estrangeiras instaladas no Brasil. Esta é uma evidência importante que permite a possibilidade desse crescimento ser atribuído a um maior comércio intrafirma neste novo contexto de abertura e do Plano Real (Laplaine e Sarti, 1997).

Este desequilíbrio na balança comercial tem sido financiado pelo aumento dos investimentos estrangeiros e pela crescente entrada de empréstimos de longo prazo (Laplane e Sarti, 1997). Após o Plano Real, a valorização cambial, com abertura comercial e altas taxas de juros, estabeleceu uma “armadilha” para o crescimento, devido à sua incompatibilidade com a rentabilidade do setor produtivo. Dessa maneira, mesmo o Plano Real – em junho de 1994, interrompendo a megainflação que prejudicava a alocação de recursos e restringia os investimentos, não provocou significativo crescimento no âmbito geral da economia brasileira (Bielschowsky, 1997).

Além da abertura comercial e da sobrevalorização do câmbio, a recuperação do nível de atividade econômica após 1993 contribuiu para pressionar por maiores importações tanto de bens finais quanto de intermediários, e por menores excedentes de exportações. O financiamento do déficit comercial, como mencionado, foi sobretudo ancorado pelo aumento dos investimentos estrangeiros e pela entrada de empréstimos de longo prazo. Juntos, investimento direto, reinvestimento e financiamentos e empréstimos de médio e longo prazos totalizaram US\$ 22,5 bilhões⁴⁵, um montante que financiou 93% do déficit em conta corrente em 1995. Os fluxos de investimentos em *portfólio* e os demais capitais de curto prazo financiaram os 7% restantes, permitindo expressivo aumento das reservas cambiais, que chegaram a atingir o patamar de US\$ 60 bilhões no final de 1996⁴⁶ (Laplane e Sarti, 1997).

O significativo aumento dos fluxos de IDE no Brasil, depois do Plano Real, pode ser confirmado por sua crescente contribuição para o investimento global da economia e para o PIB, vindo a superar em muito as contribuições da década de 80 e início dos anos 90.

O fluxo de IDE no início dos anos 90 esteve associado a um processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva. A estagnação da produção e da demanda doméstica no início dos anos 90 camuflou alguns impactos das estratégias adotadas – elevação do conteúdo importado, terceirização das atividades produtivas. Isso ocorre porque os resultados de investimentos em modernização e racionalização não são imediatos, bem como os processos de inovação organizacional. A partir de 1994, os fluxos de IDE, além de mais volumosos, representam criação e expansão da capacidade produtiva para atender o mercado interno em expansão, estimulado da queda

⁴⁵ Descontadas as amortizações.

⁴⁶ Em contrapartida a viabilidade dessa estratégia de entrada de maiores fluxos de financiamento e empréstimos, tem sido o aumento dos serviços da dívida externa (juros), bem como do montante de amortização a ser pago ou renegociado.

da inflação, pelo efeito renda real e pela reconstituição de mecanismo do crédito para o consumo (Laplane e Sarti, 1997).

É importante considerar que, assim como os processos de racionalização, a expansão da capacidade produtiva vem acompanhada de modernização, associada a novos bens de capital e novos fornecedores. Já os investimentos feitos sob a forma de F&A de empresas nacionais por filiais estrangeiras, podem vir associados a melhorias técnicas e operacionais (Laplane e Sarti, 1997). Nada disso, no entanto, *a priori* assegura uma melhor eficiência sistêmica, e portanto, uma maior competitividade para a economia brasileira. Pode apenas proporcionar uma melhor eficiência microeconômica⁴⁷.

Ricardo Bielschowsky caracteriza que o período do início do Plano Real até 1997 corresponde a uma etapa “fácil” do crescimento dos mercados. Os investimentos em modernização e racionalização e a viabilidade dos investimentos em modernização, caracterizados por alto rendimento, explicam-se por três motivos: a) obsolescência do parque produtivo instalado; b) pelo fato de que a modernização se fez sobre um parque produtivo que acabava de passar por intensa racionalização; c) pela queda acentuada nos preços por equipamentos, devido à abertura e à apreciação cambial. A etapa “difícil” seria aquela caracterizada por investimentos em expansão e em novos produtos. No comportamento tecnológico das empresas, a etapa “fácil” corresponde ao forte aumento da produtividade entre 1991-97, resultante principalmente de racionalização (1991-1994) e reposição de equipamentos (1994-1997). A etapa “difícil” corresponderia ao aumento de produtividade e competitividade através da introdução de inovações⁴⁸ (Bielschowsky, 1997).

Do ponto de vista do estoque acumulado de capital estrangeiro, ainda se coloca que os fluxos mais intensos de investimento estrangeiro nos últimos anos permitiram um salto nas taxas de crescimento do estoque acumulado de capital estrangeiro. O estoque acumulado em 1996 foi de US\$ 77 bilhões⁴⁹. Dessa maneira, a taxa de crescimento anual do estoque de capital investido no Brasil passa de 15,3% em 1994 para 10,0% em 1995 e aumentando para 19,9% em 1996. Cabe ressaltar que são valores

⁴⁷ A pesquisa que também originou o trabalho de Monografia do bolsista Fapesp Bruno Lanzi de Mattos abordou esta questão – competitividade, eficiência microeconômica e eficiência sistêmica (processo 99/04466-5).

⁴⁸ Dadas as fragilidades do tecido industrial brasileiro em propagar progresso técnico, e até mesmo, as indústrias aumentarem suas plantas produtivas – essa questão está abordada com mais detalhes no item II, 2) deste texto. (Coutinho & Ferraz, 1993)

bem maiores que os atingidos durante os anos 80 e início dos 90. Ainda neste sentido, enquanto até julho de 1995 o estoque de investimento acumulando concentrava-se em 53,2% na indústria de transformação, em 1989, início do processo de abertura e da crise econômica do governo Collor, era de 71,1%. Já o setor de serviços⁵⁰ que representava 23% do estoque de investimento total em 1989, em 1995 é de 42,5%⁵¹.

Com relação aos Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) por setores, após o efeito renda a partir de 1994, promovido pela estabilização e da expansão do crédito, a indústria brasileira apresenta fortes assimetrias setoriais. Há o predomínio dos setores produtores de bens de consumo duráveis. O estudo de Laplane e Sarti (1997)⁵², que analisou uma amostra de empresas, mostra que os bens de consumo duráveis (automobilística, eletrônica e eletrodomésticos) concentram 72,6% dos IDE, os bens de consumo não-duráveis (alimentos e bebidas, higiene e limpeza) 8,8% e os intermediários (química/farmacêutica, cimento/gesso, embalagens) representam 18,5%⁵³ (Tabela 20).

Tabela 20

Investimentos Diretos Estrangeiros - 1994/1998

Setor	Nº empresas	%	US\$ milhões	%
Autoveículos	20	25,3	7.516,5	50,6
Eletrônica	10	12,7	2.840,0	19,1
Química/Farmacêutica	15	19,0	1.358,0	9,1
Alimentos e Bebidas	12	15,2	955,0	6,4
Cimentos e Gesso	5	6,3	885,0	6,0
Embalagens	6	7,6	500,0	3,4
Eletrodomésticos	6	7,6	436,0	2,9
Higiene e Limpeza	5	6,3	362,0	2,4
Total	79	100,0	14.852,5	100,0

Fonte: retirada de Laplane e Sarti (1997).

⁴⁹ Estimativas retiradas a partir de informações do Banco Central do Brasil, o qual computa também os investimentos em portfólio.

⁵⁰ Pela metodologia do Banco Central do Brasil, inclui os investimentos em portfólio.

⁵¹ Para Laplane e Sarti (1997, p. 149) “o avanço do processo de privatização de serviços de utilidade pública – energia elétrica, telecomunicações, transporte, entre outros – deverá atrair novos e crescentes fluxos de capitais estrangeiros neste setor de atividades.”

⁵² O estudo de Laplane e Sarti (1997) sobre as estratégias das Empresas Estrangeiras (EE) foi realizado com bases nos questionários respondidos pelas 27 empresas da amostra e nos resultados das entrevistas realizados junto a empresas desse grupo.

4.3) Os investimentos no setor agroalimentar em meados dos anos 80 e nos 90.

A análise de investimentos proporciona uma melhor compreensão dos fluxos comerciais, pois se entende que estes fluxos são também resultados de investimentos realizados em períodos anteriores. Dessa maneira, a análise dos IDE permite compreender melhor o processo de internacionalização das empresas agroalimentares, em particular dos capitais de origem norte-americana e européia, pois são eles que constituem os principais pólos de atuação dos capitais multinacionais alimentares.

O estudo de Martinelli (1999)⁵⁴ constatou que a maior parte das operações de F&A foram realizadas em países desenvolvidos da CEE, Europa Ocidental e América do Norte, realçando a importância dessas economias para os planos geoestratégicos das empresas.

Os investimentos diretos de empresas alimentares americanas em países estrangeiros cresceram significativamente nos anos 80 e nos 90. Entre 1982 e 1994, o valor total do IDE passou de US\$ 11,7 bilhões para aproximadamente US\$ 28,8 bilhões. A Europa é a região mais importante, participando na média com mais de 50% do total dos investimentos americanos. Outro aspecto relevante neste sentido refere-se ao maior dinamismo dos IDE na Europa nos anos 80, sendo que no final da década de 80 teve uma variação de mais de 100%, confirmando a importância da formação do Mercado Comum para as estratégias competitivas das empresas de alimentos americanas. Já nos anos 90, a Europa perde um pouco em termos de atração dos capitais alimentares americanos, talvez em função da maior importância estratégica atribuída aos mercados asiáticos pelas grandes empresas nesse período. A América do Sul durante a década de 80 perde sua participação relativa no total dos investimentos americanos, em particular por causa da crise econômica durante esse período. Nos anos 90, o processo de abertura ao capital estrangeiro ocorrido na região e a formação do Mercosul, reverteram a tendência de queda (Martinelli, 1999).

Quanto à internacionalização das empresas alimentares nos países periféricos após meados dos anos 70, período em que as empresas transnacionais se integram mais às economias periféricas, verifica-se uma maior intensificação e diversificação de seus

⁵³ Paralelamente o estudo feito por Bielschowsky (1997) mostra que o setor de química/farmacêutica representa 11,8% da composição de investimento fixo na indústria de transformação para os anos de 1995-97 e o setor de alimentos 11,2% para os mesmos anos.

⁵⁴ Martinelli (1999) analisa uma amostra relevante de empresas agroalimentares.

investimentos nesses territórios. A estratégia de inserção e de exploração recente dos mercados periféricos, pelas empresas de alimentos, dá-se por vários fatores. Um primeiro, tendo em perspectiva uma concorrência mais intensa, procura contemplar não apenas as potencialidades dos mercados locais, mas um posicionamento geoestratégico, considerando o plano da concorrência mundial. Um segundo, deve-se às melhores oportunidades produtivas e comerciais de algumas economias periféricas, diferentemente das economias centrais. “Em vários mercados periféricos consubstanciam-se nítidas vantagens econômicas, tais como as advindas da taxa de crescimento e dos tamanhos absolutos de seus mercados (notadamente o asiático), da relativa escassez em amplos segmentos de produtos (notadamente nos de maior valor agregado), que têm permitido, desse modo, a execução de estratégias de inserção e posicionamento competitivo das empresas em diversas atividades a baixo custo de entrada (especialmente se a entrada é realizada via F&A) e de manutenção de *market share*, destacando os gastos de P&D, normalmente já em processo terminal de depreciação nos países desenvolvidos. (...) Os investimentos nessas regiões possibilitam ainda às empresas a expansão e a valorização mundial de seus *ativos intangíveis*, notadamente de suas marcas e da imagem mercadológica de seus respectivos produtos” (Martinelli, 1999, p. 165).

O estudo feito por Rodrigues (1999) mostra que a internacionalização das indústrias de alimentos tem dois canais básicos de expansão: 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.

Do ponto de vista dos tipos de operações sobre a forma de fusão e aquisição, o estudo feito por Martinelli (1999, p. 104), para uma amostra de empresas do setor de alimentos, encontrou basicamente quatro: “a) operações de compra quando ocorre a aquisição total dos ativos ou participações acionária em 100%; b) operação de fusão/incorporação, quando os ativos de uma ou mais empresas são fundidos, ou incorporados numa terceira, que pode ou não assumir outra razão social; c) de formação de co-empresa (ou joint-ventures), quando por um acordo ou pela união de ativos ocorre a formação de uma terceira empresa dirigida conjuntamente; d) de participação acionária, quando uma empresa passa a deter ações, ou ampliar a participação acionária em magnitude menor que 100%”.

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 concorrencial é pautada por estratégias mercadológicas, em função da crescente segmentação do consumo e da sua diferenciação ao longo do tempo (Rodrigues, 1999).

Nos anos 80 e nos 90, as operações de F&A das empresas multinacionais alimentares nas regiões do Leste Europeu e da Ásia intensificaram-se. “Isso está fortemente vinculado, evidentemente, à abertura política, à criação das Zonas Econômicas Especiais na China e à consolidação do Sudeste Asiático como pólo dinâmico de acumulação de capital. Isso permite aos capitais alimentares o acesso e exploração de mercados potencialmente importantes, destacando-se o realizado por meio das denominadas novas formas de investimento” (Martinelli, 1999, p.167).

O estudo de Martinelli (1999) mostra que os investimentos na América Latina foram menores se comparados com as outras regiões⁵⁵. Isso se deve à crise econômica em meados dos anos 80 e início dos 90⁵⁶ e às estratégias de inserção e ao tempo de presença das empresas multinacionais alimentares mais longo.

Dentro deste processo – internacionalização das atividades alimentares via F&A – as empresas de alimentos se inserem e/ou ampliam suas atividades por meio da produção local via filiais e/ou associações econômicas. Neste sentido, pode-se ilustrar esses processos, observando que as empresas americanas ampliaram suas operações internacionais através da produção para mercados locais, em vez da exportação de produtos, ficando isso mais claro depois de meados dos anos 80. Isso ocorre, em alguns aspectos, em função das especialidades produtivas e comerciais das atividades de alimentos e dos elementos que compõem sua dinâmica concorrencial, exigindo uma maior proximidade com o processo de produção local e com os mercados consumidores (Martinelli, 1999).

Neste contexto de mundialização do capital, com o Plano Real em 1994, os setores de bens de consumo não-duráveis foram, de um modo geral, beneficiados pela expansão da capacidade aquisitiva da população decorrente do efeito renda deste Plano. Ele resultou num “boom” de consumo, repercutindo de maneira favorável sobre os

⁵⁵ Através de dados de 1986 a 1994 do total de 2192 operações sob a forma de F&A, considerando dessas às 1377 operações realizadas em países fora do país sede da matriz, o estudo de Martinelli (1999), constatou que a CEE concentrou aproximadamente 50% das operações, América do Norte cerca de 16%, Leste Europeu 10,9%, Ásia 9% e a América do Sul apenas 4%.

⁵⁶ Período em que o estudo de Martinelli (1999) se focalizou.

investimentos. O setor de alimentos como farmacêutica/higiene e artigos plásticos apresentam razoável atividade inversora pós-Plano Real ⁵⁷(Bielschowsky, 1997).

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, sendo que os “custos enraizados” das empresas com tradição no mercado funcionam como barreira à entrada de produtos importados.

Tabela 21

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 (Tabelas 20 e 21). As novas empresas que entraram no mercado tenderam a evitar iniciar projetos, preferindo comprar ou associar-se às empresas locais,

⁵⁷ A indústria de alimentos cresceu a expansão da produção física no triênio 1994-96, em 5,3% a.a., contra uma média de 1,4% entre 1985 e 1993. A taxa de investimento agregada do setor, que havia diminuído de 0,39% do PIB na média do período 1970-88 para 0,24% no biênio 1992-93, praticamente

modernizá-las e ampliá-las. Esta estratégia das empresas do setor de alimento corresponde a uma etapa “fácil” de racionalização, modernização e reorganização das suas estruturas produtivas. É provável que o elevado custo da rede e da logística de distribuição seja parte da explicação por essa preferência (Bielschowsky, 1997).

Tabela 22
Evolução do número de fusões/aquisições no Brasil por setor

Principais setores	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Alimentos, bebida e fumo	12	28	21	24	38	49	36	208
Instituições financeiras	4	8	15	20	31	36	28	142
Química e petroquímica	4	18	14	13	18	22	25	114
Metalurgia e siderurgia	11	13	11	9	17	18	23	102
Seguros	1	1	8	9	16	24	15	74
Elétrico e eletrônico	2	7	5	14	15	19	9	71
Telecomunicações	1	7	5	8	5	14	31	71
Outros	23	68	96	115	188	190	184	864
Total	58	150	175	212	328	372	351	1646

Fonte: retirada BNDES, Informe Setorial, nº 15, abril/99, que adaptou do estudo da KPMG (1998).

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 das 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.

recuperou seu nível histórico, aumentando para 0,37% do PIB após o Plano Real (Bielschowsky, 1997, p. 49).

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.

Perante o contexto de mundialização, as empresas nacionais e estrangeiras se inserem (ou são inseridas) neste processo, considerando os seus processos de produção e investimentos, criando uma divisão de trabalho intra-firma e trans-fronteiras. A heterogeneidade da cadeia produtiva – de montante a jusante - do setor agroindustrial, é outra característica significativa nesta (re)inserção: mesmo sendo este um setor líder no que se refere aos investimentos sob a forma de aquisições e fusões, possui diferentes intensidades de investimentos do começo da cadeia produtiva (*commodities*) até o final desta (bens finais, mais voltados para o mercado local, intensivos em publicidade e propaganda).

Através do estudo de uma amostra de empresas Rodrigues (1999) constatou que as empresas dos ramos de alimentos e bebidas lideram em número de transações⁵⁸, 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 acionária⁵⁹(Rodrigues, 1999).

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

⁵⁸ Segundo o levantamento da KPMG Corporate Finance.

⁵⁹ Em 1998, das 15 maiores empresas de alimentos que atuam no Brasil, 10 são estrangeiras (Nestlé, Divisão de Alimentos Lever, Santista, Cargill, Parmalat, Refinação de Milho Brasil, Quaker, Lacta e Sipal) e 5 são nacionais (Brahma, Sadia, Perdigão, Companhia União das Refinadoras e Garoto) (Estado de São Paulo, 1998).

passam a representar 39, 2% do total das vendas das maiores empresas do ramo de alimentos, contra 30,3% em 1993) (Rodrigues, 1999).

4.4 Análise das empresas em termos de investimentos e estratégias produtivas e comerciais.

Após feita uma breve caracterização analítica dos padrões de Investimentos Diretos Estrangeiros far-se-á neste item uma descrição e análise de algumas das empresas estudadas, levando em consideração se a empresa é de capital nacional ou estrangeiro e se atua mais a montante ou a jusante na cadeia produtiva. Também entre as empresas de capital estrangeiro buscou-se analisar empresas americanas e européias. Dessa maneira, pode-se comparar as empresas estrangeiras e nacionais e européias e americanas, tendo como foco os seguintes elementos: a) faturamento; b) número de empregados; c) vendas por regiões e por tipos de produtos e d) lucros comerciais/operacionais.

A análise centra nas seguintes empresas da amostra:

- nacionais – Chocolates Garoto [1929]⁶⁰ (segmentos de chocolates; confeitarias em geral); Sadia [1944] e Perdigão [1939] (carnes e massas em geral);
- estrangeiras – a) européias: Nestlé [1866] e Unilever (segmentos de produtos mais processados e empresas muito diversificadas); Dreyfus [1988] (atua a montante da cadeia alimentar); b) americanas: Cargill [1865] (atua a montante da cadeia) e Quaker Oats [1877] (produtos mais processados).

4.4.1) Comparação do faturamento, número de empregados entre as empresas analisadas

Apesar de considerar as empresas citadas acima como as do centro da análise, também serão incluídas outras empresas da amostra com o intuito de fazer um paralelo. É importante ressaltar que entre os oito grupos das empresas da amostra analisados nesta seção, existem cinco deles que englobam as empresas que estão nas primeiras posições das maiores em faturamento no Brasil.

⁶⁰ O ano que está entre colchetes após as empresas refere-se ao ano de fundação.

Os primeiros indicadores analisados nesta seção das empresas referem-se ao faturamento, número de empregados e a relação faturamento/empregados. Nota-se em linhas gerais que as empresas de capital estrangeiro são menos intensivas em força de trabalho do que as empresas nacionais⁶¹. Em termos de número de empregados e faturamento, os grupos que mais se destacam são Nestlé e Unilever. A Cargill apresentou a mais baixa intensidade de força de trabalho (vide Tabela 23).

Tabela 23

Faturamento e número de empregados de algumas empresas da amostra

Empresa	Faturamento * (US\$ milhões)	Número de empregados	US\$ milhares por empregados
Nestlé	49.959,30	231.881	215,45
Unilever	50.060,50	267.000	187,49
Dreyfus	305,00	1.242	245,57
Cargill	51.000,00	80.600	632,75
Quaker Oats	5.015,70	11.860	422,91
Sadia (3)	2.465,32	22.331	110,40
Perdigão (2)	1.028,98	15.192	67,73
Chocolates Garoto (1)	325,36	2.549	127,64
Yakult Honsha Co.	1.437,60	2.657	541,06
Parmalat	4.237,90	39.349	107,70
Nabisco	8.734,00	74.000	118,03
Danone	15.514,20	78.945	196,52
Bestfoods	8.400,00	42.000	200,00

(1) dados de 1997 do site da empresa, sendo que para vendas considerou US\$1=R\$1,0766

(2) e (3) dados de 1998 do site das empresas, sendo que para as vendas considerou US\$1=R\$1,0766.

* O faturamento é do grupo em 1998.

Fonte: elaboração própria, GEEIN, com bases nos dados do Financial Times, *Info-Trac* e sites das empresas.

4.4.2. A distribuição das vendas dos grupos por áreas geográficas e por produtos

62

Chocolates Garoto

Do total exportado pela empresa em 1997, 48% é destinada para a região do Mercosul (informação do *site* da empresa), sendo que a empresa Chocolates Garoto, com base nos dados da SECEX, exporta ao todo em 1997, aproximadamente US\$22,56 milhões. A empresa ainda indica que os Estados Unidos são um mercado estratégico a

⁶¹ Os grupos Parmalat e Nabisco ficam próximos aos patamares das empresas cuja a origem do capital é nacional.

⁶² Para a Cargill não se conseguiu este tipo de informações. Cabe acrescentar que os Estados Unidos são responsáveis por 70% das vendas da Nabisco e que a Europa por 41,7% das vendas da Bestfoods.

curto prazo. Os investimentos em 1998 da empresa Chocolates Garoto foram da ordem de R\$ 23,23 milhões.

Sadia

A Sadia “elevou em 10,7% o volume de vendas de aves, num período em que o conjunto das exportações brasileiras do produto caiu 6%. Já a comercialização de suínos retrocedeu 24,6% em volume, em função da priorização do mercado interno e da ênfase aos produtos de maior valor agregado. Em conjunto, as exportações de carnes e industrializados cresceram 8,7%. Os principais mercados compradores são Oriente Médio (respondendo por 44% do faturamento com exportações), Europa (19%) e Ásia (15%). Em 1998, a Sadia intensificou de maneira significativa sua atuação no Mercosul, destino de 14% das exportações da Empresa. A região é uma de suas prioridades de crescimento para os próximos anos, especialmente para a venda de industrializados. Na Argentina, principal mercado explorado e onde a Sadia atua com filial própria, o faturamento com aves, industrializados e suínos saiu da casa dos R\$ 30,5 milhões em 1997 para R\$ 56,6 milhões em 1998 (*site do grupo Sadia*).”

Perdigão

As exportações do grupo Perdigão em 1998 “declinaram em 6,8%, totalizando R\$ 307,0 milhões pela LS (declínio de 11% - R\$ 308,0 milhões pela CMI), decorrente principalmente dos problemas enfrentados no primeiro trimestre, devido à crise asiática e ao acréscimo de impostos praticado na Europa. O volume de frigoríficos exportados foi de 175,8 mil toneladas, 3,5% inferior. No último trimestre, apesar da moratória Russa, o volume cresceu 4,2% e o faturamento 7,8% (5,1% pela CMI). Merecem destaque os elaborados que cresceram 74,7%, com produtos exclusivamente desenvolvidos para a Europa, e os processados que cresceram 23,5%. No final do ano a unidade de processamento de aves da Perdigão em Marau-RS tornou-se a primeira - e por enquanto a única - indústria brasileira credenciada a comercializar seus produtos cozidos de aves diretamente com as redes de varejo da Europa, ao receber o aval do Sistema Europeu de Inspeção de Segurança de Alimentos-EFSIS, após auditoria em seu sistema de controle de riscos à segurança microbiológica de seus produtos. Novos mercados foram conquistados na América Latina e África e ampliou-se a presença nos países da União Européia, amenizando as perdas com as crises asiática e russa (*site do*

grupo Perdigão).” As vendas no mercado externo por tipos de produtos estão explicitadas na Tabela 24.

Tabela 24

Vendas no mercado externo

	Toneladas (mil)			Vendas pela LS (*)			Vendas pela CMI (*)		
	1997	1998	% VAR.	1997	1998	% VAR.	1997	1998	% VAR.
. Aves	172,2	163,3	(5,2)	301,2	275,2	(8,6)	317,0	276,1	(12,9)
. Suínos	10,0	12,5	24,8	26,9	31,5	17,2	27,9	31,6	13,3
Total de carnes	182,2	175,8	(3,5)	328,1	306,7	(6,5)	345,0	307,7	(10,8)
. Soja	2,1	0,1	(93,9)	1,2	0,3	(76,5)	1,3	0,3	(78,3)
Total	-	-	-	329,4	307,0	(6,8)	346,3	308,0	(11,0)

(*) R\$ milhões

Fonte: site da empresa.

Nestlé

O grupo Néstlé concentra suas vendas de produtos comestíveis em 1998 na Europa (37,4%, ou seja, US\$ 19 445 milhões), Américas (31,4%, ou seja, US\$ 16 325 milhões) e África, Ásia e Oceania (17,3%, ou seja, US\$ 8 995 milhões). As vendas em outras atividades concentram 13,9%, ou seja, US\$ 7 227 milhões.

A distribuição das vendas por produtos do grupo Nestlé divide-se da seguinte forma: bebidas (27,7%, ou seja, US\$ 14 402 milhões), derivados de leite, nutrição e sorvete (26,7%, ou seja, US\$ 13 882 milhões), pratos preparados e temperos (26,2%, ou seja, US\$ 13 621 milhões), chocolate e confeitaria (14,6%, ou seja, US\$ 7 591 milhões) e farmacêuticos (4,8%, ou seja, US\$ 2 495 milhões).

Unilever

O grupo Unilever distribui suas vendas em 1998 por área geográfica da seguinte forma: Europa (47%), América do Norte (21%), América Latina (12%), África e Oriente Médio (6%) e Ásia e Oceania (14%).

A distribuição das vendas do grupo Unilever por produtos em 1998 está dividida em: óleo, derivados de leite e confeitaria (Bacel,Rama) 19%, sorvetes e bebidas (Kibon e Lipton) 16,40%, culinária e comidas congeladas (Cica) 16,60%, produtos de limpeza (Omo, Cliff e Comfort) 23% e higiene pessoal (Dove, Carres, Lux, Rexona e Eternity) 25%.

Dreyfus

As vendas em 1998 do grupo Dreyfus por áreas geográficas estão divididas da seguinte forma: Europa (47,40%), América do Norte (29,20%) e outras (23,40%).

Considerando as vendas por produtos, estas distribuem em: suco de laranja (82%), polpa (10%), outros produtos (aromas, óleos, essenciais) 3,5% e outras frutas (lima, limão e uva) 4,5%.

Quaker Oats

A Quaker distribuiu suas vendas de alimentos por regiões e por produtos em 1998 da seguinte forma: Estados Unidos e Canadá (47%), América Latina (9%), Europa (4%) e Ásia/Pacífico (0,4%). Os alimentos vendidos nos Estados Unidos e Canadá, dividem-se em: hot cereals (19%), ready –to-eat cereals (31%), golden grain (15%), grain-based snacks (13%) e outros (22%). Já as bebidas se distribuem em: Estados Unidos e Canadá (28%), América Latina (6%) e Europa e Ásia (2%). Entre as bebidas destacam-se: Gatorade e Snapple.

4.4.3. Informações de investimento das empresas, países de atuação, mercado interno, estratégias, pesquisa e desenvolvimento e outras informações⁶³

Quaker Oats

A Quaker Oats investiu 0,7% das vendas em pesquisa e desenvolvimento em 1998. A Quaker Oats possui 557 patentes. Só fazendo um paralelo, a Bestfoods 5 patentes.

Unilever

A Unilever investiu 2,1% das vendas em pesquisa e desenvolvimento em 1998 e possui 350 patentes. Atua em 150 países. Os seus empregados estão divididos da seguinte forma (por regiões): Europa (30,9%), América do Norte (8,7%), África e Oriente Médio (21,5%), Ásia e Oceania (27,2%) e América Latina (11,7%).

Os lucros operacionais da Unilever estão divididos da seguinte maneira: Europa (53%), América do Norte (21%), América Latina (11%), África e Oriente Médio (5%) e Ásia e Oceania (10%).

⁶³ Este item será desenvolvido com informações menos padronizadas entre as empresas, devido a insuficiência de informações padronizadas conseguidas nos *sites* das empresas, relatórios e imprensa especializada.

Nestlé

A maior parte das 522 fábricas da Nestlé concentram-se na Europa, sendo que 233 estão na Europa, 157 nas Américas, 132 na África, Ásia e Oceania, 9 na Suíça, 25 no Brasil e 59 nos Estados Unidos. Os lucros operacionais em produtos comestíveis se distribuem nas seguintes regiões: Europa (29,3%), Américas (35,4%), África, Oceania e Ásia (19,3%).

Cargill e Dreyfus

A Cargill está instalada em 65 países. Tem 40% do seu patrimônio investido fora dos Estados Unidos. Esta empresa está organizada em cinco principais grupos, que são: a) alimentos; b) agrícola; c) industrial; d) trading e e) carnes.

A Dreyfus produziu em 1998 10% da produção mundial de suco de laranja e está entre as quatro maiores empresas do ramo. Possui planta em Matão, Bebedouro, Winter Garden e Flórida. Sua capacidade de processamento de caixas ao ano em Matão é de 32 milhões de caixas, em Bebedouro 23 milhões de caixas e em Winter Garden 16 milhões de caixas. A Dreyfus possuiu 2,6 milhões de árvores plantadas e o total dos investimentos em 1998 foi de US\$ 20 milhões.

Sadia

“A receita operacional bruta totalizou R\$ 2,65 bilhões - um crescimento de 2,7% sobre 1997 –excluídos os valores relativos às atividades de bovinos e soja. Desse total, R\$ 473 milhões foram resultantes de exportações. A composição do faturamento da Companhia continua mudando de perfil, refletindo o redirecionamento para produtos industrializados e de maior valor agregado. Esse segmento respondeu por 45% da receita bruta da Sadia, contra 36% no ano anterior (*site da Sadia*).”

a) Produtos industrializados

“O segmento de industrializados constitui o principal foco de crescimento da Sadia. Só em 1998, a empresa investiu R\$ 86,1 milhões nesse setor que envolve: produtos resfriados (presunto, lingüiça, salame, mortadela, salsicha); congelados (pratos prontos, empanados, pizzas, hambúrguer, quibe, almôndega, salgadinho) e margarinas. Em 1998, as vendas físicas dos industrializados somaram 341 mil toneladas, um crescimento de 5,2% em relação a 1997. O faturamento ficou em R\$ 1,2 bilhão — 2,4%

mais que o de 1997 — o que mostra que o crescimento de volume compensou a redução de preços praticada, em torno de 2,8% (*site da Sadia*).”

b) Vendas da empresa no mercado interno e mercado externo

As vendas da Sadia são majoritariamente voltadas para o para o mercado interno, sendo que as vendas para o mercado externo se concentram em produtos menos processados, enquanto que as vendas para o mercado interno os produtos mais processados representam a maior participação (vide Tabela 25).

Tabela 25

Venda Valor (em R\$ Mil)

	1998	1997	VAR. %
MERCADO INTERNO	2.181.563	2.496.969	(12,6)
Industrializados	1.160.821	1.137.209	2,1
Suínos	115.386	127.399	(9,4)
Aves	534.951	465.885	14,8
Outros	370.405	766.476	(51,7)
MERCADO EXTERNO	472.598	720.912	(34,4)
Industrializados	25.365	21.144	20,0
Suínos	31.528	42.277	(25,4)
Aves	331.053	334.363	(1,0)
Outros	84.652	323.128	(73,8)
TOTAL	2.654.161	3.217.881	(17,5)
Industrializados	1.186.186	1.158.353	2,4
Suínos	146.914	169.676	(13,4)
Aves	866.004	800.248	8,2
Outros	455.057	1.089.604	(58,2)

Fonte: site da Sadia

c) Investimentos

“1998 foi um ano recorde de investimentos da Sadia, que aplicou R\$ 165,1 milhões, 70% a mais do que no ano anterior. Desse total, 52% foram destinados a área de industrializados, 3% a área de suínos, 20% ao segmento de aves e 25% a atividades de apoio.

Os investimentos viabilizaram o lançamento de 38 produtos no período – 18 em novas famílias e 20 em famílias já existentes – possibilitaram a conclusão de novas plantas industriais, uma de empanados e *nuggets*, em Chapecó (SC) e uma de pizzas e

massas frescas, em Ponta Grossa (PR) e a implantação de sistemas gerenciais como o SAP, que entra em operação até junho de 1999 (site da Sadia).”

Perdigão

Alguns dados grupo Perdigão referentes à 1998. A Perdigão tem 12 unidades industriais de carnes, 2 unidades industriais de soja e 6 fábricas de ração e 15 filiais de vendas. Sua participação no mercado de carnes no Brasil é de 21,9% e no mercado de congelados 31,2% (site da Perdigão).

Com relação ao mercado interno este “compensou os problemas enfrentados, principalmente no primeiro trimestre de 98, com as exportações, registrando um faturamento de R\$ 1,1 bilhões, 18,1% superior pela LS (R\$ 1,1 bilhões pela CMI, 12,8% superior). O volume de carnes vendidas foi 17,1% superior, totalizando 350,0 mil toneladas. Os produtos processados e elaborados de carnes representaram 78,8% dessa comercialização, contra 77,7% em 1997.

Em linha com a diversificação de produtos alimentares colocados à disposição do consumidor brasileiro e otimizando o aproveitamento da estrutura de distribuição, prosseguiu-se na comercialização de vegetais congelados e iniciou-se a de pescados, produzidos pela Iceland SeaFood Corp., empresa norte-americana, que produz, com a marca Escolha Saudável do Mar – Perdigão, filé, “stick”, hambúrguer e mini “fish”. Os produtos produzidos por terceiros e comercializados com a marca da Empresa, sofreram um acréscimo de 841,4%, passando para 8,3 mil toneladas (site da Perdigão).”

Tabela 26

Vendas no mercado interno

	Toneladas (mil)			Vendas pela LS (*)			Vendas pela CMI (*)		
	1997	1998	% VAR.	1997	1998	% VAR.	1997	1998	% VAR.
. Aves	106,3	126,7	19,1	258,2	318,2	23,2	267,8	315,5	17,8
. Suínos/bovinos	192,5	223,3	16,0	525,1	589,5	12,3	544,6	582,2	6,9
Total de carnes	298,9	350,0	17,1	783,3	907,6	15,9	812,3	897,7	10,5
. Soja	199,1	254,0	27,6	115,3	146,4	27,0	120,4	145,3	20,7
. Outras	-	-	-	39,7	53,7	35,5	39,3	53,1	35,0
Total	-	-	-	938,2	1.107,8	18,1	972,0	1.096,1	12,8

(*) R\$ milhões

Fonte: site da empresa.

* * *

Desta seção pode-se concluir que as regiões próximas aos países, onde estão instaladas as matrizes dos grupos são responsáveis por uma parte substantiva das vendas totais dos grupos. Essa participação representou para as empresas analisadas em média 50% das vendas, chegando no caso da Nabisco a representar 70%. Desta forma, apesar da intensificação da mundialização do capital e da descentralização produtiva das grandes corporações numa fase de liberalização produtiva, comercial e financeira, as multinacionais continuam muito enraizadas próximas aos países de origem do capital. Sendo que para os países do terceiro mundo as empresas possuem enraizamento limitado (Chesnais, 1996).

Cabe ressaltar a participação expressiva do segmento farmacêutico nas vendas da Nestlé (4,8% das vendas, sendo que este segmento representa 10,6% dos lucros operacionais da Nestlé) e de produtos de limpeza e higiene pessoal nas vendas do grupo Unilever (somados representam 48% das vendas). Adicionalmente, os dados também indicam que para algumas empresas o número de empregados continua concentrado próximo ao dos países de origem, como por exemplo para Unilever e para algumas empresas as fábricas também se concentram próximas as regiões dos países de origem, por exemplo a Nestlé.

Outra constatação que as informações deste item nos proporciona é a importância do mercado interno para as empresas alimentares, devido à perda de dinamismo das vendas no setor alimentício nas economias centrais e principalmente após o Plano Real, com alargamento do mercado interno decorrente da estabilização e da expansão do crédito. Isso fez com que o setor de alimentos fosse o líder nos investimentos sob a forma de fusão e aquisição nos anos 90 – vide Tabela 22. Esse tipo de investimento – sob forma de fusão e aquisição – é majoritário no setor de alimentos. Essa relevância do mercado interno fica claramente explicitada pela empresa Sadia, que prioriza os seus investimentos nos segmentos de produtos mais processados (industrializados), sendo que estes segmentos estão majoritariamente voltados para o mercado interno. Além disso, a Sadia deixa explícita sua estratégia de “descomoditização”, corroborando com os argumentos de Camargo (1999) e Laplane e Sarti (1997).

Considerações Finais

No presente estudo, as transformações (quantitativas e qualitativas) que ocorreram nos fluxos de investimentos e comerciais entre 1989 e 1997 no setor agroalimentar foram relacionados a diversos fatores: intensificação da mundialização do capital, maior liberalização das economias (em especial – liberalização das economias periféricas), formação de blocos regionais – particularmente o Mercosul, em nossa análise – (Chesnais, 1996) e, no Brasil, o Plano Real – estabilização, câmbio sobrevalorizado e expansão do crédito (Bielschowsky, 1997; Laplane e Sarti, 1997).

Os resultados desta pesquisa também constataram a importância de uma análise que considere os grupos econômicos. Se fossem apenas consideradas as empresas da amostra ficariam camuflados muitos fluxos comerciais, importantes na identificação das estratégias das empresas neste contexto de forte reestruturação e da reinserção comercial da economia brasileira. Neste sentido, observou-se diferença da atuação das empresas da amostra em relação à dos grupos no que se refere, principalmente, às importações de bens de capital pelos grupos de forma mais relevante em 1997 do que a amostra e um menor salto de importações de matérias-primas entre 1989 e 1997 dos grupos em relação à amostra.

Quanto aos fluxos comerciais, a amostra difere do quadro deficitário dos fluxos comerciais do Brasil. Isso se deve ao fato das empresas da amostra e seus grupos econômicos pertencerem ao setor agroalimentar, tradicionalmente exportador. No entanto, as importações da amostra e dos grupos apresentaram taxas de crescimento substancialmente superiores às taxas de crescimento das exportações, acompanhando o comportamento dos fluxos comerciais do Brasil neste período. Isso ocorreu devido à forte abertura neste período e da sobrevalorização cambial com o Plano Real.

Outro aspecto constatado do comércio da amostra e dos grupos é que as empresas da amostra e os seus grupos econômicos, apesar da perda relativa do comércio brasileiro em relação ao mundial, apresentaram um desempenho mais dinâmico do que o comércio brasileiro em seu conjunto.

Com relação à origem e ao destino dos fluxos comerciais, verificou-se que o Mercosul é o bloco mais expressivo nas importações das empresas da amostra e dos seus grupos econômicos e a União Européia é o mais significativo nas exportações da amostra e dos grupos.

A concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (comércio intrafirma) mostrou, através do indicador grau médio de concentração do comércio por origem do capital, que os países de origem são mais importantes para as importações da amostra e dos grupos econômicos do que para suas exportações. Neste sentido, também se observou que a concentração dos fluxos comerciais por origem do capital é maior na amostra do que nos grupos nas importações de 1989 e 1997. Já para as exportações ocorre o contrário. Isso mostra que para as empresas da amostra, considerando-as individualmente, fora do grupo econômico, os países de origem são mais expressivos do que os grupos econômicos nas importações, enquanto para as exportações os países de origem são mais importantes para os grupos econômicos que para as empresas da amostra.

Com relação à concentração do comércio por fluxo principal, notou-se que as empresas da amostra e seus grupos econômicos ficaram mais internacionalizados, mas os grupos são mais globalizados que as empresas. Esta maior internacionalização também foi verificada pelo aumento expressivo do número de países com os quais a amostra e os grupos econômicos comercializaram (entre 1989 e 1997). Ainda no tocante à concentração dos fluxos comerciais, a pesquisa identificou que os países de origem do capital não são predominantemente os responsáveis pela origem e pelo destino do principal fluxo comercial das importações e exportações da amostra e dos grupos econômicos. Cabe ressaltar que isto não significa que eles não tenham importância expressiva e, principalmente, pelo lado das importações, ainda mais se considerarmos em termos qualitativos.

Quanto aos produtos comercializados pela amostra e pelos grupos econômicos, observou-se que o número de produtos importados e exportados entre 1989 e 1997 aumentou de forma expressiva. Os principais produtos importados e exportados pela amostra e pelos grupos são *commodities* agrícolas. A pauta de importação da amostra tem menor alternância de produtos dentro do grupo dos principais produtos do que a pauta de exportação. No entanto, constatou-se que a pauta das importações da amostra é mais diversificada em relação à pauta das exportações, tanto em termos relativos como em número de produtos.

Quanto à intensidade industrial e tecnológica dos produtos, mensurada pelo seu valor médio, notou-se que as empresas adotaram como estratégia as importações de produtos com baixo valor agregado, tendo como objetivo compensar a condição desfavorável do câmbio pelo lado das exportações. Os grupos econômicos, em linhas

gerais, importam e exportam produtos com maior intensidade industrial do que a amostra, sendo que para as importações isto se verifica de forma significativamente mais expressiva. Dessa maneira, o presente estudo corrobora o argumento de que as empresas tiveram como estratégia a “*descomoditização*” com o intuito de amenizar os efeitos da instabilidade de preços característica de produtos básicos indiferenciados.

Ainda nesta direção (intensidade industrial e tecnológica dos produtos), as empresas da amostra e seus grupos econômicos importam produtos com maior intensidade industrial dos países avançados e de menor intensidade industrial dos países em desenvolvimento, principalmente do Mercosul. Já pelo lado das exportações, a amostra e os grupos exportam produtos com baixo valor agregado tanto para as regiões das economias avançadas como para as economias em desenvolvimento. Cabe ressaltar que as exportações para o Mercosul são de maior valor agregado do que as destinadas à União Européia. No entanto os produtos destinados ao Mercosul apresentaram, em termos médios, redução do valor agregado entre 1989 e 1997.

Adicionalmente, verificou-se que os produtos da amostra e dos grupos importados e exportados em 1989 e 1997 estão concentrados na categoria matérias-primas, seguida, em ordem decrescente em participação, pelos bens finais. É importante frisar que os patamares de concentração das matérias-primas são muito elevados frente às outras categorias. No entanto, nas importações notou-se uma diferença expressiva entre o comportamento da amostra e dos grupos, algo que nas exportações ocorre de maneira menos significativa. O que importa observar é o salto que ocorreu nas importações de matérias-primas entre 1989 e 1997 na amostra, enquanto para os grupos econômicos este aumento foi pequeno. Já com relação aos fluxos comerciais de bens de capital, eles concentram-se, evidentemente, nas importações. As exportações de bens de capital da amostra e dos grupos são evidentemente inexpressivas, sendo que para os grupos a participação das suas exportações é maior do que as da amostra. Os fluxos comerciais dos insumos complementares da amostra e dos grupos se concentram nas importações, sendo que as exportações da amostra e dos grupos neste tipo de produtos são inexpressivas no período estudado.

Quanto à distribuição dos produtos por faixa de valores médios, em linhas gerais observou-se que as exportações concentram-se em faixas de valores médios baixos, principalmente na primeira (até 0,55 US\$ / Kg) e segunda faixa (de 0,55 a 1,10) e as importações de 1989 se concentram em faixa com valores médios acima das exportações, principalmente na terceira faixa (de 1,11 a 2,20). Já as importações em

1997 se concentram majoritariamente na primeira faixa (até 0,55), sendo que isso se dá de forma mais aguda na amostra. Isto mostra que as empresas entre 1989 e 1997 continuaram exportando produtos de baixo valor agregado e pelo lado das importações passaram a importar produtos mais baratos.

O presente estudo constatou também que os produtos novos são expressivos nos fluxos comerciais da amostra e dos grupos. A média dos valores médios dos produtos novos importados tanto para a amostra como para os grupos é inferior à média dos valores médios das importações totais da amostra e dos grupos. O contrário ocorre pelo lado das exportações. Desse modo, os resultados obtidos na pesquisa – restrita às empresas líderes do setor agroindustrial – não corroboram a tese de *especialização regressiva* (Coutinho, 1997)⁶⁴. No entanto, cabe perguntar se estes produtos novos terão lugar de destaque na pauta comercial durante um período prolongado ou se é apenas o resultado de uma situação momentânea, decorrente das condições de forte abertura e formação de blocos regionais (pelo lado das exportações) e câmbio valorizado (pelo lado das importações).

Em condições favoráveis para a importação – abertura e câmbio sobrevalorizado – as empresas importaram de forma generalizada, dentro de sua fase de reestruturação. Por outro lado, apesar da categoria de produtos – matérias-primas – ter crescido muito no período, os produtos mais processados tiveram um crescimento muito expressivo, indo corroborar o argumento segundo o qual as empresas estão buscando a estratégia de “descomoditização” da sua produção e da pauta comercial. É importante observar que como os produtos mais processados – produtos finais – apresentam uma participação relativamente pequena nas exportações da amostra e dos grupos frente à concentração destas em matérias-primas, o mercado interno absorve a maior parte dos produtos finais industrializados.

Dessa maneira, pode-se concluir com relação à intensidade industrial e tecnológica dos produtos, através dos vários indicadores utilizados (valores médios dos fluxos comerciais no período estudado, valores médios dos produtos novos, distribuição dos produtos por categorias e por faixas de valores médios e produtos que mais cresceram entre 1989 e 1997), que as empresas da amostra passaram a importar produtos com menor intensidade tecnológica e a exportar produtos com maior intensidade industrial. Isso contraria a hipótese da pesquisa.

⁶⁴ Observar nota de rodapé 34, página 66. Nela estão alguns aspectos metodológicos da tese de *especialização regressiva*.

A pesquisa partiu da hipótese de que os investimentos feitos no Brasil, nesta fase de reestruturação, corresponderiam basicamente a uma etapa “fácil”, apenas de modernização, racionalização e reorganização da estrutura produtiva das empresas (Bielschowsky, 1997). Isso se reflete, em termos de fluxos comerciais, na importação de produtos com maior intensidade tecnológica e exportação de produtos com menor intensidade industrial. Os fluxos de comércio intrafirma agravam este quadro em relação à balança comercial brasileira, uma vez que produzem uma diferenciação dos fluxos de exportação e de importação que são influenciados pelas estratégias das empresas e só parcialmente refletem parâmetros de mercado ou os elementos preço e qualidade (Baumann, 1993).

Ao analisar, de forma sintética, os fluxos de investimento e as estratégias das empresas da amostra, constatou-se a presença de duas características marcantes. A primeira é que as regiões dos países onde estão instaladas as matrizes dos grupos são responsáveis por uma parte substantiva das vendas totais dos grupos. Deste modo, apesar da intensificação da mundialização do capital e da descentralização produtiva das grandes corporações numa fase de liberalização produtiva, comercial e financeira, as multinacionais continuam muito enraizadas na região dos países de origem do capital. Para os países do terceiro mundo, as empresas possuem um menor enraizamento (Chesnais, 1996). A segunda característica importante reflete as empresas da amostra que priorizam os investimentos nos segmentos de produtos mais processados – voltados majoritariamente para o mercado interno. Mais uma vez, isso corrobora o argumento da “descomoditização”.

Assim, através da análise do padrão comercial e do padrão dos investimentos (estratégias das empresas)⁶⁵, observou-se que os resultados da pesquisa lançam dúvidas sobre a tese de *especialização regressiva*⁶⁶. Eles apontam, diferentemente, para uma estratégia das empresas e dos grupos econômicos no sentido de “descomoditização” dos produtos. Isso se deve à rápida reestruturação das empresas da amostra, agroalimentares, empresas que pertencem, na maioria das vezes, a grupos internacionalizados e altamente oligopolizados, frente ao cenário favorável para

⁶⁵ É importante ressaltar que esta pesquisa considera que os fluxos comerciais são um produto da estrutura produtiva e portanto do padrão de investimentos. Desta forma, a análise foi feita inter-relacionando o padrão de investimento e o padrão dos fluxos comerciais.

⁶⁶ Observar nota de rodapé 34, página 68. Nela estão alguns aspectos metodológicos da tese de *especialização regressiva*.

importar com câmbio sobrevalorizado, mostrando um comportamento mais dinâmico do que o restante do setor agrícola.

Dessa forma, este cenário desfavorável não afetou as estratégias das grandes corporações, mas proporcionou, pelo contrário, vantagens microeconômicas extraordinárias. Por um lado, estas passaram a importar com condições favoráveis de forma sistemática e, por outro, continuaram com as estratégias de *aprovisionamento*. Por este prisma (das estratégias das empresas), os resultados da pesquisa corroboram a parte da hipótese segundo a qual os fluxos de comércio intrafirma produzem uma diferenciação dos fluxos de exportação e de importação que são influenciados pelas estratégias das empresas e só parcialmente refletem parâmetros de mercado ou os elementos preço e qualidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BACEN, Boletim do Banco Central, diversos números.
- BALANÇO ANUAL GAZETA MERCANTIL, 1998.
- 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.).
- BNDES. *Informe setorial*, nº 15, abril/99
- CAMARGO, M. J., *Globalização e comércio internacional: a evolução do comércio mundial de produtos agroindustriais*. Araraquara, 1998. (relatório pesquisa mimeogr).
- _____. *Inserção do Brasil no comércio internacional de produtos agropecuários*. Araraquara, 1999. (relatório de pesquisa trienal mimeogr.).
- CASTRO, A.B. e SOUZA, F.E.P. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- CARVALHO, M. A. *Exportações Brasileiras de Produtos Agrícolas e Mudanças na Demanda Mundial de Alimentos*. ANPEC, 2000.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo, Xamã, 1996.
- 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.
- CRUZ, P. D. *Dívida externa e política econômica*. Ed. Brasiliense: São Paulo, 1984.
- DELFIN NETTO, A. *Melhoramos piorando...* . Carta Capital, set. 1998.
- FAO. *The agroprocessing industry and economic development*, 1999.
- GOLDENSTEIN, L., MENDONÇA DE BARROS, J. R. Reestruturação industrial: três anos de debate. In: Velloso, J.P.R. *Brasil: desafios de um país em transformação*, Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.

- HELLEINER, E. *States and the reemergence of global finance – from Bretton Woods to the 1990s*. Cornell University Press, 1994.
- 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.
- MARTINELLI, O. J. *As tendências recentes da indústria de alimentos: um estudo a partir das grandes empresas*. Unicamp/FAPESP, Campinas, 1999.
- MOREIRA, M.M., *Estrangeiros em uma Economia Aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*, mimeo, BNDES, março de 1999.
- OLIVEIRA, F. de. *Os direitos do antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- PLIHON, D. *A ascensão das finanças especulativas*. Economia e Sociedade, Revista do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, n 5, dez., 1995.
- REVISTA CONJUNTURA ECONÔMICA, FGV, ago.1998.
- REVISTA EXAME – MELHORES E MAIORES, 1998.
- REVISTA AMÉRICA ECONOMIA, n. 146, edição 1998/99, nov. 1998.
- 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), nº622, 1999.
- SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: Belluzo, L. G. de M. (org) *Desenvolvimento capitalista no Brasil – ensaios sobre crise*, São Paulo: Brasiliense, 1983, vol. 1.
- TAVARES, M. C. *A retomada da hegemonia norte-americana*. Revista de Economia Política, vol. 5, n 2, abr./jun.,1985.
- UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*.
World Investment Report, 1999.
- UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*.
Handbook of international trade development statistics. United Nations:
Geneva, 1999.

Siglas e Abreviaturas

ALCAN – Acordo de Livre Comércio da América do Norte

CEE – Comunidade Econômica Européia

ETs – Empresas Transnacionais

Fs & As – Fusões e Aquisições

GCFCPOC – Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por Origem do
Capital

GMGCFCPOC – Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por
Origem do Capital

GCFCMF – Grau de Concentração dos Fluxos Comerciais por País de Maior
Fluxo

GMGCFCMF – Grau Médio de Concentração dos Fluxos Comerciais por País de
Maior Fluxo

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

NAFTA – ver ALCAN

NFIs – Novas Formas de Investimentos

OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico

P & D – Pesquisa e Desenvolvimento

UNCTNC – United Nations Conference on Transnational Corporations

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

VM – Valor Médio

Índice de Tabelas e Gráficos

Tabela 1 - Lista das principais empresas mundiais do setor de alimento.....	10
Tabela 2 - Exportações mundiais de 1987 a 1998	13
Tabela 3 - Fluxos comerciais da amostra de empresas alimentares e dos seus grupos em 1989 e 1997	14
Tabela 4 - Saldo do balanço agrícola do Brasil entre 1990 e 1996	17
Tabela 5 - Participação dos blocos econômicos e regiões nas importações e exportações da amostra.....	19
Tabela 6 - Participação dos blocos econômicos e regiões nas importações e exportações dos grupos	21
Tabela 7 - Número de países que a amostra e os grupos fazem comércio	29
Tabela 8 - Indicador de comércio intrafirma.....	30
Tabela 9 - Grau médio de concentração dos fluxos comerciais por país de maior fluxo.....	34
Gráfico 1 - Evolução das exportações e importações do Brasil entre 1980 e 1999.....	39
Gráfico 2 - Evolução das importações do Brasil por categorias de produtos entre 1983 e 1998	40
Tabela 10 - Variação percentual dos grupos de produtos selecionados por grau de processamento e do total das exportações mundiais entre 1980 e 1995	41
Tabela 11 - Número de todos os produtos e dos produtos novos da amostra e dos grupos econômicos comercializados em 1989 e 1997.....	45
Tabela 12 - Valores médios das exportações e das importações da amostra e dos grupos econômicos em 1989 e 1997.....	49
Tabela 13 - Valores médios dos produtos importados e exportados pela amostra por blocos econômicos e regiões em 1989 e 1997.....	53
Tabela 14 - Valores médios dos produtos importados e exportados pelos grupos por blocos econômicos e regiões em 1989 e 1997.....	54
Tabela 15 - Participação dos produtos analisados por categorias no total do comércio da amostra e dos grupos econômicos	56
Gráfico 3 - Distribuição dos produtos da amostra e dos grupos por categorias	58
Gráfico 4 - Participação dos produtos da amostra e dos grupos de acordo com a faixa de valores médios em 1989 e 1997	62
Tabela 16 - Fluxos comerciais dos produtos novos da amostra e dos grupos econômicos	64
Tabela 17 - Importações e exportações em 1997 dos 10 produtos novos mais significativos da amostra e dos grupos.....	66
Tabela 18 - Valores médios dos produtos que só aparecem em 1997 (denominados produtos novos).....	67
Tabela 19 - Importações e exportações da amostra e dos grupos dos 20 produtos que o comércio destes mais cresceu entre 1989 e 1997	69
Gráfico 5 - Fluxos dos IDEs (1970 - 1998).....	74
Tabela 20 - Investimentos Diretos Estrangeiros por setores industriais (1994 - 1998).....	77
Tabela 21 - Investimentos Estrangeiros: Ramo e Destino.....	81
Tabela 22 - Evolução do número de fusões/aquisições no Brasil por setor.....	82
Tabela 23 - Faturamento e número de empregados de algumas empresas da amostra	85
Tabela 24 - Vendas no mercado externo do grupo Perdigão.....	87
Tabela 25 - Vendas no mercado interno e externo do grupo Sadia.....	90
Tabela 26 - Vendas no mercado interno do grupo Perdigão	91

Anexos