

A internacionalização real do agronegócio brasileiro — 1990-03

Maria D. Benetti

Economista da FEE.

Resumo

Este artigo tem como marco geral as transformações estruturais do agronegócio brasileiro na década de 90, coincidentes com o início da abertura da economia e com os 10 anos de vigência do Plano Real. Nesse contexto geral, focaliza a internacionalização do agronegócio tanto no sentido patrimonial, isto é, da crescente importância do capital estrangeiro nos ativos físicos dos setores que constituem as cadeias agroindustriais, quanto no da integração crescente da produção brasileira aos circuitos comerciais e produtivos internacionais de "commodities".

Palavras-chave

Agronegócio; globalização; fusões e aquisições.

Abstract

This paper is concerned with the structural transformations of the Brazilian agribusiness during the 1990s. This is a period of opening up of the national economy to foreign trade, and of the establishment of the Plano Real. The paper shows that an internationalization of Brazilian agribusiness has taken place. This process is indicated by the increasing weight the foreign capital represents in the assets of the sectors that constitute the agricultural commodities chains, as well as in the growing integration of Brazilian production in the commercial and productive international circuits of commodities.

Artigo recebido em 07 jul. 2004.

No transcurso da década de 90, acelerou-se a internacionalização do agronegócio brasileiro tanto no sentido patrimonial, isto é, da importância crescente do capital estrangeiro na propriedade dos ativos das cadeias agroalimentares, quanto no comercial, vale dizer, do aumento da inserção da produção brasileira de *commodities* nos circuitos comerciais e produtivos mundiais.

Este artigo trata dessas questões. Ele se divide em duas seções. A primeira descreve a expansão do capital estrangeiro no agronegócio através de aquisições de empresas nacionais, onde ocorre apenas transferência de ativos existentes em seu benefício. Embora se tenha privilegiado essa modalidade de inversões para mostrar o avanço das multinacionais nas cadeias agroindustriais, ao final da primeira parte é feita referência ao processo derivado de novos investimentos, o que implica aumento da capacidade produtiva do setor. Para ilustrar esse assunto, escolheu-se o caso da indústria de processamento de soja.

A segunda seção do artigo trata da dinâmica e do padrão da inserção recente das cadeias agroindustriais no mercado internacional, através da análise do comportamento e da composição das exportações em termos de valor adicionado. Por último, como conclusão, associa-se o processo de abertura ao comércio externo à atuação dos grandes grupos estrangeiros instalados no País, deduzindo-se implicações dessas relações sobre a economia do agronegócio.

Muitas das idéias e das informações veiculadas neste texto, principalmente na sua primeira seção, estão contidas em artigos já publicados sobre a reestruturação do agronegócio brasileiro nos anos 90 e o papel do capital estrangeiro nesse processo.¹ Os resultados encontrados já mostravam a crescente desnacionalização do agronegócio, a profundidade e, sobretudo, a rapidez com que foi alienado o capital nacional e construída a hegemonia do capital estrangeiro em muitos dos seus setores.

¹ Ver as **Referências** ao final do texto.

1 - A internacionalização do agronegócio: a expansão sob a forma de ativos físicos

1.1 - Condicionantes gerais e fatores internos de atração e de expansão do capital estrangeiro no Brasil

No início da década de 90, a economia mundial vivia uma fase de prosperidade e de crescente liquidez. Nesse contexto, grandes empresas internacionais das mais variadas áreas aprofundaram a sua face multinacional, motivadas por diferentes estratégias, tais como busca de fontes alternativas de recursos naturais, reposicionamento junto a fontes primárias de abastecimento e aos mercados finais (nacionais ou sub-regionais), aumento da eficiência econômica, flexibilização do processo produtivo e busca de capacidades estratégicas (CEPAL, 2002, p. 191-193).

No caso específico de bens homogêneos, ou *commodities*, como são os produtos agropecuários e seus derivados semi-industrializados, é grande o peso da matéria-prima no valor final da produção. Em mercados dessa natureza, a competição ocorre fundamentalmente em torno da redução de custos, tornando-se estratégico produzir matérias-primas de forma competitiva, isto é, ao custo mais baixo e à melhor qualidade possível.

No caso específico do Brasil, a existência de grandes reservas de terras cultiváveis e os avanços contínuos na área da pesquisa, que tornaram possível a exploração das áreas dos cerrados de forma competitiva, são fatores altamente atrativos e que explicam o interesse dos grandes grupos internacionais pelo agronegócio brasileiro.²

Além disso, as dimensões continentais do mercado interno brasileiro e a possibilidade de alargá-lo através da integração aos demais países do Mercosul devem ter contado muito nas decisões estratégicas das empresas.

² Só para se ter uma idéia da potencialidade que oferecem os cerrados brasileiros para o crescimento da lavoura, basta mencionar que a exploração de cinco grãos — soja, milho, arroz, feijão e trigo — ocupava, em 2003, cerca de 40 milhões de hectares em todo o País, resultando em uma produção de mais de 100 milhões de toneladas. Considerando que, somente em solos classificados como aptos à agricultura nas áreas dos cerrados, estão disponíveis 79 milhões de hectares, poder-se-ia colher, hoje, o dobro da produção nacional dos grãos, ou seja, 200 milhões de toneladas.

Finalmente, a liberalização da economia que veio se processando na década de 90, conjugada com a estabilização proporcionada pela implementação do Plano Real em 1994, criou o ambiente institucional favorável que faltava para o ingresso e a expansão das empresas no território nacional.

O aumento da presença do capital estrangeiro em vários segmentos do agronegócio pelo internamento, no Brasil, de novos grupos internacionais (norte-americanos, italianos, franceses, argentinos, portugueses, noruegueses) ampliou muito a competição no mercado brasileiro (Benetti, 2000). As filiais das multinacionais, atuantes desde longa data no mercado doméstico — até o momento confortavelmente protegidas pelas barreiras protecionistas herdadas do modelo de desenvolvimento por substituição de importações —, sentiram a chegada no mercado doméstico dos *latecomers* como muito hostil e ameaçadora, levando-as a redefinirem suas estratégias de crescimento para fazer frente à nova ameaça (CEPAL, 1998). Em uma reação defensiva, elas iniciaram um processo de expansão visando garantir posições no mercado interno e se reestruturaram para se adequar às regras de competição vigentes nos mercados globais, em cada um dos segmentos das cadeias do agronegócio. Dentre as *latecomers*, citam-se como exemplos: no setor de laticínios, a Parmalat, que, embora tenha feito sua entrada no Brasil em 1974, somente na década de 90 iniciou o processo de expansão em grande escala, quando adquiriu, segundo um levantamento efetuado (Benetti, 2004), 24 empresas, movendo uma competição aberta, inclusive, com a multinacional Nestlé, que já operava no mercado interno desde 1924; na área das grandes *tradings* de comercialização de grãos (soja e trigo), a ADM — concorrente internacional da Bunge e da Coinbra/Louis Dreyfus, já instaladas há muito tempo no Brasil —, que fez sua aparição em 1997; e, no setor de fertilizantes, onde já operavam a Bunge e a Cargill, a norueguesa Norsk Hidro, que se internalizou ainda mais recentemente, no ano 2000.

Na Tabela 1, aparece destacada a participação do setor alimentos e bebidas no fluxo da inversão estrangeira para o Brasil, entre 1996 e 2002. Como se observa, o indicador cresceu em relação a 1996, atingindo 11% em 2002. Para avaliar adequadamente a importância do setor na corrente global de investimentos, deve-se ter presente que, no período, aumentaram significativamente os investimentos estrangeiros dirigidos ao setor serviços, especialmente para as áreas de energia e de telecomunicações, associados ao processo de privatizações, mas também a outras áreas, como a financeira e a bancária. Como a concentração patrimonial nelas é muito elevada, o valor de inversões deverá corresponder a umas poucas empresas. O valor dos investimentos destinados às empresas alimentares e de bebidas deve ser interpretado

diferentemente, como incluindo um número muito mais expressivo de empresas, uma vez que a concentração patrimonial no setor é menor. Em outras palavras, enquanto fluxo de valores, eles não expressam a importância real dos investimentos na indústria de alimentos, tampouco dizem muito quando comparados com os dirigidos aos demais setores.

Tabela 1

Distribuição setorial da inversão estrangeira direta no Brasil — 1996-02

DISCRIMINAÇÃO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alimentos e bebidas	2,4	2,1	0,6	4,5	3,3	2,7	11,3
Outros	97,6	97,9	99,4	95,5	96,7	97,3	88,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(%)

FONTES: CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**. Santiago do Chile: A Comissão, 2002. p. 33.

1.2 - A internacionalização do agronegócio via compra de ativos existentes

Tendências gerais

Na década de 90, as empresas multinacionais protagonizavam um intenso processo de fusões e aquisições em âmbito internacional.

As inversões estrangeiras na América Latina ocorreram também de forma importante através de fusões e aquisições. Em um relatório publicado recentemente, a CEPAL divulga os resultados de um estudo em que estima a participação das 1.000 maiores empresas da região nas vendas consolidadas dos principais setores econômicos, abertas pela nacionalidade do patrimônio. As conclusões mostram que o "(...) número das empresas de propriedade estrangeira aumentou de 312 para 395 entre os triênios 1990-1992 e 1998-2000, enquanto sua participação nas vendas totais se elevou de 29,9% para 41,6%", (CEPAL, 2002 p. 194-195). Na agroindústria, a participação no mercado das multinacionais subiu de 31,3% para 44,2%, e as melhores posições alcançadas

pelas mesmas verificaram-se às expensas das empresas privadas nacionais, cuja participação caiu de 66,6% para 55,8%. Ao encerrar a década, a participação das empresas estrangeiras agroindustriais nas vendas totais das 1.000 maiores do setor só perdeu para os índices de concentração estimados para os setores automotriz; equipamento elétrico e eletrônico; química e farmácia; e telecomunicações — notoriamente sob o domínio do capital estrangeiro ou sujeitos a um profundo processo de privatizações (CEPAL, 2002, p. 194-195).

A expansão e, principalmente, a entrada das multinacionais no espaço brasileiro seguiram o padrão geral, isto é, privilegiaram a compra de empresas nacionais existentes, o que significa dizer, utilizando um conceito marxista para expressar o fenômeno, implicaram centralização de capitais, redundando em concentração da produção nos vários mercados onde atuam.

Essa forma de entrada e de expansão via fusões e aquisições (Benetti, 2002) pode ser entendida como um caminho para queimar etapas no processo de implantação e/ou de reposicionamento rápido das empresas nos mercados, sem com isso acirrar a concorrência com seus pares e levar a uma indesejável desestruturação dos mercados. Os processos de transnacionalização e/ou expansão de filiais, pelo menos em casos como o do Brasil, não ocorrem no vazio, ao contrário, as *latecomers*, principalmente, já encontram o espaço econômico ocupado, ou melhor, estruturado, inclusive por grupos internacionais concorrentes. É uma situação muito diferente da implantação de indústrias em processos de substituição de importações. Fusões e aquisições, em casos como o ocorrido no Brasil, podem ser interpretadas também como um mecanismo que reconstitui, em âmbito regional, as escalas técnicas de produção operadas pela empresa na matriz e associadas aos padrões tecnológicos vigentes. Elas permitem, por outro lado, um rápido posicionamento nos mercados tanto de matérias-primas como de produtos finais, principalmente em se tratando, como no caso brasileiro, de uma aquisição de empresas que signifique a compra de marcas muito conhecidas nos mercados nacional e regional (Benetti, 2002).

É interessante observar que muitas das empresas vendidas estavam em precária situação financeira. Quando isso acontecia, era possível comprar ativos desvalorizados de empresas associadas a grandes marcas e que detinham uma participação importante no mercado regional e até no nacional. Bons exemplos disso são as vendas do frigorífico Chapecó e da fábrica Adubos Trevo. A concordata da filial brasileira da Parmalat recentemente, em 2003, trouxe consigo uma desvalorização dos ativos da empresa. A Fatisul (arrendada para a Bunge em 2003) também apresentava um quadro financeiro precário. Estando as empresas em situação econômico-financeira difícil, a verdade é que nem mesmo se assistiu a uma luta, a alguma resistência por parte das empresas nacionais,

mas à sua pura rendição. Mesmo as que se encontravam em situação financeira aparentemente mais saudável, antevendo poucas chances de sobrevivência no médio prazo, venderam seus ativos antes até que tivessem de fazê-lo em piores circunstâncias.

Ocorreram, também, processos de transferência de posse, através do arrendamento de empresas nacionais por internacionais, onde, portanto, a rendição se revela como agonia prolongada. Esses processos parecem ter adquirido importância, a partir do final da década de 90, em empresas com situação econômico-financeira debilitada e onde a figura do arrendamento representa o diferimento no tempo da integralização do pagamento do patrimônio pela empresa arrendatária.

Os dados disponíveis sobre o número de fusões e aquisições sistematizados e publicados pela empresa KPMG registram 312 operações no setor alimentos, bebidas e fumo, acumuladas desde 1994 (isto é, desde o início do Plano Real) até 2003, o que lhe garante a liderança no *ranking* das aquisições. Estas compreendem as categorias doméstica e *cross-border*, ou transfronteiriças; todavia as domésticas incluem as operações das filiais das multinacionais já instaladas no Brasil de aquisição de empresas de capital majoritariamente nacional. Assim sendo, os levantamentos da KPMG, apesar de se referirem a número de empresas, não refletem a importância real da alienação do patrimônio das empresas nacionais, que é justamente o ponto que interessa salientar. Dados apresentados por Bonelli (2000, p. 30-31) relativos ao número de operações de fusões e aquisições acumuladas entre 1992 e 1998 mostram que 47% das mesmas ocorreram por conta das filiais das multinacionais já instaladas, as quais, somadas às *cross-border*, perfizeram quase 80% do número total dos negócios.

Por essa razão, para o estudo proposto neste artigo, mesmo com a possibilidade de perder transações, preferiu-se coletar e sistematizar as informações obtidas em jornais, revistas e artigos publicados que veiculassem operações envolvendo fusões e aquisições de empresas nacionais nos vários setores do agronegócio. Essa sistemática tem a vantagem adicional de identificar a empresa e a marca alienada, de sorte que permite ressaltar a importância não apenas numérica da transação.

Aquisições por setores do agronegócio brasileiro

Na década de 90, assistiu-se a uma onda de aquisições de empresas nacionais nos setores de laticínios e trigo (muito protegidos da concorrência

internacional antes do período de abertura) com o objetivo principal de atendimento ao mercado interno brasileiro e, muito possivelmente, ao dos países integrantes do Mercosul (Quadro 1).

Quadro 1

Aquisições de empresas brasileiras, por multinacionais, nas cadeias de laticínios, trigo e arroz — 1991-04

EMPRESA COMPRADORA	NACIONALIDADE	EMPRESA ADQUIRIDA
Cadeia de laticínios		
Andros	França	Coonai
Cooperativa New Zealand Dairy Board	Nova Zelândia	Vigor
Danone (BSN)	França	Leite Paulista
La Serenissima/Mastellone	Argentina	Naturalat/Leitesol
Milkaut	Argentina	Ivoti
Milkaut	Argentina	...
Nabisco	EUA	Avaré
Parmalat	Itália	Sodilac
Parmalat	Itália	Cilpe
Parmalat	Itália	Fiorlat
Parmalat	Itália	Alimbra
Parmalat	Itália	Alpha
Parmalat	Itália	Laticínios Teixeira
Parmalat	Itália	Santa Helena
Parmalat	Itália	Suprema
Parmalat	Itália	Via Láctea
Parmalat	Itália	Go-Go
Parmalat	Itália	Mococa de Goiás
Parmalat	Itália	Planalto
Parmalat	Itália	SPAM
Parmalat	Itália	Bethânia
Parmalat	Itália	Ouro Preto
Parmalat	Itália	Lacesa
Parmalat	Itália	Batavo
Parmalat	Itália	Glória
Perez Companc	Argentina	Queijo Minas
Royal Numico	Holanda	Mococa

(continua)

Quadro 1

Aquisições de empresas brasileiras, por multinacionais, nas cadeias de laticínios, trigo e arroz — 1991-04

EMPRESA COMPRADORA	NACIONALIDADE	EMPRESA ADQUIRIDA
Cadeia do trigo		
Bunge e Born	Argentina	Pullman, Campo Grande
Bunge e Born	Argentina	Van Mill Produtos Alimentícios
Cargill	EUA	Moinho São Valentin
Molino Cañuelas do grupo NAVILLI	Argentina	Moinho de trigo do RS (nome desconhecido)
Trading Global Grain	Canadá/EUA	Moinho Santo André
Trading Global Grain	Canadá/EUA	Moinho MG e Rei das Massas
Danone	França	Campineira
Danone (BSN)	França	Biscoitos Aymoré
Macri (Socma)	Argentina	Canale do Brasil
Macri (Socma)	Argentina	Isabela
Macri (Socma)	Argentina	Pastifício Basilar
Macri (Socma)	Argentina	Zabet
Macri (Socma)	Argentina	Adria
Macri (Socma)	Argentina	Todeschini
Nestlé	Suíça	Tostines
Parmalat	Itália	Petybon
Parmalat	Itália	General Biscuits
Pillbury	EUA	Terra Branca, Frescarini
Cadeia do arroz		
Fundo Trust Company of the West (TCW)	EUA	Camil
Fundo Trust Company of the West (TCW)	EUA	Josapar
Molinos ALA	Argentina	Cooperativa Uruguaianense (CAUL)

FONTE: BENETTI, Maria D. Reestruturação das indústrias de suprimentos agrícolas no Brasil, nos anos 90: concentração e desnacionalização. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 30, n. 1, p. 137-166, jun. 2002.

BENETTI, Maria D. Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90. In: FLIGESPAN, Flávio B. (Coord.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000.

BENETTI, Maria D. Reestruturação na área da circulação das mercadorias: o novo fator determinante da luta competitiva no mercado agroindustrial brasileiro. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 22, p. 59-85, 2001.

Valor *on line* (vários acessos).

Gazeta Mercantil (várias edições).

Outros setores alvo de aquisições pelas multinacionais, também objetivando operar preferencialmente no mercado interno, foram os de fornecedores de bens à agricultura, de agrobiotecnologia (pesquisa e indústria sementeira) e de fertilizantes e defensivos (Quadro 2).

Quadro 2

Aquisição de empresas brasileiras no setor de suprimentos agrícolas — 1995-02

SETOR AO QUAL PERTENCE A EMPRESA ADQUIRIDA	EMPRESA COMPRADORA	NACIONALIDADE	EMPRESA ADQUIRIDA
Máquinas e equipamentos agrícolas	AGCO John Deere	EUA EUA	Ioschpe/Maxion Ferguson SLC
Sementes/biotecnologia	Christian Hansen Biosystems Dow Agrosiences Dow Agrosiences Dow Agrosiences Dow Agrosiences Dow Agrosiences Monsanto Monsanto Monsanto	Dinamarca Holanda Holanda Holanda Holanda EUA EUA EUA	Biotecnal Dinamilho Carol FT Biogenética Sementes Hatã Híbridos Hatã Híbridos Colorado FT - Pesquisas e Sementes Agrocerec Embrapa (parceria)
Adbulos	Bunge e Born Bunge e Born Bunge e Born Bunge e Born Bunge e Born Cargil Cargill Norsk Hidro	Argentina Argentina Argentina Argentina Argentina EUA EUA Noruega	Serrana IAP Elekeiroz Takenaka Manah Solorrco Fertiza Adbulos Trevo

FONTE: BENETTI, Maria D. Reestruturação das indústrias de suprimentos agrícolas no Brasil, nos anos 90: concentração e desnacionalização. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 30, n. 1, p. 137-166, jun. 2002.

BENETTI, Maria D. Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90. In: FLIGESPAN, Flávio B. (Coord.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000.

BENETTI, Maria D. Reestruturação na área da circulação das mercadorias: o novo fator determinante da luta competitiva no mercado agroindustrial brasileiro. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 22, p. 59-85, 2001.

Valor *on line* (vários acessos).

Gazeta Mercantil (várias edições).

Nessas áreas, haviam prosperado empresas (como Embrapa e Serrana Fertilizantes) de capital nacional, em grande parte nascidas no período de estratégia desenvolvimentista pós 1964 e visando à substituição de importações. No setor de máquinas e equipamentos agrícolas — produtores de tratores e colheitadeiras —, que opera nos mercados interno e externo, predominavam duas empresas multinacionais associadas ao capital nacional, parcerias que foram desfeitas a partir de 1997 em favor do capital estrangeiro. Nesse conjunto de indústrias, situadas à montante da agricultura, já era importante a presença do capital estrangeiro e de grandes empresas nacionais antes da onda de desnacionalização, na segunda metade dos anos 90. Assim, as aquisições estrangeiras só vieram a aumentar a concentração patrimonial nas indústrias. Mas é da presença dominante do capital internacional sobre o setor de biotecnologia que se devem esperar as implicações mais importantes sobre os rumos da produção agrícola, devido ao controle total que as multinacionais passaram a exercer sobre a pesquisa (veja-se o caso recente da introdução das sementes transgênicas pela Monsanto).

Um outro grupo de empresas internacionais fez aquisições relevantes nas áreas de processamento de soja, carnes de aves e suínos e açúcar e álcool, considerando uma dupla estratégia: abastecimento do mercado brasileiro e, crescentemente, do mercado internacional. As aquisições das plantas industriais pelas multinacionais no setor da soja, em muitos casos, corresponderam ao recuo das nacionais com relação à estratégia de integração vertical nas cadeias de carnes de aves e suínos e à concentração na atividade principal, em que julgavam possuir vantagens competitivas (Quadro 3).

As compras registradas no setor de açúcar e álcool aconteceram mais tardiamente com relação às que se efetivaram em outros setores. Como se pode depreender, elas devem ser associadas à busca de novas fontes de energia pelas multinacionais, visando entrar fortemente no mercado internacional de biocombustível. A aposta é que esse processo de aquisições recém iniciou e que vá se tornar o próximo alvo das multinacionais.

Com relação ao comércio internacional, desde muito tempo notava-se a presença forte das grandes *tradings* estrangeiras — Bunge e Born, Cargill, ADM e Coinbra/Louis Dreyfus. As aquisições que elas fizeram dos ativos agroindustriais só aumentaram o controle das mesmas sobre o segmento exportador. As mudanças na pauta de exportações do Rio Grande do Sul, desde 1990, são ilustrativas desse processo. No Quadro 4, aparecem listadas as principais empresas exportadoras do agronegócio estadual a partir de um conjunto formado pelas 40 maiores em vendas internacionais, no início da década. Os dados mostram, de um lado, o fenômeno da desnacionalização e, de outro, o da concentração na área do comércio internacional.

Quadro 3

Aquisição de empresas brasileiras nos setores de açúcar e álcool, soja e carnes de aves e suínos — 1995-02

EMPRESA COMPRADORA	NACIONALIDADE	EMPRESA ADQUIRIDA
Açúcar e álcool		
Béghin-Say	França/Itália	Guarani
Glencore	Suíça	Usina Portobello
Luis Dreyfus (Coinbra)	França	Usina Cresciumal
Luis Dreyfus (Coinbra)	França	Luciânia
Tate & Lyle	EUA	Univalem mais sete usinas
Carnes de aves e suínos		
Bunge e Born	Argentina	Seara/Hering
Doux	França	Frangosul
Fleischmann Royal/Nabisco	EUA	Pilar, Frigoríficos Gumz
Macri (Socma)	Argentina	Chapecó
Macri (Socma)	Argentina	Frigorífico Prenda
Senfter	Itália	Languirú
Coinbra/Louis		
Dreyfus (arrendamento)	França	Chapecó
Soja - óleos vegetais e margarina		
Archer Daniels Midland (ADM)	EUA	Sadia - venda das operações com soja
Archer Daniels Midland (ADM)	EUA	Granja Rezende - venda das operações de soja
Archer Daniels Midland (ADM)	EUA	J. B. Duarte - venda da unidade de esmagamento de soja
Bunge e Born	Argentina	Covebras
Bunge e Born	Argentina	Olvebasa
Bunge e Born	Argentina	Incobrasa
Bunge e Born	Argentina	Ceval Alimentos (Hering)
Luis Dreyfus (Coinbra)	França	Fábrica da Comove

FONTE: BENETTI, Maria D. Reestruturação das indústrias de suprimentos agrícolas no Brasil, nos anos 90: concentração e desnacionalização. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 30, n. 1, p. 137-166, jun. 2002.

BENETTI, Maria D. Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90. In: FLIGESPAN, Flávio B. (Coord.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000.

BENETTI, Maria D. Reestruturação na área da circulação das mercadorias: o novo fator determinante da luta competitiva no mercado agroindustrial brasileiro. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 22, p. 59-85, 2001.

Valor *on line* (vários acessos).

Gazeta Mercantil (várias edições).

Quadro 4

Principais empresas exportadoras no setor do agronegócio, segundo a origem do capital, nacional (N) ou estrangeiro (E), no Rio Grande do Sul — 1990 e 2004

DISCRIMINAÇÃO	1990	GRUPO ADQUIRENTE	2004
Carne de aves			
Frangosul S/A Agroavícola Industrial	N	Doux	E
Avipal S/A Avicultura e Agropecuária	N	-	N
Defensivos agrícolas			
Defensa S/A	E	-	E
Máquinas agrícolas			
SLC - John Deere S/A	Parceria E/N	John Deere	E
AGCO do Brasil Comércio e Indústria Ltda.	Parceria E/N	AGCO	E
Soja			
Industrial e Comercial Brasileira S/A (Incobrasa)	N	Bunge	E
Ceval Agroindústria S/A	N	Bunge	E
Bianchini S/A Indústria, Comércio e Agricultura	N	-	N
Olvebra Indústria S/A	N	-	N
Bertol S/A Indústria, Comércio e Exportação	N	Bunge	E
Merlin S/A Indústria e Comércio de Óleos Vegetais	N	-	N
S/A Moinhos Riograndense	E	Bunge	E
Cargill Agrícola S/A	E	Cargill	E
Santista Alimentos S/A	E	Bunge	E

FONTE DOS DADOS BRUTOS: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Secretaria de Comércio Exterior. **Exportação brasileira por regiões e estados produtores.** [Brasília: s. n.], jan./dez. 1991.

As informações disponíveis sobre quais foram as empresas internacionais que adquiriram as melhores empresas nacionais em cada um dos segmentos do agronegócio mostram que, em um grande número de casos, trata-se de poucas transnacionais a adquirirem simultaneamente empresas em vários

segmentos da mesma cadeia. São aquisições em indústrias dos setores de suprimentos à agricultura e de processamento da produção agropecuária, de sorte que elas passaram a controlar várias cadeias agroalimentares, desde a produção do grão até a comercialização interna e externa.

1.3 - O capital estrangeiro em novos investimentos: a indústria processadora de soja

Efetou-se um levantamento dos anúncios das empresas nacionais e internacionais sobre ampliação da capacidade de processamento e construção de novas plantas industriais durante os anos de 2002 e 2003. Contabilizaram-se 17 casos. Destes, cinco referem-se a cinco empresas brasileiras, dentre as quais, três de porte relativamente grande. Dessas três, duas referem-se a empresas cooperativas. As multinacionais Bunge, Coinbra/Louis Dreyfus, ADM e Cargill responderam pelos anúncios restantes, ficando, então, com mais de dois terços dos registros levantados. Chama atenção a forte presença da Bunge e Born e da Coinbra/Louis Dreyfus também nos projetos de expansão, comparecendo, cada uma, com cinco e quatro anúncios respectivamente. As duas multinacionais teriam, portanto, mais de 50% dos 17 investimentos totais programados. A Bunge, sozinha, tem 70% dos anúncios das multinacionais. Uma tal distribuição das novas inversões entre empresas nacionais e multinacionais aparece altamente concentrada e em benefício de poucas empresas globais (mais especificamente, em duas delas), indicando que o capital estrangeiro deverá liderar o novo ciclo de investimentos e de expansão do setor.

Além dos 17 anúncios de novos investimentos, contabilizaram-se cinco operações recentes de aquisições e arrendamentos de empresas. Considerando esses dados, pode-se deduzir que está para ocorrer, em um horizonte de médio prazo, o início de um ciclo de expansão industrial baseado em novos investimentos das empresas, os quais implicam o aumento da capacidade industrial do setor. Se assim for, então, será uma situação muito diferente da que ocorreu na década de 90, quando a expansão das empresas se deu, preferentemente, pela inversão em ativos existentes. Uma tal forma de crescimento levou apenas ao aumento da presença das unidades empresariais no mercado — isto é, resultou em aumento da concentração dos ativos e da produção —, o que não se traduziu em expansão na indústria como um todo. Uma explicação simples para essa diferença de atitude é associar esse ciclo de

novos investimentos com o de expansão da produção graneleira e de carnes para o centro e o norte do País. Nesse caso, a expansão do parque industrial estaria acompanhando o deslocamento relativo dos grãos para os cerrados brasileiros (Quadro 5). No Quadro 5, observa-se que os anúncios se concentram nos Estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás. Como, nas regiões de fronteira agrícola, não há ativos previamente acumulados, pelo menos nas mãos das empresas nacionais, a expansão da indústria deve, forçosamente, traduzir-se na formação de novos ativos. Veja-se que, quando existe a possibilidade de realizar negócios com empresas existentes, elas o fazem, como foi o caso recente da Fatisul, localizada em Mato Grosso do Sul, e da Bertol, no Rio Grande do Sul, ambas arrendadas pela Bunge Born.

Segundo informações disponíveis nos anúncios, os investimentos aumentariam a capacidade de processamento de soja na ordem de 20 mil toneladas diárias, o que significa um incremento de pouco mais de 19% ao estoque existente, calculado em mais de 110 mil toneladas ao dia. Considerando que as informações se referem somente a dois anos e que são parciais, pois não foi possível contabilizar o aumento da capacidade de esmagamento para os 17 casos apurados, pode-se concluir que seria expressivo o aumento da capacidade de produção projetada.

Quadro 5

Anúncios sobre projetos em execução ou planos de investimento por empresas de processamento de soja do Brasil — 2002-03

EMPRESAS PROPONENTES	NATUREZA DA OPERAÇÃO	LOCALIZAÇÃO
ABC Inco (Grupo Algar)	Construção de planta industrial (esmagamento)	MT (Rondonópolis)
ADM	Construção de unidade de processamento (esmagamento)	GO ou MT
ADM	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	MT
Bunge/Dupont	Ampliação da capacidade instalada	RS
Bunge Alimentos	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	GO (Luziânia)
Bunge Alimentos	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	MT (Rondonópolis)
Bunge Alimentos	Construção de planta industrial (esmagamento)	PI (Uruçuí)
Bunge Alimentos	Construção de planta industrial (esmagamento)	PE (Suape)
Caramuru (Brasil)	Construção de planta industrial (esmagamento)	GO
Cargill	Construção de planta industrial (esmagamento)	GO (Rio Verde)
COAMO (Brasil)	Construção de unidade de processamento (esmagamento)	MS
Coinbra (Louis Dreyfus)	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	GO
Coinbra (Louis Dreyfus)	Construção de unidade de processamento (esmagamento)	MS
Coinbra (Louis Dreyfus)	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	PR
Coinbra (Louis Dreyfus)	Ampliação da capacidade instalada (esmagamento)	GO
COMIGO (Cooperativa)	Construção de unidade de processamento (esmagamento)	GO (Rio Verde)
Granol	Construção de planta industrial (esmagamento)	GO

FONTE: Valor *on line* (vários acessos).
Gazeta Mercantil (várias edições).

2 - A internacionalização da produção do agronegócio

2.1 - A crescente abertura do agronegócio ao comércio externo

Tendências gerais de evolução do setor agrícola

No período 1990-03, o setor agrícola apresentou, de um modo geral, um comportamento positivo, particularmente nos três últimos anos. Considerando o subperíodo 1995-03, compreendendo os anos transcorridos sob vigência do Plano Real, constata-se que, em sete deles, a agricultura cresceu a taxas iguais ou superiores a 3%, sendo que, nos três últimos anos, a média das taxas anuais ficou em mais de 5% (Tabela 2). Foi justamente o desempenho recente que lhe valeu aumentos de participação no PIB global. O desempenho do setor foi mais expressivo ainda quando comparado ao do industrial, que, no mesmo período, registrou quatro anos de taxas negativas e, nos demais, em apenas três superou o comportamento da agricultura.

Tabela 2

Taxas médias anuais de crescimento do PIB no Brasil — 1995-03

DISCRIMINAÇÃO	Taxas médias anuais de crescimento do PIB no Brasil — 1995-03 (%)								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (1)
Agropecuária	4,1	3,1	-0,8	1,9	7,4	3,0	5,7	5,5	5,0
Indústria	1,9	3,3	4,7	-1,5	-1,6	4,9	-0,3	2,6	-1,0
Serviços	1,3	2,3	2,6	1,1	1,9	3,7	1,9	1,6	-0,1
PIB	4,2	2,7	3,3	0,1	0,8	4,4	1,3	1,9	-0,2

FONTE: IBGE/Departamento de Contas Nacionais.

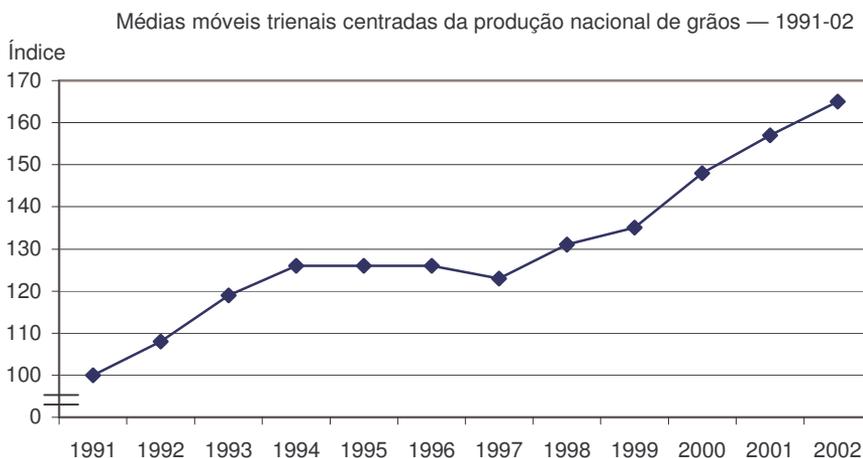
NOTA: Os dados têm como base o ano anterior = 100.

(1) Dados preliminares.

Um dos macrosssegmentos mais dinâmicos foi o setor produtor de grãos. Entre 1994 e 2003, a tonelagem produzida de soja, milho, arroz, trigo e feijão aumentou em mais de 42%, acrescentando cerca de 31 milhões de toneladas aos 73 milhões já produzidos.³ Tal performance deveu-se principalmente à expansão do cultivo da soja.

Se, para a avaliação do crescimento, se tomar o ano de 1990, então, a produção dos grãos quase dobra, pois passa de 54 para 104 milhões de toneladas em 2003. A produção animal não ficou atrás, pelos menos no que diz respeito aos resultados apresentados pela avicultura e pela suinocultura, pois a primeira cresceu 234% (ou 16,7% a.a.), e a segunda, 173% (ou 12,4% a.a.). Mesmo a bovinocultura, que não logrou os índices dos demais setores, apresentou um bom desempenho, aumentando 85,3% (ou 6,1% a.a.).

Gráfico 1



FONTE DOS DADOS BRUTOS: Sidra-IBGE.

NOTA: Os dados têm como base 1991 = 100.

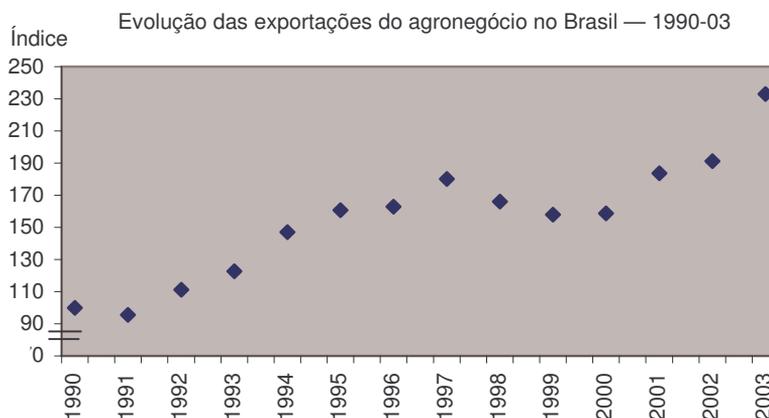
³ Considerando-se todos os grãos produzidos pela lavoura, além dos que foram utilizados neste trabalho como indicadores do bom desempenho da lavoura brasileira, então, a produção física realmente dobra até antes de 2003, pois evolui de 58 para 123 milhões de toneladas entre 1990 e 1992.

Tendências da evolução das exportações do agronegócio

O comportamento favorável da agricultura ao longo do período 1995-02, traduzido no crescimento anual do PIB, coincidiu com o aumento significativo da participação do valor das exportações agrícolas brasileiras nas exportações mundiais, que passou de 2,67% para 3,34%, representando um acréscimo de 25%. Tais dados indicam um aumento da inserção da produção brasileira no comércio mundial de produtos agrícolas. O mesmo não se pode dizer com relação à participação da economia brasileira no comércio global de mercadorias, que ficou praticamente estacionada no período, passando de 0,93% para a casa dos 0,96%, equivalendo a uma melhoria pífia, de apenas 3%.

Considerando o conjunto das exportações agrupadas no agronegócio, no período 1990-03, verifica-se que estas mais que dobraram de valor entre 1990 e 2002, chamando atenção o grande salto registrado a partir do ano 2000, acompanhando as taxas expressivas de crescimento do PIB agrícola e das produções físicas graneleira e de carnes evidenciadas antes. Uma ressalva deve ser feita aos anos iniciais de implantação do Plano Real, quando ocorreu um arrefecimento no fluxo de vendas externas.⁴

Gráfico 2



FONTES DOS DADOS BRUTOS: Ministério da Agricultura.

NOTA: Os dados têm como base 1990 = 100.

⁴ Esse arrefecimento no crescimento das exportações poderia estar relacionado, de um lado, ao crescimento da demanda interna efetiva de produtos alimentares logo após a implantação do Plano Real e, de outro, à sobrevalorização do real até 1999.

Além do aumento da participação das exportações agrícolas no comércio internacional, pode-se utilizar um segundo indicador para avaliar a importância crescente do comércio externo na economia do agronegócio, no caso, considerando a relação entre as exportações e a produção, algo como um coeficiente de abertura setorial. Estão disponíveis estimativas sobre a participação do componente exportado na produção interna para cadeias produtivas importantes, como soja, carnes e madeira. Segundo essas estimativas, entre 1996 e 2001, o indicador em todos os segmentos mencionados mostra um crescimento muito importante: os índices de participação das exportações estimados para carne bovina, soja em grãos, madeiras e aves aumentaram, respectivamente, 3,1, 2,7, 2,2 e 1,8 vezes. No caso da soja, o indicador atingiu 41%, isto é, para cada 100 toneladas de grãos produzidos no País, 41 toneladas foram vendidas no mercado externo. O índice de participação de outro produto destacado do complexo soja, óleos exportados em forma bruta, cuja abertura com relação ao mercado externo já partia de mais de 40%, aumentou para quase 46% entre 1996 e 2001 (Tabela 3).

Tabela 3

Participação da exportação de mercadorias na produção total,
segundo os produtos, no Brasil — 1996-2001

(%)

PRODUTOS	1996	1998	1999	2000	2001
Óleos vegetais em bruto	40,40	34,72	39,20	36,36	45,81
Soja em grão	15,13	28,44	30,55	34,68	40,92
Carnes de aves abatidas	10,30	10,16	15,29	12,53	18,91
Madeira e mobiliário	8,13	8,77	15,25	15,04	17,85
Carne bovina	3,47	4,56	7,22	6,75	10,78

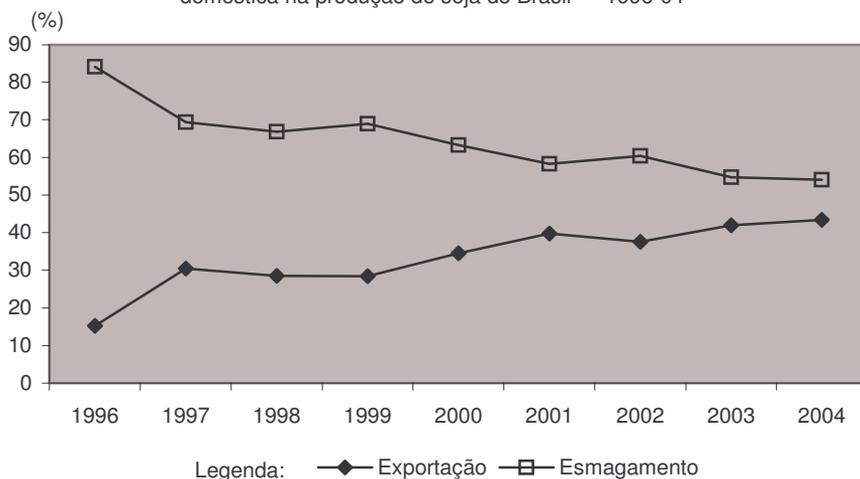
FONTE: PEREIRA, Edgar Antonio. Estagnação e limites do crescimento. **Política Econômica em Foco**, n. 2, p. 76, set./dez. 2003.

Ainda no caso do complexo soja, a tendência de abertura ao Exterior continuou após 2001, como indicam os dados expressos no Gráfico 3, que mostram a participação crescente das exportações de grãos na produção, concomitantemente à diminuição relativa do montante destinado à indústria doméstica.

Uma outra característica do quadro de inserção da soja no mercado internacional é estar crescentemente associada à venda de grãos, à matéria-prima bruta, com baixo valor adicionado. Isso remete a uma questão importante: até que ponto seria possível generalizar essa característica da inserção da soja no comércio internacional às demais cadeias do complexo agroindustrial?

Gráfico 3

Participação das exportações da soja em grãos e da soja destinada à indústria doméstica na produção de soja do Brasil — 1996-04



FONTE: Abiove.

2.2 - O padrão recente de inserção do agronegócio brasileiro no comércio internacional

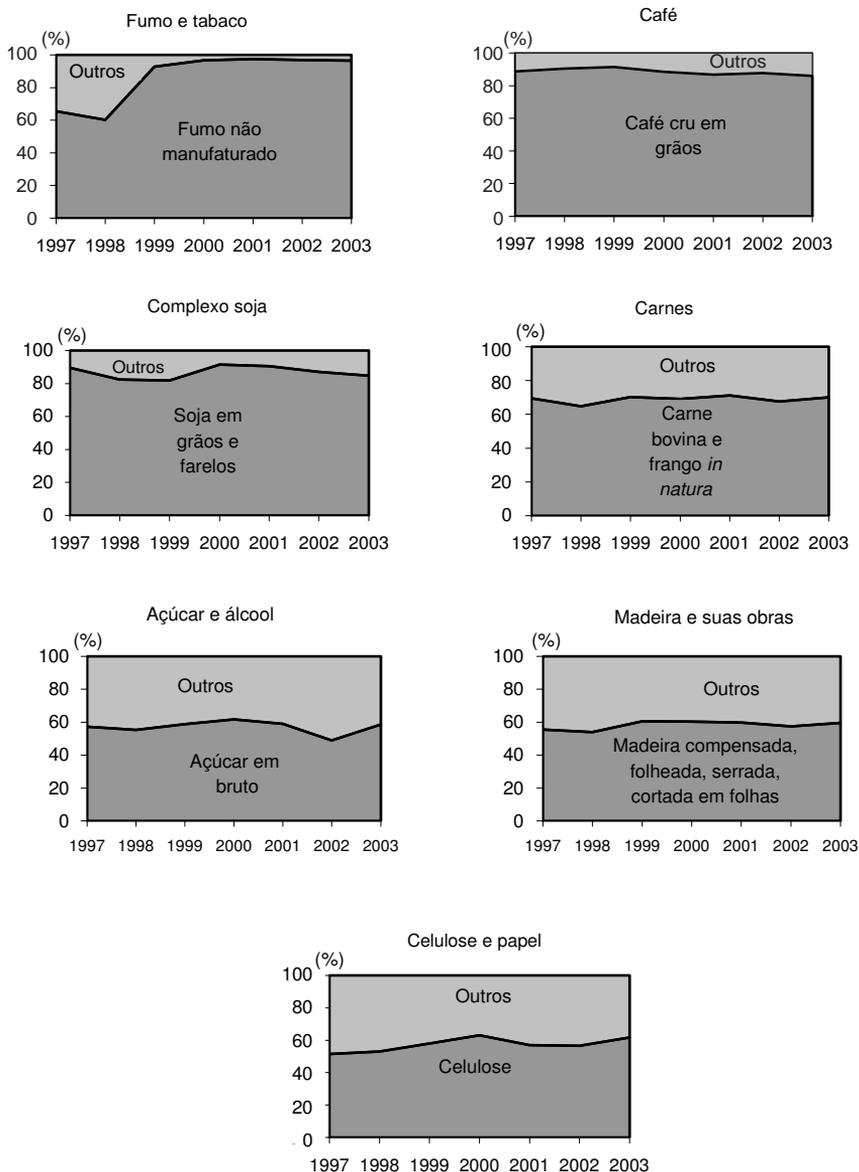
As exportações do agronegócio associam-se, por princípio, a produtos primários e a seus derivados com baixos índices de industrialização, isto é, constituem-se de *commodities*. Mas tal pressuposto não exclui a possibilidade de ter havido uma alteração na estrutura da pauta de exportações de cada uma das cadeias em favor de produtos com um grau de beneficiamento maior; em outras palavras, que o crescimento observado nas exportações estivesse associado, nesse sentido estrito, à “descommoditização” relativa do comércio exterior do agronegócio.

Para testar a hipótese, selecionaram-se as principais cadeias de produção que integram a pauta de exportações do setor pelo critério de valor total das vendas. São elas, além da soja, as de carnes de aves e bovinos; açúcar e álcool; café; fumo e tabaco; celulose e papel; e madeiras. Para cada uma delas, obtiveram-se os registros sobre os diferentes produtos exportados no período 1997-03. A partir daí, selecionaram-se as mercadorias exportadas em bruto. Uma exceção foi feita no caso da soja, em que se incluíram, além das exportações de grãos, as de farelos, que constituem resíduos do esmagamento e cujo valor da tonelada exportada se assemelha ao da matéria-prima bruta. Essas mercadorias passaram a ser consideradas *commodities* “puras”, para diferenciá-las das que apresentam um maior valor adicionado.

A observação do Gráfico 4 permite uma primeira constatação de caráter geral, qual seja, que são ainda muito expressivas as participações das *commodities* “puras” nas respectivas pautas de exportação. Os índices mais elevados de participação de produtos de baixo valor agregado dentro de cada cadeia aparecem nos setores fumo, café e soja, todos com valores maiores que 80%, chegando, no caso do fumo, à marca de quase 100%. As exportações de açúcar em bruto, carnes *in natura*, celulose e papel e madeiras apresentam participações menores, contudo situaram-se em patamares superiores a 50%. Além disso, o comportamento dos índices de participação ao longo do período 1997-03 sugere que, de uma forma geral, foi mantida a importância relativa dos produtos de baixo valor agregado nas exportações e, em alguns poucos casos, que esta até aumentou. Sendo assim, é possível concluir que a inserção crescente da produção do agronegócio no mercado internacional se baseou de forma muito importante em *commodities* “puras”, em outras palavras, em matérias-primas brutas.

Gráfico 4

Participação dos produtos com baixo valor adicionado no valor total das exportações do setor, no Brasil — 1997-03



FONTE: www.ibge.gov.br

3 - Conclusões: implicações da internacionalização das cadeias agropecuárias sobre o padrão de inserção recente do agronegócio ao comércio mundial

Na primeira seção do artigo, mostrou-se a expansão dos grandes grupos estrangeiros sobre a economia do agronegócio através de aquisições de ativos existentes e de novos investimentos (caso da soja). Esse processo permitiu-lhes controlar setores estratégicos das cadeias de produção agropecuária relacionados a suprimentos à agricultura — pesquisa agrobiotecnológica e indústria sementeira, fertilizantes, defensivos, produtos de saúde animal e máquinas e equipamentos agrícolas. Como tais grupos usualmente integram, formal ou informalmente, produtores agrícolas, financiando-os, transmitindo-lhes inovações tecnológicas e adquirindo sua produção; como são processadores de matéria-prima; e, finalmente, dado que constituem poderosas *tradings* internacionais, principalmente responsáveis pelo comércio exterior das *commodities* em seus vários ramos, então, é razoável concluir que desempenharam um papel estratégico na internacionalização da produção brasileira agropecuária.

Já as informações contidas na segunda seção do texto, relativas ao padrão de inserção da economia do agronegócio no comércio de bens, indicam que a internacionalização da produção brasileira se baseou, sobretudo, no comércio de *commodities* “puras”, em cada cadeia produtiva.

Ora, como são as grandes *tradings* internacionais que respondem por parte substancial das exportações do agronegócio, seriam elas que estariam a integrar crescentemente a produção brasileira para o mercado internacional — sob a forma de mercadorias de baixo valor adicionado. Mas estariam elas, nesse período, seguindo apenas passivamente as indicações do mercado, ou poder-se-ia imaginar, diferentemente, que teriam atuado segundo estratégias corporativas globais, nas quais o Brasil funcionaria como exportador de *commodities* “puras”?

A resposta a essa questão não é simples e implica, em todo o caso, considerar como se estruturam a produção e o comércio global hoje. Sabe-se que as grandes empresas multinacionais desagregam o processo produtivo em densas redes, em âmbito mundial, e o controlam sob diferentes formas organizacionais. Constituem cadeias de produção globais, onde os elos se distribuem por um

número cada vez maior de países. A decisão sobre qual o papel de cada parte no todo, em outras palavras, sobre a forma de inserção de cada filial/planta no processo global de produção, foge do controle dos administradores locais. São decisões concebidas globalmente, em função de estratégias de crescimento que visam ao interesse do grupo como um todo e não de cada uma de suas partes em particular. E isso até porque as empresas globais também estão sujeitas a regulamentações (barreiras à importação) de comércio vigentes nos diferentes países em que se implantam.

Independentemente das sobredeterminações institucionais que estiveram a influenciar as formas concretas de dissociação territorial do processo produtivo pelas multinacionais, defende-se que a forma *commodity* de inserção comercial recente do agronegócio brasileiro nos mercados globais está relacionada às estratégias globais dos grandes grupos multinacionais. Aceita a premissa metodológica, pode-se concluir que a atuação das corporações globais no espaço brasileiro contribuiu para reforçar e dar novo alento a uma já conhecida divisão internacional do trabalho entre regiões centrais e periféricas e que alterações nesse quadro, em um horizonte de médio prazo, dependerão, de forma importante, do desenvolvimento e das estratégias das corporações globais.

Referências

- BENETTI, Maria D. Crise corporativa em mercados globalizados: o caso da Parmalat. In: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 2. **Anais...** Porto Alegre: PUC, 2004.
- BENETTI, Maria D. Reestruturação das indústrias de suprimentos agrícolas no Brasil, nos anos 90: concentração e desnacionalização. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 30, n. 1, p. 137-166, jun. 2002.
- BENETTI, Maria D. Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90. In: FLIGESPAN, Flávio B. (Coord.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000.
- BENETTI, Maria D. Reestruturação na área da circulação das mercadorias: o novo fator determinante da luta competitiva no mercado agroindustrial brasileiro. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 22, p. 59-85, 2001.
- BONELLI, Regis. **Fusões e aquisições no Mercosul**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. (Texto para discussão, n. 718).

BONELLI, Regis; PINHEIRO, Armando C. **Desempenho econômico e dinâmica industrial no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2004. (texto para discussão).

CASTRO, Ana Célia. **Estudo da competitividade da indústria brasileira: o caso da indústria de óleos vegetais**. Rio de Janeiro: Forense Universitária: UFRJ, 1996.

CEPAL. **Globalización y desarrollo**. Santiago do Chile: [A Comissão], 2002. cap. IV.

CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe**. Santiago do Chile: [A Comissão], 1998. cap. II.B. 1. (Informe 1998).

MACEDO, Jamil. Os cerrados brasileiros: Alternativa para a produção de alimentos no limiar do século XXI. **Revista de Política Agrícola**, Ano 4, n. 2, abr./maio/jun. 1995.

PEREIRA, Edgar Antonio. Estagnação e limites do crescimento. **Política Econômica em Foco**, n. 2, set./dez. 2003.