

A internacionalização recente da indústria de etanol brasileira*

Maria Domingues Benetti**

Economista da FEE

Resumo

O texto apresenta os resultados de uma pesquisa focada principalmente na identificação dos atores e das formas mais importantes que vem assumindo a internacionalização da indústria de etanol brasileira, bem como na reorganização interna das atividades econômicas do setor daí resultante.

Palavras-chave: internacionalização da indústria de etanol brasileira; estratégias e formas de expansão internacional das empresas; arranjos cooperativos interempresas.

Abstract

The text presents the results of a research focused on the identification of the actors and the most important features of the Brazilian increasingly internationalised ethanol industry, as well as on the ongoing re-organization of the activities within the sector.

Key words: brazilian ethanol industry's internationalization; strategies and forms of firm's international expansion; cooperative inter-firm arrangements.

Apresentação

Existem indícios importantes de que se está no limiar da redefinição da matriz energética global (Flexor, 2007) e de que o Brasil será um protagonista privilegiado

desse processo como produtor de biocombustível a partir da cana-de-açúcar.¹ O capital estrangeiro, por sua vez, terá uma participação importante nesse movimento, uma vez que o setor sucroalcooleiro brasileiro está passando, desde o ano 2000, por uma profunda e acelerada internacionalização dos seus ativos e da produção.

* Este artigo foi escrito com informações disponíveis até setembro de 2008, quando não havia ainda se escancarado a crise financeira mundial, a qual não poderá deixar de afetar, pelo menos no curto e no médio prazo, o mercado de energia em geral, bem como as perspectivas da indústria de etanol brasileira. Artigo recebido em 08 de dez. de 2008.

** E-mail: benetti@fee.tche.br

A autora agradece a Ricardo Brinco a leitura atenta do texto, suas críticas e sugestões.

¹ Na atualidade, o Brasil já é formador dos preços internacionais de etanol nos mercados à vista ou de curto prazo, conforme aparece no relatório de uma das maiores empresas mundiais de produção e de distribuição de açúcar, o grupo francês Tereos, que mantém negócios no Brasil: "Os preços fob do mercado spot de Rotterdam, expressos em euros, dependem do preço do etanol brasileiro e da situação do mercado europeu" (Tereos Annu. Rep. 2007).

O texto que segue apresenta os resultados de uma pesquisa focada principalmente na identificação dos atores e das formas mais importantes que vem assumindo tal internacionalização, bem como na reorganização interna das atividades econômicas do setor daí resultante. Nesse sentido, o artigo dá seguimento à investigação sobre a centralização, a concentração e a desnacionalização das cadeias do agronegócio brasileiro no período recente de inserção do Brasil na economia mundial (Benetti, 2004; 2008).

As fontes de dados consultadas foram principalmente o periódico **Valor**, *on line* e impresso, os *sites* das empresas selecionadas no estudo, nacionais, internacionais e da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Única), e várias edições do jornal *on line* dessa instituição, a saber, o **Notícia Única**.

1 Antecedentes: a diversificação da matriz energética mundial

1.1 As razões da reestruturação da matriz energética

Um primeiro fator a induzir a busca por novas fontes de energia² foi o movimento de seus preços internacionais. O ano de 1998 assinala o início de um período de aumento continuado dos preços da energia, que, em 2002, assumiu a forma de um surto. A partir daí, efetivamente, os mesmos passaram a crescer em uma cadência geométrica, definindo uma tendência que só viria a se estabilizar a partir de 2006, ainda que em um patamar 3,5 vezes maior do que o registrado em meados dos anos 90 — mais precisamente, em 1995 (Gráfico 1). Esse processo, tal como é descrito na curva, não está, sem dúvida, associado a um “soluço” da demanda de energia, mas, sim, ao deslocamento da curva de procura para um outro patamar, mais elevado.

Uma parte da explicação para a elevação inusitada dos preços pode ser atribuída ao comportamento dos fundos de investimento, que passaram a especular com as *commodities* em geral de uma forma como nunca haviam feito antes. É interessante reproduzir as palavras

de Michael W. Masters, administrador do fundo Masters Capital Management, L. L. C, em seu depoimento ao Committee on Homeland Security and Governmental Affairs do Senado norte-americano, no dia 20 de maio de 2008.

Estão os investidores institucionais contribuindo para a inflação dos preços dos alimentos e da energia? Minha inequívoca resposta é SIM [...] Investidores institucionais são um fator, se não o primário, a afetar os preços das *commodities* hoje [...] Como explicar um incremento da demanda contínuo quando os preços das *commodities* dobraram ou triplicaram nos últimos cinco anos? O que se está experimentando é um choque da demanda vindo de uma nova categoria de participantes no mercado futuro de *commodities*: os investidores institucionais. Especificamente, esses são Fundos de Pensão Corporativos e Governamentais (Corporate and Government Pension Funds, Sovereign Wealth Fund), Fundos de Riqueza Soberanos (Sovereign Wealth Funds), Fundos de Endowment Universitários (University Endowments) e outros investidores institucionais. Coletivamente, esses investidores, presentemente, contam com uma percentagem de contratos futuros de mercadorias muito superior ao de qualquer outro participante do mercado.

(<www.hsgac.senate.gov>, acesso em junho de 2008; tradução nossa).

Esse componente da alta dos preços é de natureza especulativa e não tem, portanto, um caráter diretamente associado à economia do setor, caracterizando-se pela volatilidade. Além disso, e é o que mais interessa aqui, não é possível quantificar sua importância nesse mercado e, assim, estimar, em alguma medida, sua influência no aumento dos preços (Gráfico 1).

Outro fator importante para explicar a diversificação da matriz energética está na insegurança dos maiores países consumidores de petróleo quanto às condições de abastecimento de seus mercados — motivada pelo fantasma dos embargos praticados principalmente pelos países árabes e pelas guerras no Oriente Médio.³ Mas essa tensão estaria também presente nas economias

² No caso, a energia compreende o petróleo cru, o gás natural e o carvão.

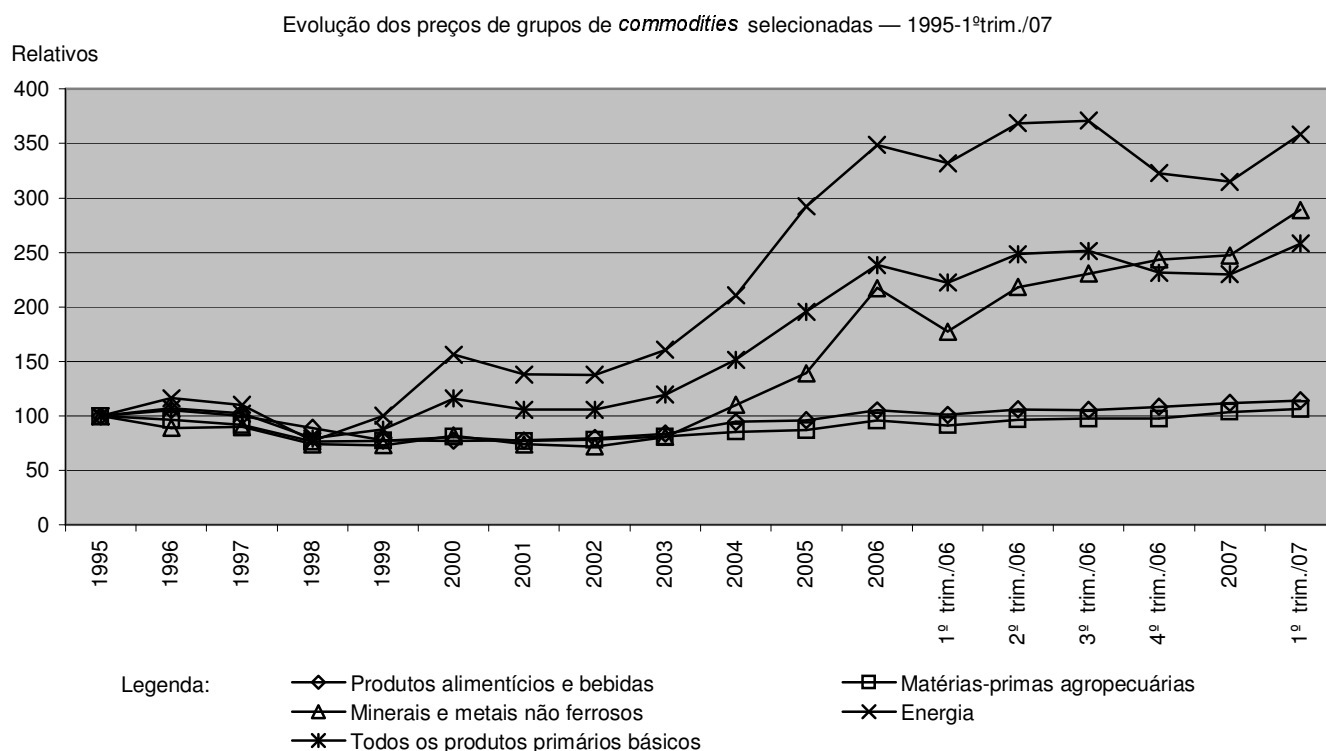
³ Veja-se, por exemplo, o que acontecia em 30 de junho de 2008, momento em que o preço do barril do petróleo estava sendo negociado a cotações recordes na Bolsa de Mercadorias de Nova Iorque (a US\$144,00 o barril). Uma parte importante desse comportamento dos preços resultava da ameaça do Teerã de controlar a passagem de navios no Golfo Pérsico e no Estreito de Ormuz, por onde circula 60% do petróleo do mundo, como represália à eventual intervenção militar de Israel buscando desmontar os programas nucleares iranianos (Petróleo ..., 2008).

emergentes. Um estudo publicado recentemente (Única, 2008) mostra que o incentivo à produção de biocombustível se relaciona à preocupação com a segurança energética nos Estados Unidos, na União Européia, no Brasil, na China e na Índia (Quadro 1).

Finalmente, na raiz da diversificação, está colocada também a questão da preservação do meio ambiente, um assunto que começa a pautar as discussões sobre

as perspectivas da economia mundial, principalmente nos países desenvolvidos do Hemisfério Norte. Os interesses tipicamente econômicos nos biocombustíveis como o etanol vêm, agora, vestidos de uma roupagem “correta”, qual seja, a de ser uma energia renovável, menos poluidora, enfim, um combustível relativamente limpo, estando sua produção associada a preocupações ambientais.

Gráfico 1



FONTE: WTO-Organização Mundial do Comércio.

NOTA: Os dados têm como base 1995 = 100.

Quadro 1

Principais objetivos das políticas públicas de biocombustíveis

LOCAIS	MUDANÇA CLIMÁTICA	SEGURANÇA ENERGÉTICA	DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA	PROGRESSO TECNOLÓGICO
Brasil	x	x		x
China	x	x		x
Índia		x	x	
Estados Unidos		x	x	x
União Européia	x	x	x	x

FONTE: Única.

1.2 A competitividade do etanol brasileiro

As razões que apontam o Brasil como um ator privilegiado do processo de diversificação da matriz energética em âmbito global são várias e estratégicas. Uma primeira diz respeito às condições naturais muito favoráveis para a cultura da cana-de-açúcar no País — clima e solo —, bem como a disponibilidade de uma fronteira agrícola para o crescimento da agropecuária. Este último fator significa que, em princípio, sua expansão não implicaria a redução de outras linhas de produção, isto é, o crescimento ocorreria por adição e não por substituição de atividades. Veja-se que, na safra colhida em 2007, a área plantada com soja atingia mais de 20 milhões de hectares, enquanto a cana-de-açúcar utilizava apenas 7,8 milhões. Para a safra 2020/2021, a previsão de área ocupada com canaviais é da ordem de 13,9 milhões. Além do mais, em se manifestando uma inelasticidade da oferta interna da agropecuária, esta deveria acontecer já no curto prazo e concentrar-se em alguns estados tradicionalmente produtores de cana, cujo melhor exemplo é São Paulo.

Outro trunfo de que dispõe o País para se tornar um provedor internacional de biocombustível é a competitividade que apresenta na produção de etanol, graças ao conhecimento acumulado nessa área, notadamente nos aspectos tecnológicos, o que constitui um fator determinante de vantagens competitivas. Desde 1975, pelo menos, com o desenvolvimento do Proálcool, o uso da mistura do etanol à gasolina passou a fazer parte de uma estratégia nacional de substituição do combustível fóssil. Em março de 2003, a introdução dos veículos *flex* deu nova força à utilização do álcool combustível no mercado brasileiro.

Observe-se que, em 2008, 90% dos carros novos vendidos pertenciam a essa categoria e já compunham 25% da frota nacional. As expectativas de vendas para esse ano chegavam a mais de 2,3 milhões de unidades, o que ampliaria substancialmente o consumo de etanol hidratado no País, uma vez que mais de 70% dos carros *flex* o utilizam (Etanol, 2008).⁴ Essa “reserva” de mercado interno para o álcool é um grande fator de atração para as empresas, uma vez que elas podem contar, praticamente, com um piso garantido para a colocação de sua produção.

As vantagens brasileiras revelam-se nos índices de produtividade física obtidos no processamento da cana-de-açúcar em suas usinas comparativamente aos observados nos demais países, que processam o etanol a partir da beterraba, do milho, da mandioca, do trigo e, mesmo, da cana. Veja-se que a produtividade alcançada nesses países variava de 2.500 l/ha a 6.500 l/ha, despontando justamente o Brasil com uma marca próxima a este último valor. Esse é um tipo de eficiência que termina por se refletir na produtividade econômica da indústria brasileira.

Na verdade, o País destaca-se por apresentar o menor custo de produção do etanol entre os produtores do biocombustível. Os custos de produção do etanol a partir da cana-de-açúcar são significativamente mais baixos no Brasil, a ponto de a indústria conseguir produzir a US\$ 0,20 por litro (abaixo, portanto, dos segundos melhores resultados, que pertencem à indústria da Tailândia (US\$ 0,25) e da Austrália (US\$ 0,35). Já no caso dos Estados Unidos e da China, produtores de etanol a partir do milho, os custos sobem para US\$ 0,40 e US\$ 0,53 respectivamente. A situação da União Européia, por sua vez, é ainda pior, na medida em que a produção do etanol a partir de trigo e da beterraba está associada a custos de produção sobremaneira elevados, chegando a quase US\$ 0,70 por litro, ou seja, são 3,5 vezes superiores aos conseguidos em território nacional. A simples evocação de diferenças dessa ordem no campo da eficiência econômica explica o porquê das políticas protecionistas adotadas pela Comunidade Européia e pelos Estados Unidos e das barreiras erigidas contra o etanol brasileiro.

Antes de terminar esta parte, em que se apresentam argumentos em favor da competitividade da indústria doméstica de etanol, relacionam-se, na Tabela 1, alguns indicadores ilustrativos da situação atual do setor sucroalcooleiro, bem como das suas perspectivas de crescimento no médio prazo. Um outro dado muito significativo, dizendo respeito também ao dinamismo do setor, refere-se ao comportamento dos investimentos em novas plantas, aquisições e expansões, cujo montante passaria de R\$ 6 bilhões em 2006 para R\$ 15 bilhões em 2010.⁵

⁴ Estimativas realizadas antes do estouro da bolha financeira, é bom lembrar.

⁵ Deve ser observado que as previsões de investimento datam de antes da eclosão da crise financeira mundial, escancarada em outubro de 2008.

Tabela 1

Indicadores da situação atual e das perspectivas de expansão da indústria de cana-de-açúcar do Brasil — 2007-08, 2010-11, 2015-16 e 2020-21

DISCRIMINAÇÃO	2007-08	2010-11	2015-16	2020-21
Produção de cana-de-açúcar (milhões de t).....	487	601	829	1 038
Área cultivada (milhões de ha).....	7,8	8,5	11,4	13,9
Açúcar (milhões de t).....	30,6	34,6	41,3	45
Mercado interno.....	10,4	10,5	11,4	12,1
Excedente exportado.....	20,2	24,1	29,9	32,9
Etanol (bilhões de l).....	22	29,7	46,9	65,3
Mercado interno.....	18,4	23,2	34,6	49,6
Excedente exportado.....	3,6	6,5	12,3	15,7
Bioeletricidade (Mwa).....	1 800	3 300	11 500	14 400
Bioeletricidade na matriz energética brasileira (%).....	3	6	15	15

FONTE: Única.

Copersucar.

Cogen.

2 A presença dos estrangeiros no etanol brasileiro

O início do processo de internacionalização da indústria de etanol brasileira remonta a 2000, quando da aquisição de uma empresa nacional pelo grupo francês Louis Dreyfus. Os franceses foram, com efeito, os primeiros a aqui chegar. Desde então, vários outros grupos, com matrizes nos Estados Unidos e em diferentes países europeus e asiáticos, passaram a investir no setor. O Box 1 apresenta uma lista onde estão discriminados os principais grupos que passaram a operar em solo brasileiro. Dentre esses, cabe destacar: Adecoagro, de George Soros; Cargill (EUA); L. Dreyfus (França), Tereos (França); Noble (Cingapura), Infinity Bio-Energy (RU); ADM (EUA); e Evergreen (RU).

Esse processo de internacionalização assumiu vários matizes. Assim, incluiu as aquisições e fusões e também outras formas mais complexas e atuais de organização das atividades econômicas, quais sejam, as *joint-ventures*, as alianças e os variados acordos estratégicos formais na área da produção, do comércio, da pesquisa e da transferência de tecnologia.

No que diz respeito a esta última forma, é impressionante verificar a complexidade das relações econômicas que foram sendo estabelecidas entre os grupos estrangeiros, entre os grupos nacionais e entre os nacionais e

os estrangeiros. Na realidade, formam um emaranhado tal que se torna muito difícil conhecer todas as conexões envolvendo os protagonistas do processo, a real importância de cada um e, no caso dos acordos de cooperação formal, a que novas instituições correspondem, conforme fica amplamente evidenciado a seguir.

Box 1

Empresas e/ou grupos estrangeiros no etanol brasileiro — 2000-08

Adecoagro (SOROS)
 ADM (Archier Daniels Midland) (EUA)
 AGRERG: direção de Roberto Rodrigues com fundos estrangeiros
 Amyris: recursos da Fundação Bill e Melinda Gates e capitalistas do Vale do Silício
 BP (British Petroleum)
 BRESCO: Tarpon Investments, Semco, Vinod Khosla, Steve Case, Ronald Burkle, Stephen Bing e James Wolfensohn
 Bunge e Born
 Cargill (EUA)
 Cluster
 Coinbra/Dreyfus (França) = LDC Louis Dreyfus Bioenergia (Brasil)
 DOW Chemical
 Epuron (grupo Conergy)
 Eridania Beghin Say (EBS) (França)
 Evergreen (RU)
 Fundos de Investimentos: Carlyle/Riverstone, Di Maio Ahmad, Discovery Capital, Goldman and Sacks e Global Foods
 Glencore Intl AG (Suíça)
 Global Energy (Espanha)
 Globex (EUA)
 Grupo Stanley Morgan
 Infinity Bio-Energy: fundos de investimentos Kidd & Company e banco de investimentos Merrill Lynch
 Mitsubishi Corporation (Japão)
 Mitsui (Japão)
 Tereos (França)
 Toyota Tshusho (Japão)
 Trading Noble Group (sede em Hong Kong)
 Trading Sucden (França)
 Truenergy (Grupo Upstreamcap (EUA))

FONTE: **Valor On Line.**

Sites de empresas pesquisadas.

2.1 A forma “tradicional” de internacionalização das corporações multinacionais: fusões e aquisições

Uma das formas da internacionalização do setor sucroalcooleiro brasileiro reside nas aquisições e fusões de usinas, realizadas pelas grandes corporações

multinacionais e por grupos financeiros internacionais (Quadro 2).

O processo de internacionalização provocou, direta e indiretamente, a centralização e a concentração da indústria de etanol, uma vez que uma das formas assumidas por ele foi a compra e a fusão de empresas nacionais, as quais se viram praticamente forçadas a acompanhar os grupos internacionais para garantirem sua sobrevivência.

Em 2007, o setor era considerado ainda muito pulverizado, encontrando-se 400 usinas de açúcar e de álcool em atividade no País. Isso se expressava na relativa desconcentração da produção, bastando dizer que os 10 maiores grupos do setor foram responsáveis pela moagem de 25,7% do total de cana-de-açúcar processada na safra 2004/2005, percentual este que já se elevava

para 30% na safra 2006/2007. A título de comparação, observe-se que os 10 maiores produtores de carne bovina respondiam por 42% do abate interno e por 60% das exportações brasileiras do setor (LCD..., 2008). Nessas condições, não é surpreendente o avanço do processo de centralização e de concentração patrimonial verificado a seguir.

Quadro 2

Negócios “tradicionais” de empresas estrangeiras na indústria de etanol brasileira, aquisições e fusões de usinas — 2000-set./08

EMPRESA/GRUPO ESTRANGEIRO COMPRADOR	USINA-ALVO	LOCAL
ADECOAGRO (SOROS)	Monte Alegre	MG
Bunge e Born	Santa Juliana	MG
Cargill (EUA)	CEVASA	SP
Coinbra/Dreyfus/LDC (França)	Cresciumal	SP
Coinbra/Dreyfus/LDC (França)	Luciânia	MG
Coinbra/Dreyfus/LDC (França)	Ativos do grupo Tavares de Melo (quatro usinas em operação, três em MS e uma em construção)	PB, RN, MS
Coinbra/Dreyfus/LDC (França)	São Carlos	SP
Eridania Beghin Say (EBS) (França)	Guarani	SP
FDA – Franco Brasileira A&A	Ipaussu S/A A&A	SP
FDA – Franco Brasileira A&A	Univalem	SP
FDA – Franco Brasileira A&A	Santo Antônio	SP
Glencore Intl AG (Suíça)	Portobello	SC
Infinity Bio-Energy (EUA)	UNISAVI	MS
Infinity Bio-Energy (EUA)	Alcana	ES
Infinity Bio-Energy (EUA)	CRIDASA	ES
Infinity Bio-Energy (EUA)	DISA	ES
Infinity Bio-Energy (EUA)	Celsa	ES
Infinity Bio-Energy (EUA)	Infisa	ES
Infinity Bio-Energy (EUA)	Guaricanga	SP
KIDD & Company (Fundo de Investimentos) (EUA)	Coopernavi	MS
Noble Group (Hong Kong)	Petribui	SP
Tereos (França)	Paraguaçu-Parálcool	SP

FONTES: **Valor On line.**

Única.

Sítes das empresas pesquisadas.

2.2 A rede de relações econômicas formais entre grupos brasileiros e estrangeiros

Para analisar a questão das relações entre grupos estrangeiros e grupos nacionais na indústria da cana-de-açúcar, escolheu-se tomar como exemplo o processo

de integração da que se tornou a segunda maior usina de etanol do Brasil: A Santelisa Vale S/A. A escolha justifica-se por considerar-se que reúne as características fundamentais do processo de desenvolvimento recente da indústria de álcool no País — aumento das escalas de produção, diversificação da estrutura industrial e alavancagem do mercado externo de biocombustíveis — somadas a um movimento de centralização patrimonial e de associação com o capital estrangeiro; e

tudo isso parecendo fazer parte de uma estratégia governamental de apoio à reestruturação da indústria de cana-de-açúcar.

Os grupos nacionais e internacionais intervenientes na estruturação da Santelisa Vale S/A, as relações entre os mesmos e a maneira como foi sendo organizada a atividade econômica encontram-se reproduzidos a seguir, nos seus traços mais importantes.

O processo de constituição da Santelisa Vale S/A

A Santelisa Vale S/A é, hoje, a segunda maior empresa de açúcar e de álcool do País e a primeira colocada na geração de energia a partir do bagaço da cana-de-açúcar.

O processo iniciou com a fusão, no início de 2007, de duas empresas nacionais: a Cia. Energética Santa Elisa (CESE) e a Cia. Açucareira Vale do Rosário.⁶ Dessa consolidação, surgiu uma nova empresa, denominada Santelisa Vale S/A, que passou a operar com cinco usinas: a Santa Elisa (participação de 100% no capital), a Vale do Rosário (100%), a MB (100%), a Jardest (100%) e a Continental (65%). Isso significa que a constituição da nova empresa passou, na sua origem, por um processo de centralização de capital, ou, em outras palavras, de centralização patrimonial, ou, ainda, de seus ativos. A operação foi financiada pelo Bradesco.

É importante chamar atenção para o fato de que a Cia. Energética Santa Elisa fazia parte do Grupo Santa Elisa, que controlava também a *trading* Crystalsev, a qual já comercializava as produções de açúcar e etanol nos mercados nacional e internacional de usinas de dentro e de fora do Grupo.

No transcurso de 2007, foi formada uma *joint-venture* entre a Santelisa Vale S/A e uma das empresas do grupo nacional Maeda (do setor da agropecuária e grande produtora de algodão), de Goiás, criando-se a Tropical Bionergia. No entanto, em 2008, 50% do capital dessa empresa foi vendido para a British Petroleum (BP), a

terceira maior petroleira do mundo, passando a nova sociedade a chamar-se BP Etanol. Note-se, aqui, a entrada das grandes petroleiras mundiais no etanol brasileiro.

Também em 2007, o BNDESPAR e bancos e fundos de investimento estrangeiros passaram a ser sócios da Santelisa Vale S/A. Nessa operação, as famílias proprietárias (Biagi e Junqueira) ficaram com 85% do capital social, detendo o controle da empresa, e a maior parte dos restantes 15% passaram ao Banco de Investimentos Goldman and Sacks. Percebe-se, nessa composição de partida, a participação governamental, por meio do BNDES, e do capital financeiro estrangeiro.

Ainda no ano de 2007, a nova empresa (Santelisa Vale S/A) constituiu uma *joint-venture* com o fundo de investimentos Global Foods Holding (com sede nas Antilhas holandesas), formando a CNAA. Essas empresas fizeram uma operação de *private equity* com um consórcio liderado pelos fundos Carlyle e Riverstone Renewable Energy Infrastructure Fund, incluindo também o Goldman and Sacks e o Discovery Capital. A participação da Santelisa Vale S/A no novo empreendimento chegava apenas a 28%.

Estimava-se em R\$ 2 bilhões os investimentos previstos pela CNAA para a construção de quatro projetos industriais, três em Minas Gerais e um em Goiás. Em 2008, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) emprestou recursos para a CNAA realizar parte desses investimentos. Observe-se, aqui, a entrada de outro banco de desenvolvimento — no caso, mundial e sob uma forma financeira (diferentemente do BNDES, que atuou como sócio) —, para financiar projetos empresariais privados, o que, à primeira vista, parece inusitado.

Em março de 2008, a *trading* Crystalsev, subsidiária, como já foi mencionado, do Grupo Santa Elisa, realizou uma *joint-venture* com a norte-americana Amerys, dando origem a uma nova empresa, a Amerys-Crystalsev, voltada à produção e à comercialização de biocombustíveis renováveis de última geração e com início das atividades previsto para 2010.

Nesse acordo, e segundo o comunicado emitido à imprensa, a Santelisa Vale S/A entraria com a produção de cana-de-açúcar; a Crystalsev, com o conhecimento na área da comercialização da produção; ficando a Amerys responsável pela transferência de tecnologia. Nesse arranjo, a norte-americana deteria o controle da empresa por conta de uma participação societária majoritária.

A Crystalsev possui uma estrutura de comercialização apta ao atendimento dos mercados interno e externo. Comercializa a produção interna proveniente de 17 unidades produtoras de açúcar e dispõe de uma

⁶ A empresa B5, do empresário Luiz Biagi, que detinha a maior participação no capital da Vale do Rosário (cerca de 11%), comprou a participação dos sócios minoritários (49,2%). Com isso, a Vale do Rosário retornou ao comando da família Biagi, que já detinha a Companhia Energética Santa Elisa. A idéia era a de que os dois grupos se unissem. A operação parece ter sido feita com o objetivo de tirar a COSAN do páreo (primeira colocada no *ranking* do setor e que disputava a aquisição da Vale do Rosário). Disponível em: <<http://www.ag.dupont.com.br>>. Acesso em: 19 nov. 2008.

retificadora de álcool em El Salvador (ARFS), uma refinaria de açúcar em Homs, na Síria, um terminal exportador de álcool em Santos (TEAS), um terminal exportador de açúcar em Guarujá (TEAG), um armazém de ensacados em Santos (T33) e um armazém para açúcar a granel em Ribeirão Preto.

A Amyris é uma empresa norte-americana, líder da última geração de combustíveis renováveis, constituída por recursos da Fundação Bill e Melinda Gates e de grandes empresas do Vale do Silício, como Kleiner Perkins, Khosla Ventures e TPG Biotech.

O acordo entre a Amyris, a Crystalsev e a Santelisa tem como objetivo a produção e a comercialização de biodiesel feito a partir da cana-de-açúcar. A tecnologia foi desenvolvida pela empresa norte-americana e tem como característica principal o emprego de microorganismos para transformar a sacarose da cana-de-açúcar em biodiesel: “Faremos a primeira produção de diesel a partir de cana no mundo”. Note-se, aqui, a transferência de tecnologia estrangeira para o processo de diversificação da indústria de cana-de-açúcar.

O Grupo Santa Elisa, através da subsidiária Crystalsev, realizou também uma parceria com a Dow Chemical para a produção de polietileno em Minas Gerais. Assim, o Grupo passaria a ter um braço na indústria química, a saber, na álcoolquímica. Observe-se, aqui, e mais uma vez, o papel do capital estrangeiro na transferência de tecnologia.

A Crystalsev realizou uma associação com a Cosan — maior empresa de açúcar e de álcool do País — e com a Cooperativa de Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo (Copersucar), responsável por 6% das exportações mundiais de açúcar, criando uma nova empresa, a Uniduto, com o objetivo de construir e operar uma malha de dutos para o transporte de etanol das usinas do Centro-Sul e do Sudeste para o porto de Santos. Trata-se de um primeiro acordo envolvendo empresas nacionais com liderança nas respectivas áreas de atuação.

Chama-se atenção para o fato de que o negócio que veio sendo montado entre, de um lado, O Grupo Santa Elisa e, de outro, o Governo brasileiro (por meio do BNDES), o Banco Mundial e empresas de produção e capitais financeiros internacionais se destinava à produção não apenas de açúcar e de álcool para automóveis, mas também de biodiesel e de polietileno verde. Isso implica uma diversificação importante da produção industrial a partir da cana-de-açúcar e o redesenho da estrutura da indústria e da comercialização de energia no País.

É fundamental, ainda, chamar-se atenção para o fato de que as complexas relações aqui referidas foram

construídas em um curto intervalo de tempo, a saber, de janeiro de 2007 a setembro de 2008.

3 Conclusões e questões colocadas a partir do exame dos processos analisados

As corporações multinacionais passaram, desde o ano 2000, a integrar os negócios da cadeia sucroalcooleira brasileira. A integração assumiu várias formas, indo, por assim dizer, das mais tradicionais — aquisições e investimentos diretos (construções de plantas e de terminais de exportação e exploração de canaviais) — até as não convencionais, ou seja, aquelas relacionadas a arranjos de cooperação interfirmas, do tipo alianças estratégicas, *joint-ventures* e sociedades e acordos de distribuição formais. Desse modo, no período, foram sendo tecidas redes extraordinariamente complexas de relações econômicas entre empresas nacionais e internacionais, como mostra de forma exemplar a internacionalização de uma das empresas líderes brasileiras analisadas.

Quanto aos objetivos das firmas nacionais e internacionais nesse processo de organização, os mesmos são variados e complexos. No caso das corporações multinacionais, podem estar associados a motivações já bem conhecidas — especialmente quando se trata de processos de internacionalização na área do agronegócio — e que reenviam à pura e simples exploração de vantagens comparativas e competitivas da produção em novas fronteiras. No caso estudado, mais uma vez, estão ligados à exploração das vantagens relativas apresentadas pela cadeia produtiva sucroalcooleira brasileira: disponibilidade de terras, condições de clima e solo favoráveis para o plantio da cana-de-açúcar e uma elevada produtividade física e econômica dos canaviais e da produção do etanol.

Mas a cooperação formal entre empresas internacionais e brasileiras está certamente associada a um, não menos importante, trunfo com que contam estas últimas: o conhecimento acumulado na produção do etanol de cana-de-açúcar desde o início do Pro-Álcool, em 1975, o que representa, portanto, uma intimidade de mais de três décadas com o setor. Quem mais produzia, eficientemente, etanol em grande escala até este momento em que se está no limiar da diversificação da matriz energética global? Associar-se aos brasileiros permitiria

queimar etapas no campo de apropriação de novas tecnologias e de um novo produto. No caso específico do etanol de primeira geração — diferentemente de outros casos de internalização das multinacionais no espaço brasileiro (como pode ser um muito bom exemplo o caso da multinacional italiana na área de laticínios, a Parmalat) —, as empresas internacionais vieram objetivamente aprender no Brasil. Segundo esse argumento, pode-se concluir, parafraseando Forsgren, Holm e Johanson (2005), que a motivação das multinacionais ao se estabelecerem no País foi também a de ganharem vantagens competitivas e não apenas explorá-las. Cabe lembrar o que se disse antes a respeito dos franceses (os primeiros a chegarem) e dos norte-americanos (que logo os secundaram), que produzem etanol com base no processamento da beterraba e do milho, respectivamente, e que conseguem resultados econômicos relativamente muito inferiores aos dos brasileiros.

Do ponto de vista das empresas brasileiras, o interesse em associar-se ao capital internacional seria o de alavancar recursos para a expansão das escalas de operação às vésperas da extroversão ao mercado internacional. Poderiam, assim, dispor da estrutura de comercialização oferecida pelas grandes corporações multinacionais e ingressar mais facilmente nos novos mercados.

No caso do etanol, sua transformação em uma *commodity* internacional depende muito da padronização e da comercialização em grande escala no mercado externo, objetivos que podem ser mais rapidamente alcançados com a ajuda das multinacionais. Tome-se o caso do alargamento dos mercados. A efetividade da internacionalização da produção de etanol da cana-de-açúcar passa pela derrubada das barreiras protecionistas erigidas pelos governos dos países comprometidos com a produção de energia nas suas fronteiras. As limitações de acesso aos mercados, muitas vezes, podem afetar as subsidiárias ou as parceiras das próprias empresas protegidas. Tenham-se em mente os casos concretos da ADM (EUA) e da Tereos (França), que produzem álcool a partir do milho e da beterraba, respectivamente, em suas matrizes localizadas em países que mantêm políticas protecionistas em relação ao etanol brasileiro. Ambas estão investindo no Brasil com vistas à produção e à exportação do etanol de cana-de-açúcar.

Outro fator importante a motivar a adesão das empresas brasileiras seria o de se beneficiarem da transferência de tecnologia para diversificar a indústria rumo ao etanol de segunda geração, como os bioplásticos e a bioquerosene, casos em que a cooperação com os estrangeiros será estratégica.

Mesmo sendo todos os argumentos verdadeiros, é possível pensar-se que o interesse das empresas nacionais na associação com o capital estrangeiro corresponde a uma simples estratégia de sobrevivência em um meio ambiente econômico novo, para o qual não se acham preparadas. O dilema diante do qual se encontram colocadas seria, nesse caso, o de associar-se ou desaparecer.

As características das formas cooperativas de internacionalização, tal como a do caso analisado, levam a pensar — para além de alinhamentos ideológicos —, nas implicações conceituais e práticas para futuras investigações nessa área de estudos.

Considere-se que, como sugerem Forsgren, Holm e Johanson (2005), atualmente, a forma dos arranjos cooperativos, formais e não formais, com as firmas nacionais tem um papel cada vez mais importante nas estratégias de internacionalização das grandes corporações multinacionais; que, em tais casos, a cooperação se estabelece com base em compromissos assumidos entre as partes envolvidas, que, assim procedendo, abdicam de parcelas de autonomia com vistas a alcançar interesses considerados maiores; e que, sendo isso verdade, em princípio, nenhum agente deteria o controle absoluto do empreendimento, independentemente, até, de sua participação no capital social e nos volumes de produção e de comercialização, da capacidade de transmissão de tecnologia, e assim por diante.⁷ Considerem-se, de outra parte, as demais formas de internacionalização da economia, como são as aquisições e os novos investimentos; e, ainda, a velocidade e a profundidade do processo de desnacionalização patrimonial e integração com o capital estrangeiro, pelo menos, no caso da economia brasileira depois de 1990.

Diante das considerações acima, uma pergunta que se coloca é se continua a ser uma questão pertinente perguntar-se sobre a nacionalidade e a hegemonia dos capitais, sobre as contradições entre os mesmos e entre suas frações, e, indo mais além, se as próprias categorias capital nacional e capital internacional dão conta, hoje, da complexidade das mudanças. Não estarão elas se tornando, pouco a pouco, históricas? Pois que tipo de empresa é, afinal, a Santelisa Vale S/A, segundo esses critérios?

⁷ Trata-se de uma situação diferente da forma de internacionalização via aquisição de empresas, onde passa a haver, simplesmente, uma alienação total dos ativos e do controle do negócio.

Referências

BENETTI, Maria D. **Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990**. Porto Alegre: FEE, 2004.

BENETTI, Maria D. Indicadores da formação de uma plataforma exportadora de celulose no Rio Grande do Sul. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 35, n. 3, fev. 2008.

ETANOL: oportunidades e desafios globais. In: SEMANA DO ECONOMISTA DA UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ, 2008. **Palestra...** Maringá, 2008.

FLEXOR, Georges. Aconturbada trajetória do álcool combustível no Brasil e seus desafios atuais. **OPPA Observatório de políticas públicas para a agricultura**, Rio de Janeiro: CPDA UFRJ, n. 2, jun. 2007.

FORSGREN, Mats; HOLM, Ulf; JOHANSON, Jan. **Managing the embedded multinacional**. Bodmin; Cornwall Great Britain: MPG Books, 2005.

LCD Bionergia deverá fazer sua estréia na bolsa. **Jornal Cana**, [Ribeirão Preto]: ProCana, n. 169, jan. 2008. Disponível em: <<http://www.jornalcana.com.br>>. Acesso em: jul. 2008.

MASTERS, Michael W. Depoimento. In: COMMITTEE on Homeland Security and Governmental Affairs. [S. l.: s. n.], maio 2008.

PASIN, Rodrigo M.; NEVES, Marcos F. **Fusões, aquisições e internacionalização da agroindústria sucroalcooleira**. Disponível em: <www.fearp.usp.br/egna/resumos/Pasin.pdf>.

PETRÓLEO bate novo recorde em meio a preocupações com cenário geopolítico. **Valor Online**. Disponível em: <www.valoronline.com.br>. Acesso em: 30 jun. 2008.

TEREOS ANNUAL REPORT 2007. Disponível em: <<http://www.tereos.com>>.

UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR — ÚNICA. Projections for the Brazilian Sugarcane Industry, 2008. Disponível em: <<http://unica.com.br>>.

Sites consultados referentes a instituições e empresas citadas no artigo. Informações disponíveis entre janeiro e agosto de 2008.

<http://www.tereos.com/sucree_tereos/>.

<www.acucarguarani.com.br>.

<www.cnaa.com.br>.

<www.infinitybio.com.br>.

<www.santelisavale.com.br>.

<www.bndes.gov.br>.

<www.petrobras.com.br>.

<www.crystalsev.com.br>.

<www.sucden.com>.

<www.sucden.com.br>.

<<http://www.ag.dupont.com.br>>.

<<http://www.cosan.com.br>>.

<<http://www.maeda.com.br>>.

<<http://www.valedorosario.com.br>>.

<<http://www.unica@unica.com.br>>.

<[www.biodiseselbr.com/biodisel/glossário](http://www.biodiseselbr.com/biodisel/glossario)>.

