

Apresentação

Este relatório tem por objetivo descrever as atividades desenvolvidas de forma sistemática e analisar os resultados obtidos pelo bolsista junto ao Grupo de Estudos em Economia Industrial, do Departamento de Economia da Universidade Estadual Paulista – Campus de Araraquara – durante o segundo semestre da pesquisa. O relatório está dividido em cinco partes.

Na primeira parte deste relatório fez-se uma breve descrição, por um lado, das atividades desenvolvidas de forma coletiva pelo grupo e, por outro, das atividades realizadas pelo bolsista, mais direcionadas ao projeto de iniciação científico. É importante observar que as atividades individuais possuem um caráter complementar para o desenvolvimento das atividades do GEEIN.

A segunda parte está constituída pela descrição da amostra e dos grupos econômicos, expondo o número de empresas trabalhadas e a origem do capital destas. Também nesta seção foi feita a comparação das maiores empresas de alimentos do mundo com as empresas da amostra. Adicionalmente, analisou-se os fluxos comerciais da amostra e dos grupos, fazendo uma exposição detalhada da origem e destino dos fluxos comerciais, por blocos econômicos e países, do Brasil, da amostra e dos grupos econômicos.

Na terceira parte analisou-se a concentração dos fluxos comerciais das empresas da amostra e dos grupos econômicos seguindo dois critérios: a) por origem do capital – ou seja, qual a participação dos países de origem das empresas da amostra e dos grupos econômicos nos fluxos comerciais e b) por maior fluxo comercial – ou seja, qual a participação dos principais países nos fluxos comerciais da amostra e dos grupo. Como indicadores para medir esta concentração do comércio utilizou-se o Grau Médio de Concentração por Origem do Capital e Grau Médio de Concentração por Maior Fluxo. Esses indicadores serão definidos posteriormente.

A quarta parte fez-se a análise dos produtos comercializados pela amostra e pelos grupos econômicos, seguindo os seguintes elementos: 1) principais produtos importados e exportados; 2) a intensidade industrial e tecnológica dos produtos comercializados, identificada pelos valores médios dos produtos expresso em dólares por quilo; 3) análise dos valores médios dos produtos comercializados dividindo por blocos econômicos; 4) divisão dos produtos por categorias: matérias-primas, bens finais,

bens-de-capital, insumos complementares e insumos diferenciados; 5) distribuição dos produtos por faixa de valores médios; 6) identificação e análise dos produtos que só aparecem no comércio em 1997 (denominou-se *produtos novos*), comparando-os aos demais produtos em termos de valores médios e categorias; 7) identificação e análise dos produtos que mais cresceram entre 1989 e 1997.

Na quinta parte fez-se uma exposição das empresas da amostra, levando em conta os seguintes elementos: data de fundação, faturamento, número de empregados e distribuição das vendas por regiões no mundo e por tipos de produtos. Outros dados foram explicitados de forma menos padronizada entre as empresas. Com estes elementos buscou-se fazer uma breve análise das empresas em termos de investimentos e das estratégias das empresas produtivas e comerciais.

1. Descrição das atividades

Nesta seção far-se-á uma breve descrição das atividades realizadas no segundo semestre da pesquisa no âmbito do GEEIN – Grupo de Estudos em Economia Industrial, do Departamento de Economia da Universidade Estadual Paulista – Campus de Araraquara. Esta primeira parte se divide em duas: a primeira refere-se às atividades coletivas, de caráter amplo e abrangente no tocante à economia brasileira e, em especial, à indústria. A segunda parte diz respeito às atividades individuais que estudam os fenômenos mais direcionados/específicos. No entanto, as atividades individuais possuem um caráter complementar para o andamento das atividades do GEEIN.

1.1. Atividades coletivas

O segundo semestre da atividade de pesquisa seguiu a dinâmica de trabalho do GEEIN já descrito no primeiro relatório desta pesquisa. Realizaram-se semanalmente reuniões entre os integrantes do grupo de estudos: coordenador, professores colaboradores, bolsistas e novos integrantes. Nas reuniões discutiam-se o andamento das atividades coletivas e individuais, as dificuldades encontradas em sua execução e propostas para o encaminhamento de soluções.

O grupo de estudos vem realizando um vasto levantamento de informações das maiores corporações industriais transnacionais. Possui, para tanto, uma lista fornecida pelo *Financial Times*, adicionada de outras fontes, onde constam aproximadamente 950 empresas industriais consideradas “globais”. Através da consulta a um banco de dados denominado Info-Track, obtido em fase experimental pelo GEEIN, bem como ao *site* de informações corporativas *Wright Research Center* (profiles.wisi.com), os integrantes do grupo vêm buscando informações para a montagem de um banco de dados com informações variadas a respeito das empresas: histórico, faturamento, número de empregados, distribuição espacial e setorial das atividades produtivas, número de patentes e fusões e aquisições, por exemplo.

Foram realizados também seminários para a discussão de textos acadêmicos e técnicos (artigos, relatórios, capítulos de livros), de artigos da imprensa especializada (*Gazeta Mercantil*) e dos resultados dos trabalhos individuais de pesquisa. Cabe também mencionar duas visitas realizadas a empresas da região de Araraquara. O Grupo de Estudos em Economia Industrial também realizou em julho deste ano, junto ao

Departamento de Economia da UNESP, um seminário de pesquisa, no qual foram apresentados os resultados da pesquisa realizada pelo GEEIN e colaboradores em convênio com o IPEA sobre *Cadeias Produtivas Globais: Desafios para o Brasil*. Neste seminário os estudantes integrantes do GEEIN apresentaram os resultados parciais de suas pesquisas individuais, em andamento.

1.1.1. Estudo de instrumental estatístico

O GEEIN possui uma base de dados produzida pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) formada por 4 arquivos magnéticos: exportações em 1989, importações em 1989, exportações em 1997 e importações em 1997¹. Nos arquivos constam informações desagregadas de comércio exterior, ou seja, as empresas que realizaram as operações, os produtos exportados e importados, o país de destino/origem das exportações e importações e o valor das operações em US\$ FOB.

Como os arquivos são muito extensos, utiliza-se um instrumental informático e estatístico (SPSS) para manipulá-los². Foi necessário, então, o aprendizado do instrumental estatístico pelos bolsistas do grupo de estudos. O SPSS é uma planilha eletrônica, apresentada em língua inglesa, com ferramentas para análise estatística, bem como para a sua manipulação, tais como ordenar, selecionar, agregar e combinar.

Nos arquivos fornecidos pela SECEX, as empresas, os produtos e os países de destino/origem das operações aparecem listados em códigos numéricos. Para empresas utiliza-se o CGC, para os produtos a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e para os países, o código fornecido pela própria SECEX. É necessário, pois a elaboração de rótulos (*labels*) que são construídos no próprio programa e podem ser salvos (ou gravados) como procedimentos computacionais de programação (*syntax*).

Todos os resultados estatísticos deste relatório foram obtidos através do uso do referido programa. Em alguns casos, foi conveniente a utilização da planilha eletrônica Microsoft Excel, uma vez que os arquivos gerados pelos dois programas são facilmente compatíveis.

¹ Um agradecimento especial deve ser feito ao NEIT/UNICAMP pelo acesso ao material da SECEX.

1.2. Atividades individuais

Nesta seção far-se-á um breve descrição das atividades desenvolvidas pelo bolsista, tendo como preocupação relacionar, de forma sistemática como foram constituídos os resultados apresentados neste relatório e as suas relações com o cronograma inicial do projeto de pesquisa. Como previsto, o bolsista fez um curso de aprofundamento do SPSS, o qual foi muito útil no processamento dos dados das empresas da amostra e dos grupos econômicos.

A análise dos fluxos comerciais das empresas da amostra e dos seus respectivos grupos econômicos foi feita de forma detalhada e ampla. Esta parte da pesquisa tomou um tempo considerável desde a manipulação da base de dados da SECEX até propriamente o estudo analítico destes resultados. Na análise dos fluxos comerciais foram processados e interpretados dados referentes aos seguintes elementos:

- 1) soma do total do comércio das empresas e dos grupos econômicos;
- 2) identificação dos principais produtos comercializados pela amostra e pelos grupos econômicos;
- 3) identificação dos principais países da amostra e os grupos econômicos que realizaram comércio;
- 4) cálculo do comércio intrafirma, tendo como indicador o grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capital (será definido e interpretado no decorrer deste relatório);
- 5) cálculo do grau de concentração por fluxo principal;
- 6) cálculo do valor médio dos produtos comercializados;
- 7) divisão dos produtos por categorias – matérias-primas, bens finais, bens-de-capital, insumos complementares e insumos diferenciados;
- 8) agrupamento dos produtos comercializados por faixa de valores médios;
- 9) identificação dos produtos que mais cresceram entre 1989 e 1997;
- 10) identificação dos produtos que só aparecem nos fluxos comerciais da amostra e dos grupos em 1997.

O estudo analítico das estratégias das empresas da amostra foi realizado de forma menos profunda do que a análise dos fluxos comerciais e está na Parte 5 deste

² Se uma empresa A realizou em 1989 ou 1997 uma operação de exportação ou importação de um produto x para um país y no valor de US\$ 1, esta operação constará nestes arquivos. O tamanho dos arquivos varia de 7 megabytes (exportações em 1989) a 22 megabytes (importações em 1997).

relatório. Isso ocorreu devido ao grande dispêndio de tempo no processamento e análise dos dados dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos, levando em consideração os elementos listados acima. Na análise dos fluxos comerciais foram comparados os fluxos em termos quantitativos e qualitativos, identificando o comportamento das importações e exportações, e paralelamente, comparando os resultados da amostra e dos grupos econômicos.

Adicionalmente, coletou-se na primeira fase da pesquisa e no começo da segunda fase informações das empresas da amostra quanto aos investimentos, vendas (como estas se distribuíam no mundo), pesquisa e desenvolvimento, entre outras. Para as empresas estrangeiras essa tarefa foi relativamente mais fácil. Já para as empresas de capital nacional exigiu-se um maior esforço, buscando informações nos *sites* das empresas, imprensa especializada, entre outros. Isso se deve ao fato das empresas estrangeiras serem mais internacionalizadas e com ações mais pulverizadas nas bolsas do que as empresas de capital nacional. Devido ao número de horas expressivas no processamento e análise dos fluxos comerciais e da dificuldade de obter dados de forma padronizada entre as empresas, a parte de análise das estratégias das empresas e do padrão dos investimentos foi realizada de forma parcial.

Os organogramas constituídos, formando os grupos econômicos das empresas da amostra, foram completados com os CGCs das empresas que realizaram comércio em 1989 e/ou em 1997. Como descrito no relatório anterior os grupos foram formados a partir dos *Guias Interinvest* (1995 e 1998) e do *Atlas Financeiro do Brasil* (1997). Posteriormente, procurou-se para todas as empresas dos grupos econômicos os CGCs, sendo que o total das empresas em que foram procurados os CGCs é de 315 empresas. Destas, para 95 foram encontrados os CGCs. A razão desta diferença é que o arquivo em que são procurados os CGCs foi elaborado a partir da base de dados das empresas que realizam comércio no período estudado. Dessa maneira, as empresas que não fazem comércio não possuem CGCs no arquivo. Isso, no entanto, não atrapalha o desenvolvimento da pesquisa, pois interessa apenas as empresas que fazem comércio, pois a pesquisa está centrada na análise dos fluxos comerciais.

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.

Como previsto no cronograma do projeto inicial de pesquisa, o bolsista enviou resumos para o Congresso da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência em julho de 2000 e para o Congresso da UNESP em outubro de 2000, onde apresentará os resultados contidos neste relatório.

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

2.1. 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 de empresas de forma equilibrada, 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 estrangeiras.

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.

2.2. Amostra e grupos econômicos

Dessa maneira, 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 vinte e um grupos econômicos, sendo que dezoito deles têm mais de uma empresa que realiza comércio ou em 1989 e/ou em 1997. 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 constituída de 41 empresas agroalimentares, sendo 12 empresas o capital controlador era de origem estrangeira e 29 empresas de capital nacional. Como a presente pesquisa definiu a amostra seguindo o critério das maiores empresas agroalimentares em faturamento, far-se-á no decorrer deste relatório um paralelo entre a presente pesquisa e a da Domingues (1999)⁴.

³ No relatório anterior desta pesquisa a amostra estava constituída por 41 empresas pelos critérios descritos no relatório parcial. No entanto 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.

⁴ 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.

Somando-se todas as empresas que pertencem aos respectivos grupos econômicos e as empresas grupo⁵ totalizam-se 315 empresas, sendo que apenas 95 empresas, ou seja, 29,52% delas, realizam comércio nos anos em estudo. No tocante aos grupos de origem do capital nacional, eles compõe 65 empresas, sendo que destas 24 comercializam no período estudado, ou seja, aproximadamente 36,92% das empresas. Já para os grupos de origem de capital estrangeiro, eles abrangem 250 empresas, 69 das quais realizam comércio nos anos em estudo, ou seja, 27,60% delas. Portanto, observa-se que um maior número de empresas dos grupos de capital nacional fazem comércio em relação aos grupos de capital estrangeiro. No caso da amostra, apenas duas empresas não realizam comércio nos anos de 1989 e/ou 1997⁶.

Entre os grupos trabalhados o grupo argentino Bunge Y Born possui o maior número de empresas somando 68 empresas, das quais 15 realizam comércio (9 ligadas ao setor de alimentos e 8 ao setor químico–fertilizantes)⁷. Nesta direção dos maiores grupos alimentares no Brasil, segue-se o grupo Unilever (com 32 empresas e 9 que fazem comércio), o grupo italiano Parmalat (30 empresas e 8 realizam comércio), o grupo francês Dreyfus (25 empresas e apenas 5 comercializam), o grupo suíço Nestlé (18 empresas e 6 com comércio), o grupo Philip Morris com 18 empresas e apenas 3 (incluindo a Kibon) realizam comércio e o grupo de capital nacional Sadia com 18 empresas e 7 fazem comércio nos anos de 1989 e/ou 1997. Os grupos com suas respectivas empresas que realizam comércio nos dois anos estudados estão no Anexo 3.

2.3. 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, entre as 40 empresas existem casos onde não há formação de grupos, pois essas empresas não pertencem a nenhum grupo econômico, o que

⁵ Empresas que não constituem grupos aqui no Brasil e não pertence a nenhum grupo. Um exemplo é a empresa Josapar Joaquim Oliveira S.A. Parts.

⁶ Das empresas da amostra que não fazem comércio uma é de origem de capital estrangeiro e a outra de origem de capital nacional. Cabe observar que as empresas Kibon S.A. Indústrias Alimentícias e Kraft Lacta Suchard Brasil S.A., no arquivo que foi utilizado para a procura de CGCs de todas as 315 empresas, apresentam o mesmo CGC 57003881. Isto pode ter ocorrido devido à compra da Kibon, que era do grupo americano Philip Morris, pelo grupo anglo-holandês Unilever. Como no período pesquisado 1989 e 1997 a Kibon pertencia ao grupo Philip Morris adotamos o CGC 57003881 pertencente à empresa Lacta Suchard Brasil S.A. O outro caso diz respeito ao grupo Perdigão: a empresa Perdigão Agroindustrial apresenta uma razão social e dois CGCs diferentes. Neste caso os dois CGCs foram utilizados.

⁷ Para este grupo apenas foram consideradas e analisadas as empresas ligadas ao setor de alimentos.

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.”⁸

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 foram descritos no relatório parcial desta pesquisa e estão resumidamente 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 financeiros mais amplo 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

⁸ 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.

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”.

Na presente pesquisa o foco de análise foi o comércio exterior considerando principalmente os seguintes aspectos: a) intensidade dos fluxos comerciais, seja em termos absoluto, 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 na Parte 3 deste relatório).

2.4. 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)⁹. A exceção é o grupo Unilever (3º da lista) cujas empresas de alimentos no Brasil não estão entre as primeiras. A Kibon está, na amostra estudada, em último lugar das empresas estrangeiras da amostra (vide Anexo 1).

2.5. Fluxos comerciais da amostra 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 mundial¹⁰. Atrelados a esse comportamento estão associados dois elementos, em especial:

- 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 comerciais ¹¹(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 1994) e da reestruturação intensa ocorrida nas grandes corporações mundiais¹² durante a década de 80 e nos 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.¹³ A participação brasileira no comércio internacional, que era de 1,41% das exportações mundiais em 1984, se reduz para 0,94% do total em 1995. Quanto às

⁹ As empresas Santista Alimentos e Ceval Alimentos pertencem ao grupo argentino Bunge Y Born.

¹⁰ O PIB durante esse período teve um desempenho modesto.

¹¹ 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).

¹² Exemplo agudo de reestruturação, tanto geograficamente como nos segmentos de atuação de produção e comercialização, pode ser ilustrado pelo grupo Unilever. Para ver detalhes, Martinelli, 1999.

importações, durante os anos 80 a participação brasileira no total das importações mundiais se reduziu de 1,12% em 1980¹⁴ para 0,55% em 1988 e 0,61% em 1992 (Camargo, 1999).

O Brasil aumenta 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, onde 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 as taxas do comércio da economia brasileira. No entanto, 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 abordado acima, 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 que em 1989 era US\$ 34.383 milhões e em 1997 US\$ 52.986 milhões, apresentando, assim, um crescimento de 54,11% no período. Dessa maneira observa-se uma perda relativa do comércio brasileiro em relação ao mundial (vide Tabela 2 e 3).

¹³ Nos anos 90, o Brasil além de ter uma retomada do processo de endividamento externo, perdeu competitividade nas exportações.

¹⁴ Dadas a crise da dívida externa e a necessidade de restringir as importações.

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: ONU, 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, pelo menos, 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 considera os grupos econômicos. As importações dos grupos em relação às da amostra em 1989 têm uma variação de 36,42%, enquanto em 1997 de 58,64%. Já 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 mostra, 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).

2.6. Comparação entre as maiores empresas da amostra e os grupos econômicos em termos de fluxos comerciais

Das 10 maiores empresas da amostra exportadoras em 1997, 6 delas também eram as maiores exportadoras em 1989. Das empresas que não constavam como exportadoras em 1989 e aparecem na lista de 1997 estão a Glencore, Santista Alimentos e a cooperativa Copersucar (vide Anexo 2). Dos 10 maiores grupos econômicos da amostra exportadores em 1997, 8 deles eram os que mais exportavam em 1989, sendo que os dois grupos que não eram os maiores exportadores em 1989 e em 1997 estão entre os mais importantes, como o grupo suíço Glencore e o Copersucar (vide Anexo 2).

Quanto às 10 maiores empresas da amostra importadoras em 1997, 5 delas também apareciam na lista das maiores importadoras em 1989. As 5 empresas que não estavam na lista das maiores ou não faziam comércio em 1989 são a Santista Alimentos, J. Macedo Alimentos, Josapar, Cargill Agrícola e a Refinadora de Óleos Brasil (ROB). Já dos 10 maiores grupos econômicos que exportavam em 1997, 7 deles também estavam entre os maiores importadores em 1997. Os 3 grupos que não eram significativos, dentro da amostra em estudo, são o grupo J. Macedo Alimentos, o grupo Cargill e grupo André & Cie, Solimex S.A. (vide Anexo 2).

Desse modo, a análise dos grupos mostra, em relação à da amostra, que estes têm uma menor variação das suas posições relativas entre os grupos estudados. Outra característica a se notar é que se diferenciam significativamente as empresas que aparecem entre as maiores exportadoras e as que estão entre as maiores importadoras. Isto também vale para os grupos econômicos, mas em menor grau. Das 10 maiores empresas da amostra apenas 2 coincidem nas listas das maiores importadoras e exportadoras em 1989 e 1997 (Ceval Alimentos e Sadia Concórdia) e outras duas aparecem como maiores importadoras e exportadoras em 1997 e apenas realizam exportações em 1989 (Cargill Agrícola e ROB). Outro caso que aparece neste sentido é a Santista Alimentos da amostra que aparece entre as 10 maiores apenas para os fluxos comerciais em 1997. Por fim, a cooperativa Copersucar da amostra de capital nacional importa em 1989 e exporta em 1997.

Com relação aos 10 maiores grupos, três deles exportam e importam em 1989 e 1997, sendo eles Sadia, Família Coser e Bunge Y Born. Dois deles exportam nos dois anos em estudo e importam apenas em 1997 (os grupos Cargill e André & Cie, Solimex

S.A.). Os outros dois casos referem-se aos grupos de capital nacional Perdigão e Braswey, que importam em 1989 e exportam em 1989 e 1997.

Outro aspecto das empresas da amostra, quanto à colocação que elas ocupam relativamente no fluxos comerciais, são as suas respectivas posições em termos de faturamento. Das 10 maiores empresas exportadoras da amostra em 1997 apenas 6 estão entre as que mais faturam no ano de 1998 na amostra. Estas seis são as seguintes: Sadia Concórdia, Copersucar, Ceval Alimentos, Santista Alimentos, Cargill e Coinbra.

Já para as 10 maiores importadoras em 1997 apenas 5 pertencem à lista das 10 empresas que têm maiores faturamento na amostra. Estas são as seguintes: Ceval Alimentos, Santista Alimentos, Sadia Concórdia, Cargill e Nestlé. Cabe destacar que a empresa Copersucar, que mais fatura em 1998, importa pouquíssimo em 1997 e a empresa Nestlé, que mais fatura em 1998 das empresas estrangeiras instaladas no Brasil, não está entre as 10 maiores empresas exportadoras em 1997. Dessa maneira, pode-se notar que há uma correlação significativa entre as empresas que mais faturam no Brasil e as que mais comercializam, sendo que para as exportações isso é mais expressivo.

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

2.7.1. 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 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 disso, 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. 57,2% das importações realizadas pelo Brasil em 1994 foram provenientes destas regiões, enquanto em 1980 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, decorrente das quedas dos preços desse produto no mercado internacional desde os anos 80, assim como uma menor dependência do país em relação ao petróleo (Camargo, 1999).

Como ocorreu com a Ásia, 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).

2.7.2 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 americano incidente sobre este produto. Por outro lado, quanto à origem do fluxos comerciais agrícolas, as importações provenientes dos Estados Unidos aumentaram em 150% entre 1990 e 1996, notadamente o trigo (Camargo, 1999).

Adicionalmente, as exportações brasileiras cresceram significativamente para a China, países do Sudeste Asiático e países africanos. O Japão e estas regiões corresponderam a 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)

	1990		1991		1992		1993	
Procedência	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
	1994		1995		1996		1997	
Procedência	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.

2.7.3. Amostra e grupos econômicos

2.7.3.1. Por Blocos Econômicos

Na 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

A amostra concentra as importações de 1989 no Mercosul (com 38,77% das importações totais da amostra), no Restante da Europa (com 24,35%), no ALCAN (com 16,87%) e na União Européia (com 14,74%). O restante dos fluxos comerciais está distribuído em patamares muito baixos, os mais expressivos sendo o restante da Ásia com 2,78% e o Japão com 1,55% do total das importações de 1989. A União Européia, ALCAN e Japão são responsáveis por 33,16% das importações da amostra em 1989.

A origem das importações de 1997 da amostra está concentrada também no Mercosul (que aumentou significativamente a sua participação para 49,69% do total das importações deste ano), no ALCAN (que teve um acréscimo expressivo representando 30,88%) e na União Européia (que diminuiu para 10,41% das importações de 1997).

Cabe observar a queda expressiva do Restante da Europa que passou a representar apenas 0,98% das importações. O Japão diminuiu sua participação para 0,49% e o restante da Ásia aumentou para 3,13% das importações do Brasil em 1997. A União Européia, ALCAN e Japão aumentaram sua participação nas importações da amostra para 41,78% em 1997 graças ao aumento de participação da ALCAN que compensou a queda da União Européia e do Japão (vide Tabela 5).

Comparando estes resultados da origem das importações da amostra com a das importações brasileiras notamos algumas peculiaridades. Em 1997 41,29% das importações da amostra são oriundas da União Européia e da ALCAN. Este dado se aproxima muito mais aos 44,8% das importações brasileiras provenientes de países desenvolvidos da Europa e da América do Norte em 1980 do que os 57,2% em 1994 vindos destas regiões. No entanto, em 1989 31,61% das importações da amostra são da União Européia e da ALCAN. Dessa maneira, as importações da amostra destas regiões cresceram enormemente, assim como, as importações brasileiras.

Em relação às importações brasileiras provenientes da Ásia, em 1994 elas representavam 17,5% do total e em 1980 39,6%¹⁵, enquanto a amostra importava da Ásia em 1997 apenas 4,61% do total de suas importações (vide Tabela 5). Já se incluirmos os grupos econômicos das empresas da amostra 12,05% das importações vêm da Ásia em 1997 (vide Tabela 6). As importações da Ásia pelos grupos econômicos apresentam um crescimento em relação às de 1989, que representavam 3,82% das importações dos grupos. Portanto, ao contrário da tendência de declínio das importações vindas da Ásia, as importações provenientes desta região dos grupos econômicos cresceram expressivamente.

As importações da amostra oriundas do Mercosul de 1989 a 1997 tiveram um acréscimo, como também tiveram as importações do Brasil vindas desta região. No entanto, para a amostra isso se deu de forma significativamente mais elevada. Enquanto que a partir de 1991 as importações provenientes do Mercosul eram de 13,3%, em 1980 eram de 4,6%, as importações do Mercosul realizadas pela amostra em 1989 representavam 38,77% do total destas e em 1997 cresceram para 49,69%. 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).

¹⁵ Queda já explicada anteriormente.

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 33,56% das importações da amostra de Domingues e em 1997 a Argentina e o Paraguai concentraram 42,99% do total das importações.

Tabela 5

Participação dos blocos econômicos 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.

A1) Comparação dos resultados dos grupos econômicos com os da amostra - importações

Nesta comparação observa-se que são os mesmos blocos econômicos que concentram a origem das importações em 1989 realizadas no período pela amostra e pelos grupos econômicos. Os grupos apresentam a mesma tendência de queda ou aumento na participação das importações da amostra, abordada anteriormente. Algumas mudanças em termos de patamares ocorreram, sendo que o Mercosul manteve para os grupos sua participação praticamente estável em relação à amostra, a União Européia e o ALCAN aumentaram um pouco para 18,26% e 20,06% do total das importações dos grupos, respectivamente, e o Restante da Europa teve uma queda, ficando responsável por 18,47%.

Já para 1997 nota-se algumas mudanças consideráveis na origem das importações dos grupos econômicos em relação à amostra. A mais expressiva refere-se ao Japão que era responsável por 1,52% das importações dos grupos em 1989 e passou para 6,31% em 1997. O Mercosul perdeu um pouco sua participação nas importações dos grupos econômicos em relação à amostra em 1997, representando 43,37% do total das importações realizadas pelos grupos em 1997, enquanto para a amostra representava 49,69% para o mesmo ano. A União Européia, ALCAN e Japão participaram em 39,84% das importações dos grupos econômicos trabalhados em 1989, enquanto em 1997 representam 46,57%. Portanto, quando consideramos as importações oriundas dessas três regiões econômicas, os grupos econômicos apresentam em relação à amostra uma maior concentração. O caso mais expressivo é o Japão (vide Tabela 6).

Tabela 6

Participação dos blocos econômicos nas importações e exportações dos grupos em 1989 e 1997 (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.

B) Exportações

A amostra concentra as exportações em 1989 na União Européia (com 52,68% das exportações totais da amostra), seguida pelo Restante da Ásia (com 10,30%), Restante da Europa (com 9,72%), Oriente Médio (com 7,92%), ALCAN (com 6,66%) e Japão (com 5,41%). Portanto, mais da metade das exportações da amostra têm destino para a União Européia em 1989 (vide Tabela 5).

No ano de 1997 a maior concentração das exportações da amostra destina-se também à União Européia, mas esta perde participação em relação a 1989, passando para 45,79% do total das exportações realizadas pela amostra. O Restante da Ásia e o Mercosul aumentam sua participação para 15,60% e 5,14%, respectivamente, das exportações neste ano. Cabe ressaltar que em 1989 o Mercosul representava apenas 0,50% do total das exportações da amostra. Esses resultados também apontam a mesma tendência que o estudo de Domingues (1999) identificou, sendo que a participação do Mercosul nas exportações de sua amostra representava 0,22% em 1989 e em 1997 passou para aproximadamente 4%. Outras mudanças, mas menos expressivas, pelo menos em termos de patamares, estão associadas à perda de participação da ALCAN e do Restante da Europa que passaram a representar 3,47% e 5,07%, respectivamente, no total das exportações da amostra em 1997, enquanto em 1989 a participação era de 6,66% e 9,72%, respectivamente. Um aspecto que chama atenção é o patamar de participação do Oriente Médio no total das exportações da amostra que foi de 7,92% e 8,81%, respectivamente, em 1989 e 1997 (vide Tabela 5).

Quando comparamos a porcentagem do total das exportações brasileiras com 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)¹⁶. No entanto, os patamares de participação da Europa nas exportações da amostra são bem superiores aos das exportações brasileiras para esta região. Em 1995, 29,4% das exportações brasileiras destinavam-se à Europa, enquanto para a amostra 50,86% 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 a ALCAN eram de 3,47%. Portanto, as exportações da amostra a ALCAN representa uma parcela substancialmente menor do que para as exportações brasileiras. Quanto ao Mercosul, este representava 13,3% do destino das exportações brasileiras. Já para a amostra em estudo, 5,14% das exportações em 1997 destinam-se ao Mercosul. 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 destina-se para esta região.

¹⁶ O estudo de Camargo (1999) aborda os anos de 1980 e 1995 e a análise da presente pesquisa centra nos anos de 1989 e 1997.

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 18,15% das exportações da amostra destinavam-se ao Japão, “Tigres Asiáticos” e Restante da Ásia. Já em 1997 25,70% 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 Camargo (1999), a participação das exportações das exportações brasileiras para esta região em 1995 era de 20,1%, enquanto em 1980 era de 14,4%.

B1) Comparação dos resultados dos grupos econômicos com os da amostra - exportações

Analisando o comportamento das exportações dos grupos econômicos quanto ao destino, ou seja, como as exportações dos grupos se distribuem nos blocos econômicos entre os anos de 1989 e 1997, não apresenta diferenças em relação à amostra. Ou seja, os blocos mais significativos para as exportações da amostra também são para as dos grupos econômicos. Quando consideramos os patamares de participação dos blocos também não se nota alterações significativa em linhas gerais. No ano de 1989 a alteração mais importante em termos de patamares de participação refere-se ao bloco econômico ALCAN que para a amostra era responsável por 6,66% do total das exportações e para os grupos econômicos representa 10,48%. Adicionalmente, para o ano de 1997 a ALCAN tem também um aumento na participação das exportações dos grupos em relação às exportações da amostra neste ano, passando de 3,47% da amostra para 5,06% para os grupos. Outro bloco que teve um acréscimo foi o Mercosul, que

representava em 1997 5,14% das exportações da amostra e aumentou para 6,28% das exportações totais dos grupos econômicos (vide Tabela 5 e 6).

2.7.3.2. Por países

Partindo para níveis mais desagregados na análise da origem e do destino dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos econômicos, vamos considerar agora a participação dos países individualmente nas importações e exportações, observando algumas importantes mudanças. Quando se analisa a participação dos blocos econômicos, tanto para as importações como para as exportações, existem blocos que participam em torno de 50%, um patamar que se verifica principalmente para o ano de 1997, tanto para a amostra quanto para os grupos. O Mercosul participa próximo dos 50% das importações em 1997 e em torno de 40% em 1997, enquanto a União Européia participa com quase 46% nas exportações em 1997 e pouco mais de 50% das exportações em 1989. Portanto, o Mercosul é o bloco mais expressivo nas importações da amostra e dos grupos e a União Européia é o mais significativo nas exportações da amostra e dos grupos econômicos. Cabe ressaltar que para as exportações a amostra estudada representa quase 10% das exportações brasileiras (vide Tabela 3).

A') Importações

Essa mesma concentração do destino e origem dos fluxos comerciais tanto para as exportações como para as importações dos blocos econômicos em patamares próximo aos 50%, não se verifica para a análise desagregando por países. Para as importações os três principais países concentram mais de 60% das importações da amostra de 1989 (Argentina 28,57%, Suíça 16,56% e Estados Unidos 15,39%). Já para as importações da amostra em 1997 tem como os três principais países Argentina 32,07%, Estados Unidos 23,23% e Paraguai 14,52%, totalizando mais de 69% das importações deste ano. Dessa maneira, nota-se uma maior participação da Argentina e dos Estados Unidos em 1997 em relação a 1989. Adicionalmente, a Suíça passa a representar apenas 0,61% do total das importações realizadas pela amostra em 1997, sendo que representava 16,56% em 1989. Já o Paraguai tinha 7,87% das importações realizadas pela amostra em 1989 e salta para 14,52% em 1997 (vide Anexo 8).

A Tríade (Estados Unidos, Japão e Alemanha) representa 19,37% das importações feitas pela amostra em 1989 (Estados Unidos 15,39%, Alemanha 2,43% e Japão 1,55%). Em 1997 representa 26,20% do total das importações da amostra

(Estados Unidos 23,23%, Alemanha 2,48% e Japão 0,49%). 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 dos Estados Unidos cresceram 742,05% entre 1989 e 1997, as importações agrícolas do Brasil oriundas dos Estados Unidos aumentaram em 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 associar 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 seja, cresceram 615,82% 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 vertiginoso 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 uma maior dinâmica em relação ao restante da economia brasileira do setor agrícola.

A'1) Comparação dos resultados dos grupos econômicos com os da amostra - países de origem das importações

Quando se amplia a análise em número de empresas considerando, portanto, os grupos econômicos das empresas da amostra, não se verificam mudanças significativas na posição dos principais países de origem das importações dos grupos. Em 1989 olhando para os três principais países nota-se que Argentina e Suíça diminuem suas participações em relação ao patamar que apresentavam nas importações da amostra e os Estados Unidos aumentam. Dessa maneira, enquanto para a amostra a Suíça era o segundo país do qual as empresas da amostra mais importavam, para os grupos econômicos é o terceiro país. A Argentina, apesar de ter perdido participação, ainda

continua sendo o principal país das importações dos grupos econômicos. Já para 1997 os três principais países das importações dos grupos são Argentina, Estados Unidos e Paraguai, assim como na amostra. No entanto, estes três países perdem participação em relação às importações totais da amostra (vide Anexos 8). Um caso notável refere-se à participação do Japão nas importações dos grupos em 1997, concentrando 6,31% do total destas, enquanto representava apenas 0,49% das importações totais da amostra neste ano (vide Tabelas 5 e 6).

B') Exportações

As exportações da amostra não apresentam um grau de concentração tão elevado como 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 34,21% das exportações da amostra em 1989 (Países Baixos 17,11%, França 8,69% e Espanha 8,41%)¹⁷. Em 1997 os Países Baixos representavam 18,21% das exportações da amostra, seguidos pela China com 7,24% e Alemanha com 6,25%, totalizando estes três países 31,70% 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 3,06% das exportações totais da amostra, em 1997 aumentou para 7,24%. Itália, França e Espanha perderam participação, sendo que em 1989 representavam 6,38%, 8,69% e 8,41%, respectivamente do total das exportações da amostra e passam a concentrar em 1997 2,80%, 5,12%, 5,29%, respectivamente (vide Anexo 8).

A Tríade nas exportações de 1989 da amostra é responsável por 15,03% do destino das exportações totais da amostra, sendo que os Estados Unidos, Japão e Alemanha participam, respectivamente, com 5,94%, 5,41% e 3,68% do total das exportações da amostra. Em 1997 a Tríade representa 14,91% das exportações totais da amostra. Alemanha, Japão e Alemanha têm participação de 6,25%, 5,80% e 2,86%, respectivamente, das exportações totais.

No tocante às exportações agrícolas brasileiras para os EUA houve uma queda, sendo que em 1990 este país era responsável por 20% do total exportado pelo Brasil e

¹⁷ 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.

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 nas exportações da amostra. Para a amostra 5,94% das exportações destinavam-se aos Estados Unidos em 1989 e declinando para 2,86% em 1997. Já para os grupos econômicos, 9,3% das suas exportações iam para os Estados Unidos em 1989, diminuindo para 4,35% 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 20,47% das exportações totais da amostra e cresceu para 30,46% 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 desses tipos de exportações (de origem agrícolas) para estas regiões.

Adicionalmente, para o Mercosul as exportações agrícolas brasileiras tiveram um aumento de mais de sete vezes entre 1990 e 1996, enquanto que 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 era de US\$ 119 milhões enquanto as exportações totais da amostra em 1989 eram da ordem de US\$ 8 milhões, ou seja, 6,72% 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.

B'1) Comparação dos resultados dos grupos econômicos com os da amostra - países de destino das exportações

No caso das exportações dos grupos econômicos quando se analisa a participação dos países, não se verificam mudanças significativas na posição dos principais países de destino das exportações e nem mesmo nos seus patamares de participação em relação aos da amostra. Com exceção dos Estados Unidos nas exportações de 1989, que participavam com 5,94% das exportações totais da amostra e

aumenta para 9,30% das exportações totais dos grupos econômicos. Na amostra era o quinto principal país no destino das exportações, enquanto para os grupos é o segundo.

Quando se compara a participação da Tríade nas importações e exportações da amostra observa-se uma maior concentração nas importações feitas pela amostra dos Estados Unidos, do que as exportações da amostra para este país. Os Estados Unidos perderam significativamente a participação do destino das exportações da amostra entre 1989 e 1997. Já o Japão e a Alemanha aumentam suas participações nas exportações da amostra entre 1989 e 1997 (vide Anexo 8).

Para finalizar esta seção de origem e destino dos fluxos comerciais da amostra e dos grupos econômicos analisou-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 em que as empresas da amostra e os grupos econômicos são deficitários é o Mercosul e em 1997 são os blocos ALCAN e Mercosul (vide Tabelas 5 e 6).

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

Em primeiro lugar neste item 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”¹⁸ (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 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 Tríade. Para os países em desenvolvimento, predomina o intercâmbio vindo da matriz e do país de origem desta, para as filiais (Chesnais, 1996).

3.1. 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

¹⁸ Dados mais recentes, vide Chesnais, 1996, p. 225.

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 em termos quantitativos menores, devido ao aumento das inter-relações de filiais e 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) 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 ocorrem uma descentralização das funções produtivas das multinacionais, representado na Figura 1. Já a Figura 2 mostra que com a intensificação 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

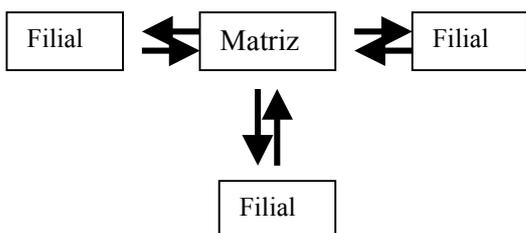
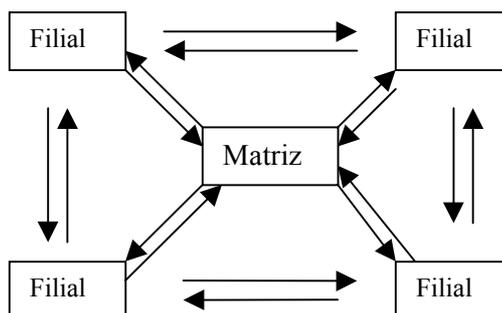


Figura 2



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 (GMCFCPOC). Em primeiro lugar, nota-se que o GMCFCPOC 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 GMCFCPOC 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 analisa 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 segmentos 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 a 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 sua 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 baixa¹⁹.

Dessa maneira, neste contexto, de intensificação da mundialização do capital com maior liberalização comercial, produtiva e financeira, pelo indicador de GMCFCPOC da amostra e dos grupos econômicos não se pode 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 em consideração 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 próximo 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 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 intensa 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

¹⁹ Esta metodologia de utilização da média ponderada para calcular o grau médio de concentração dos fluxos comerciais por origem do capitam também foi utilizada para os ano de 1997 e para as importações.

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.

3.2. 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 vem 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 (GMGCFCMF) 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 GMCFCMF 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 GMCFCMF ficam entre 38,89% e 60,25% para as importações, considerando a amostra e os grupos em 1989 e 1997. Já os GMCFCMF para as exportações variam entre 25,69% e 28,85%, para a amostra e para os grupos dos dois anos em estudo. Comparando os GMCFCMF da amostra com os dos grupos econômicos, os dos grupos são menores do que os da amostra. Com exceção do GMCFCMF das exportações de 1989, o qual o grau de concentração médio dos fluxos comerciais por maior fluxo da amostra é superior aos do 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
Variação (%)	-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.

3.3. 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 reflete-se mais intensamente nas exportações. É o caso, por exemplo, da Coinbra, 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.

4. 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 nesta seção 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 ²⁰(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).

²⁰ 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 comerciais²¹ 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 consumo²² (Coutinho & 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 reduziram-se 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).

²¹ 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).

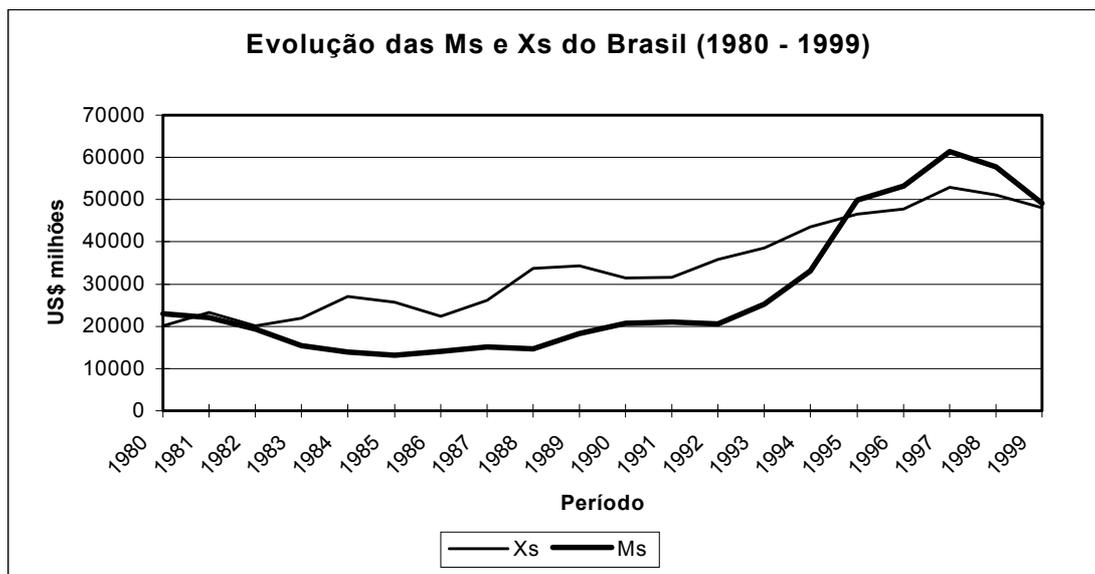
²² Após o Plano Real estas categorias são as mais dinâmicas (Bielschowsky, 1997).

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 realocização 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 os 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 (“descomodificação”) 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



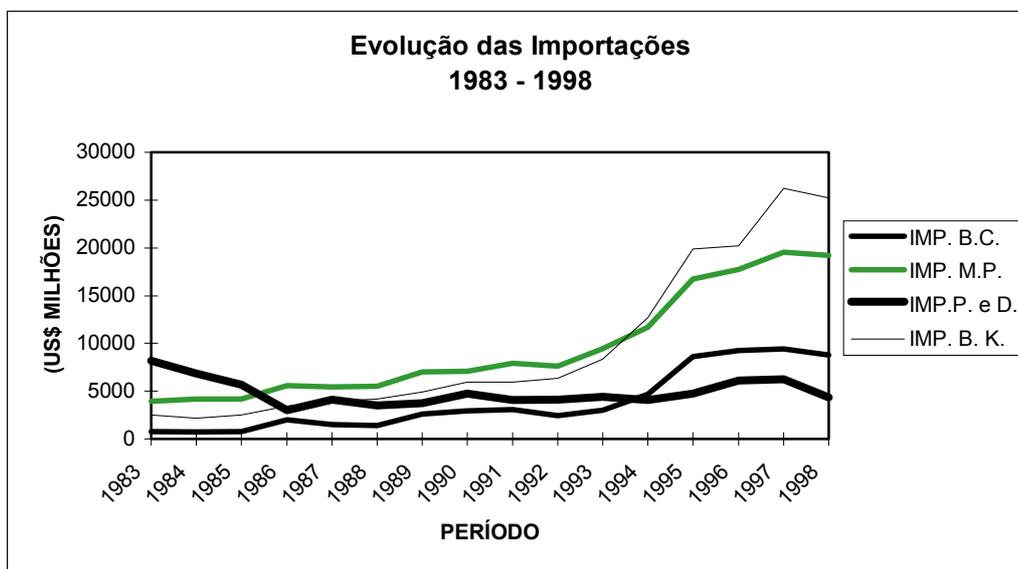
Fonte: elaboração própria com informações de vários volumes do Boletim do Banco Central do Brasil.

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 Goidenstein 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*²³ (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 total²⁴, 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

²³ 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)

²⁴ Retração na primeira metade dos anos 80, seguida por um período de crescimento a taxas mais significativas.

nas suas pautas de exportação de bens agrícolas, com um desempenho mais favorável no período. Esse comportamento diferenciado (segundo o grau de processamento) 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)²⁵ 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 produtos²⁶. Além disso, a estrutura da pauta de exportações agrícolas brasileiras teve um aumento da participação de produtos com maior grau de elaboração e valor adicionado²⁷. 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

²⁵ 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).

²⁶ 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).

²⁷ Os produtos com baixo processamento reduzem sua parcela no total exportado de 45,5% em 1980 para 36,5% em 1995 (Camargo, 1999).

e cooperativas, com conseqüências importantes sobre a agricultura dos países do bloco” (Camargo, 1999, p. 102).

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 grupo econômicos nesta Parte 4 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 reflete-se, 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.

4.1. 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	Nº de produtos	Nº de produtos	Nº de produtos	(3)/(1)	(4)/(2)
	Amostra (1)	Grupo (2)	Amostra (3)	Grupo (4)	em (%)	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 amostra

Importações

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 observa-se 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%).”

Um caso intrigante diz respeito aos dois seguintes produtos: a) derivados de soja, bagaços e outs. resíduos sólidos, da extr. do óleo de soja e b) outros grãos de soja, mesmo triturados. O primeiro produto aparece nas primeiras posições, em termos de participação, nas importações em 1997 e nas exportações em 1989 e 1997 da amostra. O segundo aparece nas primeiras posições nas importações e exportações da amostra em 1989 e 1997. Para entendermos esse caso verificamos por quais empresas estes dois produtos são comercializados de forma intensa e a origem e destino dos fluxos comerciais destes produtos.

As importações de outros grãos de soja em 1989 são realizadas somente por uma empresa da amostra de um grupo argentino líder do complexo azeiteiro argentino e que vem adquirindo empresas brasileiras que atuam no setor de soja, esmagamento de soja e de fertilizantes na década de 1990²⁸. Já as importações deste produto em 1997 a maior parte ainda continuam concentrada neste grupo argentino, mas existem outras empresas que importam este produto em 1997. Dessas, duas a origem do capital é francês, mas pertencem a grupos diferentes e a outra é americana de capital fechado e está entre as empresas de alimentos que mais faturam no mundo. A origem das importações deste produto no período divide-se entre Paraguai e os Estados Unidos.

Para as exportações do produto outros grãos de soja, mesmo triturados em 1989 e 1997 nota-se que ainda estão concentradas nas mãos do grupo argentino acima citado, mas com participação significativa de muitas outras empresas da amostra, como uma cooperativa da amostra, duas empresas de capital nacional e que atuam fortemente no segmentos de carnes, sendo que uma destas até meados dos 90 tinha esmagadores de soja, duas empresas *trading*, onde uma a origem do capital é nacional e a outra a origem do capital é francês e a última é uma refinadora cuja origem do capital é suíço. Os principais países de destinos das exportações deste produto em 1989 são da Europa, em especial os Países Baixos (devido ao Porto de Roterdã) e a Espanha e em 1997, além destas regiões, aparece o Japão de forma expressiva. Dessa maneira, pode-se constatar que este produto é importado principalmente dos Estados Unidos e Mercosul, principalmente do Paraguai e exportado para a Europa, principalmente os Países Baixos e Espanha e em 1997 inclui o Japão.

O produto bagaços e outs. resíduos sólidos, da extr. o óleo de soja é importado principalmente em 1997 dos países do Mercosul, em especial Paraguai e Argentina. As três principais empresas que importam este produto concentram mais de 75% das importações da amostra deste produto: duas são do grupo argentino líder do complexo azeiteiro argentino, já citado anteriormente e outra é uma empresa de capital fechado e a origem do capital é americano, cujo grupo está entre os que mais faturam no mundo .

Já para as exportações deste produto tem-se um maior número de empresas da amostra que exportam de forma expressiva, tanto em relação às exportações totais destas empresas como em relação às exportações totais da amostra nos anos de 1989 e 1997. Entre as empresas que mais exportam este produto destacam-se as do grupo argentino acima citado, uma empresa de capital fechado citada anteriormente, uma

²⁸ Espíndola, 1999.

cooperativa que atua principalmente no estado do Paraná, uma empresa cujo grupo atua fortemente no setor de citrus e a origem do seu capital é francês, empresas *trading* da amostra, tanto de capital nacional como de capital estrangeiro (de origem suíço e está entre as maiores empresas de comércio de grãos do mundo), e duas empresas dos dois grupos nacionais que são líderes nos segmentos de carnes no Brasil. Portanto, como se nota são muitas empresas que exportavam bagaços e outs. resíduos, da extr. do óleo de soja.

Os principais destinos das exportações deste produto são a Europa, principalmente Países Baixos, com destaque em 1997 para a Dinamarca, e a China, com crescentes participações. É importante salientar que a análise da rota dos fluxos comerciais destes dois produtos, que possuem participações importantes na pauta importadora e exportadora da amostra e dos grupos, ajuda a entender a participação dos países nos fluxos comerciais da amostra e identificar as estratégias das empresas. Isto também se estende para os grupos econômicos. Dessa maneira, assim como estes dois produtos, os fluxos comerciais da amostra têm como seu principal mercado o Mercosul, pelo lado das importações e, pelo lado das exportações, a Europa.

Comparação dos principais produtos da amostra com os dos grupos

Quando se compara 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 produtos²⁹. 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 do grupos, o qual para a amostra não constava na lista dos produtos com participação acima de 0,50% do total das exportações.

4.2. 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 analisa 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).

²⁹ Esta empresa pertence a um grupo de capital nacional que possui outra empresa do setor de café.

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 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 seção 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.

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

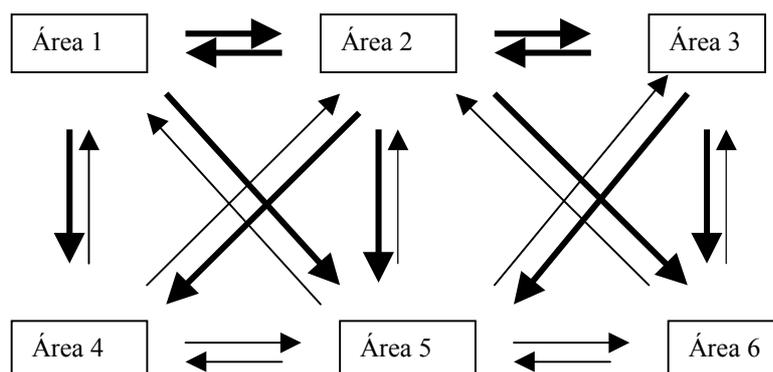
O comércio mundial entre regiões em linhas bens gerais é marcado por três tipos de fluxos comerciais³⁰ (vide Figura 3):

- 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 mencionadas acima³¹:

Figura 3



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 econômicos³² 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 quilo³³, 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

³⁰ Isso é uma tendência em linhas bem gerais, considerando a intensidade industrial e tecnológica média dos produtos comercializados.

³¹ 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.

³² A análise centra nos blocos mais significativos para as exportações da amostra.

³³ 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.

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. As 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).

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, média dos valores médios dos produtos importados pelos grupos de 1989 a 1997 não sofreram uma redução tão expressiva como os 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 mudança 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.

4.4. 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 na Parte 4. Posição otimistas têm como representantes Lúcia 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%.

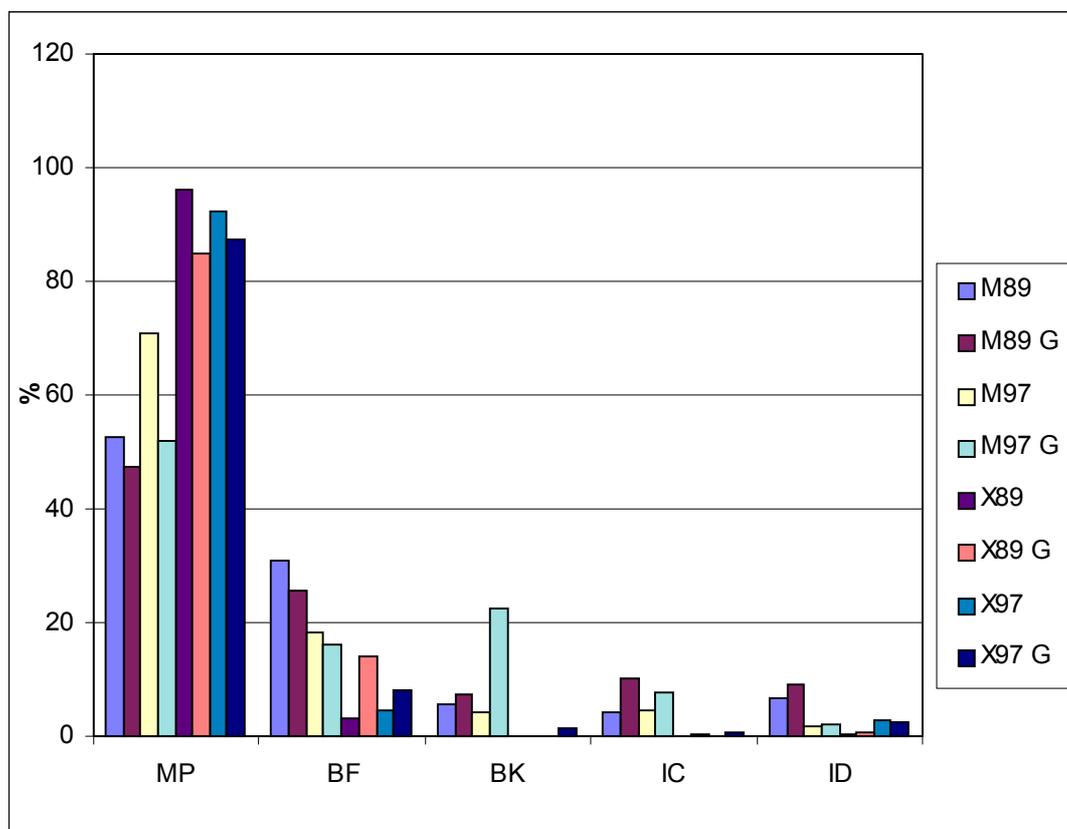
As importações de matérias-primas da amostra cresceram significativamente entre 1989 e 1997. Isso para os grupos ocorreu de forma menos expressiva. A amostra importava em 1989 52,76% em matérias-primas do total das importações e cresceu em 1997 para 71%. Já os grupos importavam em 1989 47,49% em matérias-primas 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 são maiores do que as 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%³⁴. 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 fosse apenas consideradas as empresas da amostra ficaria camuflada 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 inverso³⁵. 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

³⁴ 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.

³⁵ 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 tiveram 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 em 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.

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

Nesta seção 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)³⁶. O primeiro intervalo engloba produtos com valores médios

³⁶ É importante lembrar que a análise nesta seção, agrupando os produtos por faixas de valores médios, levará em conta todos os produtos comercializados pela amostra e pelos grupos diferentemente da seção 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

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 são tendencialmente maiores 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.

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

Esta seção 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, seção 4.1.).

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 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 pela lado das importações e pelo lado das exportações estão outros açúcares, soja para semeadura e açúcar de cana bruto. Constatam 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 aparece 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 aparecem 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 “descomotização” 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 com a tese de *especialização regressiva* (Coutinho, 1997). 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.

4.7. Produtos que mais cresceram no período estudado

Nesta seção 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 as 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 que mais cresceram estão 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 a mesma tendência 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 da 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 estratégia de “descomoditização”. Cabe ressaltar que como os produtos mais processados – produtos finais – têm um 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.

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

Nesta seção far-se-á uma exposição 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]³⁷ (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).

5.1) 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.

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 intensiva em força de trabalho do que as empresas nacionais³⁸. 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 20).

³⁷ O ano que está entre colchetes após as empresas referem-se ao ano de fundação.

Tabela 20

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.

5.2. Como se distribuem as vendas dos grupos por áreas geográficas e por produtos ³⁹

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 curto prazo. Os investimentos em 1998 da empresa Chocolates Garoto foi na 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

³⁸ Os grupos Parmalat e Nabisco ficam próximos aos patamares das empresas cuja a origem do capital é nacional.

³⁹ 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.

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 frigorificados 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 21.

Tabela 21

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 está dividida 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.

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 não possuem enraizamento (Chesnais, 1996). Adicionalmente, 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).

5.3. Informações de investimento das empresas, países de atuação, mercado interno, estratégias, pesquisa e desenvolvimento e outras informações⁴⁰

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.

⁴⁰ 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.

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%).

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

A vendas da Sadia são majoritariamente voltadas para o para o mercado interno, sendo que as vendas para o mercado externo se concentra em produtos menos processados, enquanto que as vendas para o mercado interno os produtos mais processados representam a maior participação (vide Tabela 22).

Tabela 22

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 23

Vendas no mercado interno

	Toneladas (mil)			Vendas pela LS (*)			Vendas pela CIMI (*)		
	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.

Os dados desta seção indicam que para algumas empresas o número de empregados continuam concentrados próximos aos 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. Outro aspecto importante é o caso da Sadia priorizar os investimentos no segmentos de produtos mais processados (industrializados). No entanto, estes segmentos estão majoritariamente voltados para o mercado interno. Além disso, a Sadia deixa explícito sua estratégia de “descomoditização”.

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 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 et all...).

Os resultados desta pesquisa também constataram a importância de uma análise que leva em consideração os grupos econômicos, pois 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 às empresas da amostra e seus grupos econômicos pertencerem ao setor agroalimentar, historicamente exportador. No entanto, as importações da amostra e dos grupos apresentaram taxas de crescimento substancialmente superior 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, apesar da perda relativa do comércio brasileiro em relação ao mundial, as empresas da amostra e dos seus grupos econômicos apresentaram um desempenho mais dinâmico do que o comércio brasileiro. Adicionalmente, observou-se uma correlação significativa entre a empresas que mais faturam no Brasil e as que mais comercializam, sendo que para as exportações isso é mais expressivo.

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. Um fato que chama atenção nas origens das importações da amostra é o aumento expressivo dos Estados Unidos nas importações da amostra entre 1989 e 1997. Enquanto as importações agrícolas do Brasil oriundas dos Estados Unidos aumentaram em 150% entre 1990 e 1996 (Camargo, 1999), as importações feitas pela amostra dos Estados Unidos cresceram 742% entre 1989 e 1997. Esse crescimento mais expressivo das importações da amostra dos Estados Unidos em relação ao das importações agrícolas da economia brasileira pode ser resultado da intensificação do comércio intrafirma, pois na amostra existem, entre as empresas de capital estrangeiro, muitas empresas de capital americano.

A concentração dos fluxos comerciais por origem do capital 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 sua exportações. Neste sentido, também observou-se 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 internacionalizadas (os), mas os grupos são mais globalizados que as empresas. Esta maior internacionalização também foi verificada pelo aumento expressivo do número de países que 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 predominantemente não são 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 a pauta das exportações, tanto em termos relativos como em número de produtos.

Com relação à intensidade dos produtos, 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 estão tendo como estratégia a “descomoditização” com o intuito de amenizar os efeitos da instabilidade de preços característica das *commodities*.

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 tornaram-se com menor valor agregado entre 1989 e 1997.

Na pesquisa também notou-se que os produtos da amostra e dos grupos importados e exportados em 1989 e 1997 estão concentrados na categoria matérias-primas, seguidas, 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 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. Já com relação aos fluxos comerciais de bens-de-capital 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 são maiores 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 inexpressivos 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) 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 substantivamente 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 não corroboram a tese de *especialização regressiva* (Coutinho, 1997). No entanto, cabe perguntar se estes produtos novos terão lugar de destaque na pauta comercial durante um período prolongado 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.

Outra característica que a análise de produtos no estudo evidenciou foi que entre os produtos importados pelos grupos entre 1989 e 1997 que mais cresceram estão 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 mais processados e matérias-primas.

Adicionalmente, os produtos comercializados pelas empresas da amostra que mais cresceram entre 1989 e 1997 acompanham a mesma tendência dos grupos. Assim pode-se apontar, por um lado, que em condições favoráveis para a importação – abertura e câmbio sobrevalorizado – as empresas importaram indiscriminadamente dentro de sua fase de reestruturação. Por outro, apesar da categorias de produtos -

matérias-primas - terem crescido muito no período, os produtos mais processados tiveram um crescimento muito expressivo, indo corroborar o argumento que as empresas estão buscando a estratégia de “descomoditização”. É importante observar 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 industrializados.

Dessa maneira, pode-se concluir com relação a 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, contrariando a hipótese da pesquisa⁴¹, as empresas da amostra passaram a importar produtos com menor intensidade tecnológica e a exportar produtos com maior intensidade industrial. Assim, os resultados da pesquisa não corroboram com a tese de *especialização regressiva*, e sim, apontam para a estratégia das empresas e dos grupos econômicos de “descomoditização” dos produtos. Isso se deve à rápida reestruturação das empresas da amostra agroalimentares e seus grupos econômicos, empresas que pertencem, na maioria das vezes, a grupos internacionalizados e altamente oligopolizados, frente ao cenário favorável para importar com câmbio sobrevalorizado, mostrando uma maior dinâmica em relação ao restante da economia brasileira 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 que os fluxos de comércio intrafirma produzem uma diferenciação dos fluxos de exportação e de importação que são influenciados pelas estratégias das

⁴¹ A hipótese da pesquisa no projeto inicial era: os investimentos feitos no Brasil, nesta fase de reestruturação, correspondem basicamente a uma etapa “fácil”, apenas de modernização, racionalização e reorganização da estrutura produtiva das empresas. Isso reflete-se, 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.

empresas e só parcialmente refletem parâmetros de mercado ou os elementos preço e qualidade.

No tocante aos fluxos de investimento e às estratégias das empresas da amostra, constatou-se duas características marcantes. A primeira é que as regiões próximas aos 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 próximas aos países de origem do capital. Para os países do terceiro mundo as empresas não possuem enraizamento (Chesnais, 1996). A segunda característica importante é o caso de empresas da amostra priorizarem os investimentos no segmento de produtos mais processados – voltados majoritariamente para o mercado interno -, corroborando o argumento de “descomoditização”.

Referências Bibliográficas

BACEN, Boletim do Banco Central, diversos números.

BALANÇO ANUAL GAZETA MERCANTIL, 1998.

BAUMANN, R. *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

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. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

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.

DELFIN NETTO, A. *Melhoramos piorando...* . Carta Capital, set. 1998.

ESPÍNDOLA, C.J. Competitividade das agroindústrias do oeste catarinense no âmbito

do Mercosul: considerações preliminares. IN: *Periódico da Universidade Federal de Santa Catarina – GEOSUL*, Florianópolis, v. 14, n 28, 225p., jul./dez., 1999.

FAO. *The agroprocessing industry and economic development*, 1999.

FARINA, E.M.M.Q. Mais aquisições na indústria brasileira de alimentos. In: *Informações Fipe*, número 211, abril de 1998.

FAVERET FILHO, P., SIQUEIRA, S. R. G. E PAULA, S. H. L. *Agropecuária e Agroindústria*, BNDES.

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.

HIPPLE, F. S., The Measurement of international trade related to multinational companies. In: *The american economic review*, v.80, n.5, 1990.

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.

LEITE, S. P. *Inserção internacional e financiamento da agricultura brasileira (1980-1996)*. Tese (doutorado), Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1998.

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.