

Elementos da Inserção Global do Sistema Agroalimentar Brasileiro

Georges Flexor¹

CPDA/UFRRJ

Resumo: O presente trabalho tem por objetivo apresentar as principais forças que impulsionam a globalização do sistema agroalimentar brasileiro. Entre outras dimensões desse processo, destacam-se as principais tendências do comércio internacional de produtos agrícolas brasileiros, o papel das firmas transnacionais e seus impactos sobre as diferentes configurações agroalimentar. O texto aponta também a emergência de novos mercados para a agricultura. Em conclusão, pergunta-se em que medida os elementos destacados implicam opções estratégicas que não podem ser reduzidas a liberalização do comércio e ao acesso aos mercados.

Palavras chaves: Globalização, Sistema Agroalimentar, Estratégia.

Abstract: The paper presents the most significant forces driving the globalization of the Brazilian agrifood system. It stands out the international trade, the role of the transnational corporation and its impacts on agrifood configuration. The paper also points out the emergence of new markets for agriculture products. These different elements of the globalization of the Brazilian agrifood system claim a new policy strategy.

Keywords: Globalization, Agrifood System, Strategy

¹ Pesquisador bolsista CPDA/UFRRJ, gflexor@uol.com.br

Introdução

Considerado durante muito tempo um setor atrasado, o sistema agroalimentar brasileiro beneficia atualmente do “boom” das exportações de produtos agrícolas, reposicionando-se como setor estratégico para o futuro da inserção global do Brasil. Essa mudança, explicada muitas vezes com base nas vantagens competitivas do sistema agroalimentar, tais como os recursos naturais abundantes e as capacidades empresariais do agronegócio brasileiro, carece, no entanto, de interpretações capazes de dar conta da complexidade dos impactos e das dinâmicas deste aspecto importante do processo de globalização da economia brasileira.

No presente trabalho procurar-se-à destacar as principais forças externas e internas que atravessam o sistema agroalimentar para entender de que modo este importante segmento econômico brasileiro está conectado com as dinâmicas globais. O texto está estruturado da seguinte maneira. Após proporcionar alguns elementos encontrados na literatura especializada para caracterizar a globalização do sistema agroalimentar e em estudos relacionados com essa temática no Brasil, apresenta-se as principais tendências do comércio internacional de produtos agrícolas brasileiros, sublinhando o crescimento das exportações para os países emergentes como a Rússia, a China ou os países do golfo. Em segundo lugar, procurar-se-á destacar o papel crescente das firmas agroalimentares transnacionais e esboçar uma tipologia das configurações das indústrias agroalimentares no Brasil. Por fim, o texto destaca a emergência de novos mercados, não alimentares, nos quais a biodiversidade e a biomassa no Brasil podem ser entendidas como fontes de energia (verde) ou insumos para as indústrias farmacêuticas e cosméticas. Em conclusão, reafirma-se que a globalização do sistema agroalimentar representa um fenômeno multiforme e complexo cuja compreensão, mesmo limitada e incompleta, proporciona elementos valiosos ao entendimento dos desafios da inserção global do Brasil.

Poder e coordenação: os desafios das cadeias e redes agroalimentares globais

A literatura que trata da globalização do sistema agroalimentar é heterogênea. No entanto, é possível distinguir três abordagens influentes: 1) a perspectiva desenvolvida pela economia política e a sociologia política da agricultura; 2) as análises das cadeias de valores globais e; 3) as abordagens centradas na questão da gestão e da governança

dos sistemas agroalimentares numa perspectiva que privilegia a problemática dos custos de transações. Além das ferramentas analíticas utilizadas para compreender e explicar a estrutura e organização do processo de globalização do sistema agroalimentar essas abordagens diferenciam-se também em função do peso que elas outorgam as questões do poder e aos problemas de coordenação que caracterizam essa dinâmica.

Começamos pela economia política e a sociologia política da agricultura, representados pelos trabalhos de McMichael & Friedman (1989), Goodman & Watts (1997), Marsden & Arce (1994), Friedland (1984) ou Bonanno & alii (1994). Apesar da diversidade dos temas e das polemicas envolvendo esses autores, polemicas facilmente observadas na revista *Sociologia Ruralis*, esse grupo compartilha uma perspectiva centrada na questão do poder. Entre esses diferentes autores, os problemas de coordenação não são minimizados ou excluídos do campo da análise, mas eles são geralmente abordados dentro de uma perspectiva que confere um peso maior a questão do poder. A posição defendida por McMichael & Friedman sustenta, por exemplo, que o sistema global pode ser entendido como um regime hegemônico que se baseia na implementação de políticas visando construir e coordenar cadeias e sistemas produtivos capazes de superar os problemas representados pelas fronteiras nacionais e a diversidade das unidades políticas que constituem esse sistema global. Nesse sentido, a institucionalização da OMC e a importância crescente das firmas transnacionais marcariam a construção de um novo regime global. No caso do sistema agroalimentar, tema que representa o foco de suas análises, esse processo se expressa pela liberalização do comércio internacional e pela atuação de empresas transnacionais buscando explorar as vantagens comparativas proporcionadas pela nova ordem global em construção.

Outra perspectiva influente é aquela desenvolvida por Friedland (1984), e que norteia também os trabalhos de Bonanno (1994), etc. Essa abordagem tem um foco mais pronunciado na questão das estratégias das firmas transnacionais e seus impactos nos sistemas de produção agrícolas. No plano operacional, essa tradição de estudo busca realizar uma apreciação empírica fina das principais cadeias agroalimentares globais, tais como as frutas e legumes, estendendo em nível global a perspectiva dos *commodity systems* elaborada inicialmente por Friedland. No Brasil essa perspectiva tem influenciado, por exemplo, os trabalhos de Cavalcanti (2004) sobre as relações de trabalho no pólo agroexportador de Juazeiro-Petrolina. Adicionalmente, cabe observar que essa abordagem é uma referência para muitos trabalhos publicados na revista da RC 40, *International Journal of the Sociology of Agriculture and Food*.

Os trabalhos de Goodman & Watts (1997), de Marsden & Arce (1994) ou de Murdoch & Marsden (1995) representam uma outra linha de pesquisa influente no campo da economia política e a sociologia política da agricultura. Nesses trabalhos, a noção de rede é essencial na medida em que proporciona aos autores uma heurística que lhes permitem tanto apreender as diferentes relações entre os atores do sistema agroalimentar como introduz de forma mais sistemática a questão da natureza biológica e das ‘entidades’ não humanas dos alimentos. Como bem observa Wilkinson (1997), em conjunto com a economia das convenções (Valeschini & Nicolas, 1995), as perspectivas orientadas pela noção de ator-rede destacam a importância do *quality turn* na dinâmica do sistema agroalimentar, as questões de saúde assim como os desejos e crenças dos consumidores orientando de forma cada vez mais significativa os diversos rumos do padrão de consumo alimentar. Nessa abordagem, por exemplo, o poder das grandes firmas multinacionais depende fundamentalmente de suas posições no sistema, das relações com os outros atores e de suas capacidades de apropriar-se dos valores construídos socialmente. Por fim, como destaca Murdoch (1998) a abordagem do ator-rede favorece a articulação e a compreensão das dinâmicas micro e macro.

A análise das cadeias de valores globais não se desenvolveu especificamente no âmbito dos estudos agroalimentar. Ela tem um foco e uma ambição maior e busca aprimorar os trabalhos seminais desenvolvidos por Gereffi (1994) a partir de seus trabalhos sobre as cadeias globais de commodities (*Global Commodity Chain*). Segundo Humphrey, Sturgeon, Kaplinski e Gereffi (2001) não se trata somente de analisar os problemas produtivos associados a uma organização conectando atividades econômicas geograficamente dispersas mais de integrar a questão do controle e da coordenação dessas atividades. De forma sintética, podemos dizer que a dinâmica das relações entre as firmas e as formas de governança que as estruturam são o foco da análise da análise das cadeias globais de valores.

Nesse sentido, a evolução atual do sistema agroalimentar, com suas grandes cadeias conectando atores e espaços heterogêneos e geograficamente dispersos, proporciona um objeto de estudo particularmente interessante para testar as ferramentas analíticas propostas pela abordagem em termo de cadeia global de valores. Por outro lado, essa perspectiva tem sido incorporada pela economia política e sociologia política da agricultura que se beneficiam com a heurística da cadeia global de valor para suas próprias interrogações e questionamentos. Não por acaso, vários dos estudos sobre as cadeias globais de valores têm como foco estruturas agroalimentares (Kaplinsky 2004,

2000; Humphrey, 2005; Dolan & alii, 1999, Barrientos & Barrientos, 2002, Gibbon, 2001, Ponte 2002, Gwynne, 1999, Reynolds, 2004).

Por fim, cabe destacar as análises do processo de globalização do sistema agroalimentar realizadas na ótica gerencial e da economia dos custos de transações. O foco dessa abordagem reside nos problemas de coordenação e de gestão da logística das cadeias agroalimentares, o tema do poder sendo esvaziado quase por completo. Influenciadas pelos novos modelos gerenciais, como o *supply chain management*, e a nova economia institucional de Williamson (1975, 1985) e Coase (1937, 1991), essas análises procuram explicar, a partir de estudos de casos, porque e como o novo ambiente competitivo global incentiva o surgimento de um sistema agroalimentar mais flexível e receptível aos desejos dos consumidores, capaz de monitorar e controlar os riscos sanitários, etc.

Autores como Reardon & alii (2001), por exemplo, destacam o papel dos *grades & standards* de qualidade como elementos centrais da coordenação e gestão das cadeias agroalimentares. As questões dos fluxos de informações e do uso de sistemas de comunicações *online* e as competências gerenciais capazes de proporcionar maior flexibilidade operacional e comercial e de incentivar a colaboração entre os atores das cadeias de produção e distribuição de alimentos representam outros temas de investigação importante dentro dessa perspectiva (Sporlerder & Moss, 2002; Peterson, 2002, Friezt & Schiefer, 2002; Storer & Alii, 2002).

No Brasil, essa abordagem está, sobretudo, associada ao influente grupo PENSA da Universidade de São Paulo. Entre outros trabalhos sobre a globalização do sistema agroalimentar brasileiro realizados por pesquisadores do PENSA, pode-se citar os estudos de Azevedo & Alii (2002) sobre as tendências comparadas das indústrias alimentares brasileiras e americanas e as análises de Farina & Alii (2002, 2003) sobre os efeitos do processo de fusão e aquisições nas cadeias de lácteos e no setor varejista. No conjunto, esses trabalhos destacam a influência do ambiente institucional sobre as decisões de investimentos das firmas transnacionais assim como os efeitos dessas escolhas sobre a concorrência, a difusão de novos produtos e os mecanismos de coordenação das cadeias.

Depois de ter apresentado brevemente as problemáticas das principais abordagens que trata da globalização do sistema agroalimentar, podemos apresentar alguns aspectos desse processo no caso Brasileiro. Nosso trabalho não visa se inserir num campo de

pesquisa específico. Diferentemente, procuraremos, sem excluir as diferentes problemáticas levantadas, ressaltar a natureza complexa e polimorfa desse processo.

O comercio internacional de produtos agrícolas brasileiros

O comercio internacional é certamente o aspecto mais visível da globalização do sistema agroalimentar brasileiro. Como pode ser observado na tabela 1, as exportações brasileiras que estagnaram durante na década de 1990 conhecem um crescimento acelerado desde os anos 2000. Parte significativa deste “boom” resulta do desempenho do setor agro-exportador. Com efeito, as exportações agrícolas brasileiras têm aumentado 63,5% entre 2001 e 2004. Como, durante o mesmo período, as importações de produtos agroalimentares ficaram estáveis, as exportações agrícolas líquidas cresceram, contribuindo de maneira decisiva para os recentes bons resultados do comercio externo brasileiro.

Tabela 1. Evolução da balança comercial – total e agrícola – de 1989 a 2004 (US\$ milhões)

Ano	EXPORTAÇÕES				IMPORTAÇÕES				BALANÇO COMERCIAL		
	Total	Agro.	Var.	Part. (%)	Total	Agro.	Var.	Part. (%)	Total	Agro.	Var.
1989	34.383	13.921	-	40,5	18.263	3.081	-	16,9	16.120	10.840	-
1990	31.414	12.990	-6,7	41,4	20.661	3.184	3,33	15,4	10.753	9.806	-9,54
1991	31.620	12.403	-4,5	39,2	21.041	3.642	14,39	17,3	10.579	8.761	-10,66
1992	38.505	14.455	16,5	37,5	20.554	2.962	-18,7	14,4	17.951	11.492	31,17
1993	38.555	15.940	10,3	41,3	25.256	4.157	40,33	16,5	13.299	11.783	2,53
1994	43.545	19.105	19,9	43,9	33.079	5.678	36,58	17,2	10.466	13.427	13,95
1995	46.506	20.871	9,25	44,9	49.972	8.613	51,69	17,2	-3.466	12.258	-8,7
1996	47.747	21.145	1,31	44,3	53.346	8.939	3,79	16,8	-5.599	12.206	-0,43
1997	52.994	23.404	10,7	44,2	59.744	8.247	-7,74	13,8	-6.750	15.156	24,17
1998	51.140	21.575	-7,8	42,2	57.763	8.106	-1,71	14	-6.623	13.469	-11,13
1999	48.011	20.514	-4,9	42,7	49.295	5.739	-29,2	11,6	-1.283	14.775	9,7
2000	55.086	20.610	0,47	37,4	55.839	5.799	1,05	10,4	-753	14.811	0,24
2001	58.223	23.863	15,8	41	55.586	4.847	-16,4	8,72	2.637	19.016	28,39
2002	60.362	24.839	4,09	41,2	47.222	4.492	-7,34	9,51	13.140	20.347	7
2003	73.084	30.639	23,4	41,9	48.260	4.791	6,67	9,93	24.824	25.848	27,03
2004	96.475	39.016	27,3	40,4	62.782	4.881	1,88	7,77	33.693	34.135	32,06

Fontes: SECEX/MDIC.

Observa-se, além disso, que o valor relativo das exportações agrícolas mantém uma certa constância desde a década de 1990, oscilando ao redor de uma média de 41,5% a.a. Dito de outra forma, embora os saldos do balanço comercial brasileiro dependem por parte da dinâmica do setor agro-exportador, sua evolução atual parece em grande

parte resultar das mudanças macroeconômicas recentes e em particular da liberalização cambial ocorrida no início de 1999.

Esses resultados agregados merecem algumas observações mais finas. A tabela 2, por exemplo, mostra que o forte crescimento das exportações agrícolas brasileiras é concentrado em torno de algumas poderosas cadeias agroalimentares. Começamos pela cadeia de soja (grãos, farelo e óleo) cujas exportações superaram os US\$ 10 bilhões em 2004. Integrada aos mercados internacionais desde sua origem na década de 1970, a cadeia de soja vive atualmente importantes mudanças qualitativas. Como veremos na segunda parte deste trabalho, desde o fim dos anos 1990, o complexo soja passa por um intenso processo de concentração liderado por firmas transnacionais tais como Bunge, Cargill, ADM e Coinbra-Dreyfuss. Mas no momento, podemos destacar um aspecto recente e cujas conseqüências são ainda imprevisíveis: a evolução social e econômica da China. A abertura do gigante asiático representa um fator essencial do crescimento das exportações de soja brasileira esses últimos anos. Esse fato novo, no entanto, não deixa de colocar algumas questões de ordem estratégica para o Brasil. Com efeito, em função da evolução demográfica e do aumento da renda média *per capita*, os chineses consomem cada vez mais proteínas animais e vegetais. Segundo estatísticas do governo chinês, o consumo urbano de carnes alcançou 32,53 Kg por habitante em 2002. A carne suína que é tradicional nesse país e o frango, cujo consumo aumenta rapidamente, são as principais fontes de proteínas animais dos consumidores urbanos. As autoridades, conscientes dessa evolução e dos problemas encontrados para aumentar a produção agrícola doméstica, parecem ter decididas atuar nos mercados de grãos a fim de estabelecer mecanismos capazes de garantir um abastecimento regular e seguro, um aspecto necessário para sua indústria de rações e refino de óleo. Essa orientação abriu as portas do mercado chinês às exportações brasileiras, porém, como mostra a tabela 2, ela se traduz sobretudo pelo crescimento das exportações de grãos, o valor das importações chinesa de soja brasileira aumentando 146,6% entre 2000 e 2004. Ao contrário, produtos de maior valor agregado como o farelo e o óleo refinado não se beneficiaram do crescimento da demanda chinesa. O aumento de 18% a.a. das capacidades de processamento de soja na China indica, por outro lado, que as autoridades desse país desejam importar basicamente grãos.

As exportações de farelo para os países da União Européia representam oportunidades comerciais importantes. Entre 2000 e 2004, por exemplo, o valor das exportações de farelo para a Holanda aumentou 120%. Para a França o crescimento foi de 61% e para a

Alemanha alcançou 195%. Porém os mercados europeus são exigentes e nesses mercados existem também problemas concretos. Em particular, com o avanço da soja geneticamente modificada, o acesso aos mercados europeus para a cadeia de soja brasileira dependerá cada vez mais de sua capacidade de estabelecer e gerenciar adequadamente um sistema de segregação dos grãos. Para o comprador europeu que lida com a desconfiança dos consumidores trata-se de evitar qualquer riscos de contaminação da soja convencional por grãos e sementes geneticamente modificados. Ora, os problemas de logística, as fracas capacidades de fiscalização das instituições brasileiras e a passividade com as quais trataram do problema da difusão clandestina das sementes geneticamente modificadas podem limitar a competitividade das exportações de soja brasileira nesses mercados.

Por outro lado, existem alternativas. Em 2004, por exemplo, o Irã se tornou o quarto maior importador de farelo de soja brasileira e a Índia representa certamente um mercado importante para as exportações de óleo refinado. Todavia, esses países com pretensões no cenário internacional podem num curto prazo seguir a estratégia chinesa cujas importações de óleos estagnam desde 1996. Os demais países em desenvolvimento podem se tornar mercados interessantes para as exportações brasileiras, porém, a atual demanda solvável desses países não fazem deles espaços estratégicos para os principais atores da cadeia.

Tableau 2. Evolução das principais exportações agrícolas brasileiras entre 1996 e 2004 (US\$ milhões)

Principais exportações	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Soja	1.018	2.452	2.178	1.593	2.188	2.726	3.032	4.290	5.395
Açúcar	1.611	1.774	1.943	1.911	1.199	2.279	2.094	2.140	2.640
Aves	881	918	775	921	879	1.395	1.439	1.862	2.708
Farelo de soja	2.731	2.681	1.750	1.504	1.651	2.065	2.199	2.602	3.271
Café (torrado ou descafeinado incluído)	1.722	2.749	2.335	2.233	1.563	1.213	1.201	1.316	1.759
Carnes congelada	152	148	219	326	333	501	508	727	1.371
Tabaco	1.029	1.091	940	893	813	921	978	1.052	1.380
Óleo de soja	713	597	833	687	359	506	778	1.233	1.382
Sucos de laranja	1.454	1.058	1.306	1.290	1.090	880	1.096	1.250	1.141
Carnes suínas	122	142	148	115	163	346	469	527	744
Carne bovina fresca e resfriada	42	49	57	117	170	237	268	428	592
Álcool etílico (80%vol.)	95	54	36	66	35	92	169	158	498
Carnes preparadas	254	253	324	348	288	312	362	434	559
Milho	72	52	12	7	9	497	268	375	597
Algodão bruto	2	0	4	5	32	154	94	189	406

Fontes: SECEX/MDIC.

Desde o início do século XXI, as exportações de carnes brasileiras conhecem um crescimento acentuado. Entre 2000 e 2004, por exemplo, as exportações de aves aumentaram 208,07%. No mesmo período, as vendas externas de carnes vermelhas progrediram 218,83% e as de carnes suínas 356,44%. Esse crescimento espectacular colocou o Brasil no topo dos países exportadores de aves e de carnes bovinas.

No caso das carnes vermelhas, os exportadores brasileiros se beneficiaram da crise da “vaca louca” que sacudiu essa indústria na Europa e, em menor grau, nos Estados Unidos. Esse episódio, além de abrir oportunidades nesses mercados gerou novas janelas de exportações para a carne bovina brasileira que até agora saiu ilesa dessa pânico alimentar. Ao contrário, o evento que abalou o sistemas produtivo europeu e americano teve por consequência de reforçar a posição competitiva brasileira. Como a criação de gado no Brasil é extensiva e não recorre às rações e farinhas industriais, a carne vermelha brasileira ganhou uma excelente reputação. Para muitos importadores, essa característica da criação no Brasil representa uma certa garantia em termo de qualidade (natural) e segurança alimentar. Isso explica, por parte, o crescimento rápido observado entre 2000 e 2004 das exportações de carnes bovinas frescas para a Holanda (183%), o Reino Unido (224%), a Alemanha (204%) ou o Chile (390%). Cabe notar, também, a importância crescente das exportações para os países do Oriente Médio como o Irã ou o Egito. As importações desses dois países, por exemplo, eram insignificantes em 2000, somando apenas alguns milhões de dólares. Em 2004, o valor das exportações de carnes bovinas congeladas para o Irã superava os US\$ 100 milhões e para o Egito alcançavam US\$ 161 milhões.

Todavia, os exportadores brasileiros ainda não avançaram no Japão e nos Estados Unidos, dois mercados estratégicos onde a indústria australiana, mais estruturada e coordenada, penetra rapidamente. Os recentes focos de febre aftosa e o tamanho do mercado informal não facilitam a promoção das exportações nem a difusão de um sistema de rastreabilidade exigido pelos importadores mais preocupados com a segurança dos alimentos. São problemas concretos que mobilizam os recursos das principais empresas exportadoras como a Friboi, Bertin, Minerva, Indepencia ou Marfrig. Todavia, as demais firmas que geralmente não dispõem das capacidades operacionais necessárias correm o risco de ser rapidamente excluídas dos mercados internacionais.

No caso das exportações de aves, os exportadores brasileiros, a Sadia e a Perdigão em particular, têm acumulado uma longa experiência. Iniciada na década de 1970, as

vendas externas de frango ganharam impulso nos anos 1980, quando os exportadores brasileiros ganharam mercados exigentes no Oriente Médio e no Japão. Como naquele momento as grandes firmas americanas e européias estavam mais voltadas para consolidar seus mercados domésticos, as empresas brasileiras conseguiram internacionalizar suas operações sem fortes pressões da concorrência, adquirindo com essa experiência habilidades exportadoras bastante úteis no cenário competitivo atual, marcado pelo envolvimento cada vez mais importante dos gigantes Conagra (US), Tyson (US) ou Doux (Fr).

O Japão e a Arábia Saudita são ainda hoje os principais mercados externos para o frango brasileiro. Junto, representam quase 31% das exportações de aves. Todavia, países europeus como a Holanda e a Alemanha estão se tornando importantes mercados para essa indústria. As exportações para a Holanda, por exemplo, cresceram 255% entre 2000 e 2004. A epidemia de *influenza aviaria* que sacudiu a indústria de aves na Ásia e em menor grau a Europa do Leste não atingiu, no momento, a produção brasileira. Se os atores da cadeia conseguem administrar os riscos dessa nova crise alimentar, podem ganhar um capital confiança estratégico para o crescimento de seus negócios.

A dinâmica atual das exportações de açúcar representa um outro aspecto significativo da internacionalização do sistema agroalimentar brasileiro. De 1999 a 2004, por exemplo, o valor das exportações cresceu 38,14%. Como no caso das vendas externas de carnes de porco ou de bovina, a demanda russa é um elemento quantitativo importante. Ela responde por quase um terço do valor das exportações de açúcar bruto. Todavia, os empresários do setor não parecem confiar muito no futuro da demanda russa, o valor das exportações para esse país tendo até diminuído esses últimos anos, passando de mais de US\$ 690 em 2001 para US\$ 503 em 2004. A Índia, por outro lado, com uma demanda potencialmente superior à da China, e os países do Oriente Médio, onde outras empresas agroalimentares brasileiras atuam e já teceram uma rede de relações rapidamente aproveitável pelos produtores de açúcar, são mercados que conheceram substantivas taxas de crescimento.

A evolução das negociações comerciais de produtos agrícolas ainda é incerta, porém, as regras da OMC e seus mecanismos de resolução de conflitos deverão proporcionar novas janelas de exportação para o açúcar brasileiro. O acesso ao mercado europeu é problemático em curto prazo. No entanto, a diminuição e a eliminação dos subsídios à exportação constituem uma situação plausível num futuro relativamente próximo. Muitos mercados abastecidos pelos excedentes europeus se abrirão para os exportadores

brasileiros que dispõem de uma incomparável competitividade-custos. As expectativas dos principais atores dessa indústria parecem acreditar nesse cenário e já pode ser observada novas decisões de investimentos. Segundo expectativas do setor, as exportações alcançarão 20,5 milhões de toneladas em 2015 contra 16 milhões atualmente. Como veremos na última parte desse trabalho, as decisões de investimentos refletem também as expectativas quanto ao futuro dos preços relativos das energias e do crescimento da demanda global por álcool em substituição do petróleo, uma fonte de energia não renovável e cujos maiores estoques são situados em países atualmente instáveis.

As cadeias de frutas estão também se inserindo no processo de internacionalização do sistema agroalimentar brasileiro. Comparadas com os volumes e valores do comércio global de frutas, as exportações brasileiras são ainda tímidas, alcançando US\$ 369,7 milhões em 2004. Elas apresentam, todavia, um crescimento significativo esses últimos anos. O valor das exportações de maçã, em particular, registrou um aumento de 91,7% em 2004. Mesmo tendo caído 12% de 2003 a 2004, as vendas externas de uvas conhecem uma trajetória ascendente desde o fim dos anos 1990. Por exemplo, de 1999 a 2004, elas cresceram 512%. Um aspecto importante merece ser destacado: as maçãs e uvas brasileiras são exportadas quase exclusivamente para os exigentes mercados europeus, holandeses e ingleses principalmente. Essa dinâmica que atinge também as cadeias de manga, melão, banana ou mamão-papaya sustenta o crescimento econômico de pólos agroexportador no Nordeste como Juazeiro e Petrolina ou Mossoró assim como no sul como Fraiburgo em Santa Catarina. Como tem destacado Marsden, as redes sócio-produtivas que sustentam o desenvolvimento dessas novas regiões agrícolas representam um aspecto qualitativo importante da globalização do sistema agroalimentar. Entre os diversos atores que contribuíram para construir essas dinâmicas regionalizadas é possível citar: os agrônomos e suas instituições; os produtores e suas organizações; as diferentes administrações e; os empresários. No entanto, as grandes empresas e, em particular, as firmas multinacionais cumpriram um papel estratégico nesse processo. O desenvolvimento da fruticultura de exportação no nordeste, por exemplo, deve-se em grande parte aos esforços desse tipo de organizações. A atuação dos gigantes do varejo Carrefour e Royal Ahold (até 2003) nesse espaço representa certamente um dos elementos-chaves para entender o crescimento das exportações de uvas para o Reino Unido e a Holanda. Com efeito, as capacidades de coordenação, os recursos logísticos e os sistemas de distribuição dessas firmas são fatores estratégicos

quando se trata de explorar o potencial agroexportador das regiões ensolaradas e secas, porém abundante em recursos hídricos (rio São Francisco e lençóis freáticos) do Nordeste.

Essas últimas observações a respeito do papel das firmas transnacionais no processo de internacionalização do sistema agroalimentar brasileiro introduz o tema da segunda parte desse trabalho, a saber, os impactos dessas organizações nas estruturas de mercados e nas estratégias competitivas das firmas brasileiras.

A transnacionalização e configurações do sistema agroalimentar brasileiro

A presença das firmas transnacionais na indústria agroalimentar brasileira não é um fenômeno recente. Neslé, por exemplo, está no Brasil desde 1921, quando introduziu o leite em pó. Dreyfuss opera no país desde a mesma época e reforçou sua presença em 1940 quando comprou a Coinbra. O primeiro moinho brasileiro da Bunge data também do início do século 20. Todavia, era uma presença relativamente tímida para o padrão médio da indústria brasileira. Birchall (2004), por exemplo, destaca que em 1940, o capital estrangeiro na indústria agroalimentar, em torno de 25%, era inferior a média nacional (41%). Depois da segunda guerra mundial, os investimentos estrangeiros continuaram. De maneira geral, procuravam aproveitar as oportunidades proporcionadas pelo crescimento econômico e o desenvolvimento dos mercados urbanos: Danone iniciou suas operações na indústria de lácteos na década de 1970; Carrefour estabeleceu os primeiros hipermercados na mesma época e; Mc Donald entrou no Brasil nos 1980, etc.

A partir de meados da década de 1980 o ritmo dos investimentos estrangeiros acelerou. De 1980 a 1995, por exemplo, a indústria agroalimentar brasileira atraiu mais investimentos estrangeiros que os bancos ou a indústria farmacêutica. A partir de meados da década de 1990, essa tendência se intensificou. Segundo a firma de consultoria KPMG, de 1995 a 2005, as indústrias alimentares e do fumo registraram não menos de que 155 fusão e aquisição. Entre outras aquisições significativas podemos citar aquelas realizadas pelo grupo Unilever que comprou a empresa de sorvete Kibon em 1997 e, com a absorção da holding americana Bestfoods em 2002, as marcas brasileiras Arisco, Cica ou Gourmet. Na indústria de chocolate, a Kraft Foods adquiriu os ativos, e em particular as marcas, da Lacta em 1996 e se posiciona, doravante, como

o principal rival da Nestlé que, apesar dos problemas com as instituições de defesa da concorrência, controla a tradicional Garotto.

A tabela 3 proporciona uma boa ilustração dessa evolução recente. Como pode ser observado, em 1990, 14 entre 20 das maiores empresas agroalimentares atuando no Brasil eram controladas por capital nacional. No entanto, após dez anos marcados por mudanças institucionais significativas (liberalização comercial, estabilização monetária, atração de capitais estrangeiros, etc.) a participação relativa das firmas brasileiras diminui de forma conseqüente. Em 2003, por exemplo, 7 das 10 maiores empresas agroalimentares atuando no Brasil eram firmas multinacionais (MNE).

Tabela 3: As 20 maiores empresas agroalimentares no Brasil 1990-2003

1990	1995	2000	2003
Nestlé (MNE)	Nestlé (MNE)	Nestlé (MNE)	Bunge (MNE)
Coopersucar (Br)	Coopersucar (Br)	Bunge (MNE)	Cargill (MNE)
Ceval (Br)	Ceval (Br)	Sadia (Br)	Sadia (Br)
Sadia Concórdia (Br)	Santista de Alimentos (MNE)	Cargill (MNE)	Nestlé (MNE)
Sanbra (MNE)	Sadia Concórdia (Br)	Perdigão (Br)	Coinbra Dreyfuss (MNE)
Perdigão (Br)	Cargill (MNE)	RMB (MNE)	Perdigão (Br)
Refinaria de Milho Brasil (MNE)	Perdigão (Br)	Parmalat (MNE)	Coamo (Br)
União (Br)	Parmalat (MNE)	Kraft-Lacta (MNE)	Unilever (MNE)
Frigobrás (Br)	Sadia frigobrás (Br)	Fleischmann-Royal Nabisco (MNE)	Seara (MNE)
Cargill (MNE)	RMB (MNE)	Seara Ceval (Br)	Kraft (MNE)
Cica (MNE)	Kibon (MNE)	Aurora (Br)	Amaggi (Br)
Citrosuco (Br)	Leite Paulista (Br)	Itambé (Br)	Caramuru (Br)
Leite Paulista (Br)	Central Itambé (Br)	Danone (MNE)	Frangosul Doux (MNE)
Cutrale (Br)	Garoto (Br)	Caramuru (Br)	Aurora (Br)
Garoto (Br)	Quaker (MNE)	Frangosul Doux (MNE)	ElmaChips-Quaker (MNE)
Arisco (Br)	Lacta (Br)	Mocrusul (Br)	Marfrig (Br)
Lacta (Br)	Danone (MNE)	Citrosuco (Br)	Bianchini (Br)
Braswey (Br)	Chapecó (Br)	J. Macedo (Br)	Danone (MNE)
Oliveira Ind. (Br)	J.B. Duarte (Br)	Garoto (Br)	Itambé (Br)
Fleischmann Royal (MNE)	J. Macedo (Br)	Elegê (Br)	Ajinomoto (MNE)

Fontes: Exame: Firms Ranking; Valor Econômico: Firms Ranking;

Essa onda de aquisição provocou certamente um “choque” produtivo e organizacional em várias cadeias agroalimentares, estimulando firmas brasileiras tais como a Sadia, a Perdigão, a Amaggi, a Coamo ou a Caramuru a mobilizar seus recursos e a desenvolver competências capazes de lhes garantir certo grau de competitividade. A transnacionalização do sistema agroalimentar afetou também a estrutura dos principais mercados, acelerando o processo de consolidação e concentração industrial. É o que

veremos agora através de uma tentativa de estabelecer alguma tipologia das configurações das indústrias agroalimentares no Brasil.

Configurações das indústrias agroalimentares no Brasil: ensaio de tipologia

No Brasil, existe uma variedade de estruturas de mercados agroalimentares e as empresas que os compõem são bastante heterogêneas e diferentes. Em razão dessa diversidade, optamos, nessa tentativa de caracterizar as principais estruturas indústrias do sistema agroalimentar brasileiro, pela palavra configuração, que diz respeito à forma e proporciona maior maleabilidade que o conceito de estrutura. Tomando-se por critérios o grau de concentração e o caráter nacional ou transnacional das firmas líderes destacam-se, entre outras formas possíveis, as seguintes configurações típicas:

- *Indústrias consolidadas e dominadas por firmas transnacionais*: Nesse grupo, encontramos indústrias de insumos e defensivos agrícolas, de alimentos (molhos, chocolate, etc.) ou indústrias agro-exportadoras como aquelas relacionadas com o complexo soja. Os mercados de fungicidas e inseticidas, por exemplo, são dominados por grandes firmas transnacionais como a Bayer, a Syngenta, a BASF e a Uniroyal. Em conjunto a tradicional presença dessas firmas transnacionais, que possuem diversas linhas de negócio na indústria química, impõe fortes barreiras a entrada. Explica, entre outras coisas, por que esses as vendas desses quatros grupos representam mais ou menos 80% desses mercados (ver Anexo 1). Na indústria de molhos a Unilever, após a aquisição da Bestfoods, beneficia de uma posição de quase monopólio o que incentivou a ação das instituições de defesa da concorrência que no caso do mercado de maionese outorgaram o licenciamento da marca Gourmet à Cargill. Numa outra indústria de alimentos, a de chocolates, encontramos uma situação de dupólio. Com efeito, a Nestlé, com a compra da Garotto, e a Kraft Foods, com a aquisição da Lacta, controlam mais de 80% desse mercado. A situação no complexo soja é um pouco diferente na medida em que as quatros firmas transnacionais que dominam o mercado, a saber Bunge, Cargill, ADM e Coinbra-Dreyfuss, disputam esse mercado com alguns competidores brasileiros como a Amaggi, a Coamo e a Caramuru. Porém, com 57% da soja processada e cerca de 70% do óleo refinado em 2003 (contra 35,4 e 48% respectivamente em 2000), esses grandes *players* internacionais estão aumentando consideravelmente suas presenças nas indústrias de processamento da soja no Brasil. Nesse contexto, os grupos brasileiros buscam consolidar e diversificar seus negócios no mercado doméstico ou diferenciar-se

nos mercados internacionais com a exportação de soja convencional. A Coamo com o desenvolvimento de uma linha de produto a base de soja (óleo, maionese, etc.) e a Caramuru com sua aposta na soja não transgênica são exemplos desse tipo de estratégias.

- *Indústrias consolidadas e dominadas por firmas brasileiras*: A indústria de concentrado de laranja e o complexo exportador de carnes brancas (aves e suínos) são os casos mais emblemáticos dessa configuração. A indústria de concentrado de laranja, por exemplo, é dominada pelos grupos Cutrale, Citrosuco, Coinbra-Dreyfuss, Citrovita que, com a Cargill, respondiam por cerca de 75% da capacidade de processamento em 2001. Com a saída recente da multinacional americana, a presença das empresas brasileiras na indústria cresceu, de forma que, hoje em dia, elas só se defrontam com um concorrente estrangeiro sério. A evolução recente da indústria exportadora de aves é um pouco diferente. As empresas brasileiras Sadia e Perdigão lideram esse mercado e, junto com a Seara e a Frangosul, elas concentram 75% do volume exportado (Anexo 1.). Todavia a aquisição da Frangosul pela francesa Doux em 1998 e a compra da Seara pela Cargill em 2004 mostram que o potencial exportador do complexo brasileiro interessa as firmas transnacionais que atuam, ou pretendem ingressar, nesse mercado. As firmas líderes brasileiras, Sadia e Perdigão, que respondam por 44% desse mercado, buscam reagir à entrada desses novos competidores, diversificando seus negócios, explorando economias de escalas ou adquirindo empresas nacionais de menor porte. A Sadia, por exemplo, voltou a investir na área de carnes bovina com a expectativa de que suas competências na exportação de frango possam lhe conferir certa vantagem competitiva nesse mercado em forte expansão. Além disso, ao comprar a Da Granja, a empresa busca consolidar sua liderança nos mercados internos e externos. Diferentemente, a Perdigão que dispõe de maior agilidade financeira desde que foi comprada e reestruturada por um pool de instituições financeiras no início dos anos 1990 está investindo na ampliação de suas capacidades produtivas no centro-oeste onde concentram suas plantas mais modernas. Além disso, a empresa tem buscado diversificar e renovar sua linha de produtos para os consumidores.

- *Indústrias em via de consolidação lideradas por transnacionais*: o setor varejista conhece uma profunda transformação desde meados dos anos 1990. Em primeiro lugar, a concentração está crescendo nesse segmento estratégico do sistema agroalimentar, a parcela do mercado dos quatro maiores grupos passando de 20,9% em 1994 para 38,8% em 2004 (Anexo 1.). Em segundo lugar, o setor varejista brasileiro passou

rapidamente a ser dominado por grandes empresas transnacionais. Com efeito, em meados dos anos 1990 o único grupo estrangeiro de peso era a multinacional francesa Carrefour. Em 2004, o setor varejista brasileiro conta com a presença significativa da gigante Wall Mart que, em 2003, comprou a rede Bompreço, implantada no Nordeste e que já havia sido adquirida anteriormente pela Royal Ahold. Além disso, a Wall Mart tomou recentemente o controle dos ativos brasileiros do grupo português Sonae. Por outro lado, a CBD, proprietário de importantes bandeiras como Pão de Açúcar ou Sendas, está sendo gradualmente integrado ao grupo francês Casino. Todavia, nesse intenso processo de consolidação e transnacionalização do setor varejista brasileiro, existem espaços para empresas brasileiras que decidem explorar nichos de mercado (conveniência, proximidade e/ou preços) ou que beneficiam de certas vantagens locais.

- *Indústrias em via de consolidação lideradas por grupos nacionais*: A indústria exportadora de carnes bovina é muito diferente e o processo de consolidação está apenas começando. Porém, em função do recente boom das exportações é provável que essa indústria passe por mudanças significativas num futuro próximo. Atualmente, os grupos brasileiros Friboi, Bertin, Minerva ou Marfrig (Anexo 1) dominam o mercado. No momento, a importância do mercado informal, a dificuldade para estabelecer um sistema de rastreabilidade eficiente e as incertezas quanto as capacidades de gerenciamento da segurança e da qualidade parecem afastar os investimentos estrangeiros. No entanto, a aquisição de dois frigoríficos pelo antigo CEO do grupo inglês Grampion e os recentes investimentos da Cargill na indústria argentina de carnes bovina indicam que o setor está sendo observado pelas principais firmas multinacionais do ramo. Esses movimentos embrionários assim como o crescimento das exportações de carnes vermelha estimularam provavelmente a decisão do grupo brasileiro Friboi de adquirir a empresa argentina Swift e de forma geral espera-se que a indústria passa por profundas transformações. A trajetória da indústria de açúcar tem uma evolução semelhante. A produção atual está fragmentada, mas algumas empresas como o grupo Cosan (com 13 usinas), a Copersucar (com 29) ou a Crystalsev (com 9) estão começando a liderar o processo de consolidação. Motivadas pelas expectativas de lucros essas empresas estão investindo em novas usinas e instalações portuárias. Além disso, passaram a tecer relações empresariais com firmas multinacionais como a Cargill ou a Tereos da França. Note-se também que a gigante americana adquiriu a Corona, dona de duas usinas no interior de São Paulo, e que o grupo alemão Sudzucker, a maior

produtora de açúcar do mundo, está buscando comprar ativos no Brasil. Esses recentes movimentos empresariais sugerem que o processo de consolidação se intensificará. Atualmente, esse processo está liderado por alguns grupos brasileiros. Porém, as rápidas mudanças do ambiente global e a aceleração do reposicionamento das estratégias operacionais das firmas transnacionais assim como suas capacidades de realizar investimentos de grandes portes e suas competências na gestão das cadeias globais representam fatores que certamente terão impactos sobre a trajetória futura dessa indústria.

- *Indústrias em via de consolidação sem lideranças*: a indústria do Café pode ser tomada como exemplo dessa configuração. É um negócio tradicional que até pouco era amplamente regulado pelo Estado. Todavia, desde meados dos anos 1990, a indústria passa por transformações significativas. A desregulamentação promovida no início da década desorganizou o segmento que era pulverizado e passava por um momento crítico com a queda importante dos preços internacionais. No entanto, a partir da segunda metade dos anos 1990, um processo de fusão e aquisição está mudando a configuração dessa indústria. Em particular, a entrada da transnacional americana Sara Lee com a aquisição das empresas Café do Ponto e Café Seleto está redefinindo o posicionamento dos diferentes *players*. Com essas aquisições das marcas, Pilão e do Ponto entre outras, a Sara Lee lidera, hoje, o mercado com uma participação de 20% (Anexo 1). Por outro lado, a demanda interna está em franca expansão desde o início dos anos 2000. Estimado em 15,8 milhões de saca em 2005, o consumo se diversifica e abre oportunidades para a expansão de novas linhas de produtos e formas de comercialização. As empresas líderes já investem em qualidade para oferecer opções de cafés “gourmet” aos consumidores e o número de cafeterias especializadas está em expansão². Os recentes investimentos realizados pela empresa italiana Luigi Lavazza SPA e a atuação da Illy Café na área de café especiais são sinais claros de que as indústrias de cafés estão se consolidando. Por outro lado, o número de torrefadoras é ainda importante (1,1 mil em 2005) o que deixa supor que esse processo só está iniciando.

- *Indústrias pulverizadas*: trata-se de uma configuração muito disseminada, caracterizando a organização de numerosos e importantes mercados agroalimentares no Brasil (feijão, arroz, farinha, frutas e legumes, etc.). O caso do arroz pode ser tomado

² Há também indícios de que a Starbucks está com planos no Brasil.

para ilustrar essa configuração. Em 2000, a líder Camil detinha uma participação de 5,38% nesse mercado e os quatro principais grupos não chegavam a 7% do faturamento total. Existem algumas empresas buscando diferenciar suas linhas de produtos como, por exemplo, a BlueVille ou a Tio João. Porém esses produtos de maior valor agregado são considerados nichos de mercados e não constituem uma tendência capaz de sinalizar, no momento, uma mudança significativa do padrão desse mercado.

Para concluir essa seção podemos dizer que as diferentes configurações esboçadas refletem uma tendência pesada do sistema agroalimentar brasileiro: a consolidação e a transnacionalização de suas principais indústrias. Embora fogue do escopo desse trabalho, cabe notar que esse processo tem consequência significativa para a organização e a dinâmica das grandes cadeias. A consolidação do varejo e a presença crescente das firmas transnacionais modificam as relações de poder e os mecanismos de coordenação. Os conflitos entre as indústrias de alimentos e a grande distribuição já se manifestam com maior intensidade e os *standards* de qualidade e as normas fitossanitárias globais se difundem rapidamente. Todavia, a heterogeneidade desse processo e a variedade de situações não apontam para uma evolução simples e unívoca do sistema agroalimentar brasileiro. Muito pelo contrário, as forças que o atravessam estimulam a diferenciação e sua dinâmica recente aponta para um cenário futuro mais complexa e multiforma.

Por fim, a emergência de novos mercados agrícolas, não alimentares, reforçará certamente esse aspecto. Cabe, portanto, finalizar esse trabalho apresentando alguns desses novos mercados.

Observações sobre a emergência de mercados agrícolas não alimentares

Dentre dos mercados que devem influenciar a dinâmica da agricultura nesse século XXI, os nutraceúticos representam um caso singular porque se posicionam a meio caminho entre os alimentos e os produtos farmacêuticos. Incentivados pelos progressos da ciência e a difusão das informações sobre os efeitos benéficos de certos componentes vegetais e das vitaminas para a saúde humana esse mercado cresce rapidamente desde a década de 1990. Segundo a firma de consultoria BCC Inc. as vendas globais de nutraceúticos alcançavam US\$ 38,2 bilhões em 1999, US\$ 46,7 bilhões em 2002 e a expectativa para 2007 é de US\$ 74,7 bilhões em 2007. Embora pouco desenvolvido no Brasil, o crescimento desse mercado pode ter consequências importantes para a

dinâmica futura do seu sistema agroalimentar. Por um lado, a mega-biodiversidade Brasileira representa recursos de alto valor para os atores que atuam nesse mercado. Por exemplo, a possibilidade de desenvolver novos produtos baseados nas propriedades anti-oxidantes de certas plantas e frutas ainda não exploradas é um elemento estratégico na dinâmica da indústria de nutraceúticos³. Por outro lado, as pesquisas científicas sobre a soja e suas proteínas estão descobrindo novas propriedades benéficas para a saúde humana. Entre outros atributos, as proteínas de soja teriam como qualidade de diminuir os riscos de certos cânceres, além de efeitos benéficos para o coração. De maneira geral, as oportunidades econômicas almejadas na área dos nutraceúticos estão mobilizando redes que combinam empresas de biotecnologia, laboratórios farmacêuticos, pesquisadores, e empresas de alimentos. Recentemente, por exemplo, a Solae, uma aliança entre a Bunge e a Dupont na área de pesquisa e desenvolvimento de proteínas de soja, estabeleceu relações empresariais com a Monsanto para fornecimentos de ingredientes especializados para as indústrias alimentícias. A Unilever tem procurado, também, aproveitar seus negócios na área de margarina a base de soja para desenvolver produtos com propriedades funcionais.

A biodiversidade e as propriedades bioquímicas da soja são elementos que intensificam igualmente as relações entre a base agrícola e a indústria cosmética. Intensivas em pesquisa e desenvolvimento, as empresas que atuam no ambiente altamente competitivo dos mercados cosméticos estão procurando desenvolver linhas de cosméticos que substituam parte dos compostos sintéticos por componentes vegetais. Essa evolução já é manifesta em algumas áreas. As essências, os óleos e as manteigas de ervas, árvores ou frutas tropicais, por exemplo, estão sendo exploradas para diferenciar os produtos de empresas bem sucedidas como a inglesa Body Shop ou a Natura no Brasil. Essa última está desenvolvendo uma linha de cosméticos que se fundamenta nas propriedades emolientes, adstringentes ou hidratantes da Andiroba, do Guaraná e do Cupuaçu, que são árvores e frutas da Amazônia. No entanto, o desenvolvimento de cosméticos que se diferenciam em função das propriedades vegetais de seus componentes básicos nem sempre é tão exótica. Os atributos bioquímicos da soja estão do mesmo modo despertando interesses: o princípio ativo isoflavona, um hormônio natural, está sendo incluído em creme para manter a

³ Entre outras frutas brasileiras comercializadas nos Estados Unidos sob o rotulo de alimentos funcionais (ou nutraceúticos), como por exemplo a acerola, o açaí tem sido apresentado como uma fruta que, além de seus atributos energéticos, possui propriedades anti-oxidantes.

elasticidade da pele; as proteínas estão aproveitadas em xampus; seus minerais e vitaminas entram na composição de creme, etc. Essas propriedades incentivaram investimentos em várias áreas, motivando, por exemplo, o desenvolvimento linha de cosméticos à base de soja, Total Soya da Johnson & Johnson.

Os nutraceúticos e os cosméticos são intensivos em pesquisas e desenvolvimento e a dinâmica de seus mercados está associada ao fluxo de inovação. São aspectos que representam fortes barreiras a entrada para os atores econômicos brasileiros. Ao contrário, na área das ‘energias verdes’ o Brasil já conta com uma boa experiência. A dinâmica atual dos preços do petróleo e as expectativas quanto ao comportamento futuro da demanda energética mundial com o crescimento econômico dos gigantes asiáticos China e Índia vão sem dúvida provocar um aumento importante do consumo de álcool, biodiesel e outras energias extraídas da biomassa. No caso do álcool, os efeitos dessa mudança já estão sendo palpáveis. Vários países, como os Estados Unidos, estão revendo seus arcabouços institucionais para adicionar ou aumentar a percentagem de álcool adicionada à gasolina. A China está estudando a tecnologia brasileira assim como o Japão. Os preços estão refletindo essa mudança nas expectativas e, embora haja dúvida quanto ao peso do álcool no futuro da matriz energética mundial, não há dúvidas de que a demanda por álcool deverá crescer de forma rápida. Nesse cenário, o Brasil, dispõe de uma competitividade-custo significativa na produção de álcool que o coloca numa posição estratégica para suprir o crescimento do consumo. Segundo expectativas da MB Associados, as exportações de álcool brasileiro mais que dobrarão em 10 anos, passando de 2,7 bilhões de litros em 2005 para 6,9 em 2015. Os investimentos já estão sendo realizados para aumentar a produção e melhorar a logística e observa-se um aumento da área plantada com cana. A decisão da Cargill de investir nesse negócio no Brasil representa, por exemplo, um sinal dessa evolução e do peso crescente das ‘energias verdes’ na futura matriz energética global.

Em conclusão

Nesse trabalho procuramos apresentar alguns aspectos relevantes da globalização do sistema agroalimentar brasileiro. A dimensão mais visível e comentada desse processo é o crescimento das exportações de produtos agrícolas como soja, aves, carnes vermelhas, açúcar, etc. A internacionalização do agronegócio brasileiro é também o resultado da entrada das grandes firmas transnacionais, fenômeno que ocorreu com maior

intensidade a partir dos anos 1990. Incentivando direta e indiretamente a consolidação do sistema agroalimentar brasileiro, a presença crescente das firmas transnacionais está mudando as relações entre os diversos atores e segmentos das cadeias produtivas: as capacidades dos diferentes atores de perceber e de responder às preferências e desejos dos clientes e consumidores é doravante um recurso decisivo na dinâmica das relações econômicas e dos jogos de poder; a gestão da qualidade dos alimentos requer uma coordenação mais fina entre os atores envolvidos, promovendo uma multiplicação de *grades & standards*; o controle e a gestão das cadeias de suprimentos se tornam críticas impulsionando a construção de sistemas informacionais e logísticos cada vez mais complexos e sofisticados; ect. Nesse contexto, os agricultores, os menos capitalizados em particular, estão sendo submetidos a um conjunto de pressões competitivas cujos impactos sociais e econômicos são dramáticos e parece provável que esse processo intensifique a versão brasileira do *treadmill* agrícola (Cochrane, 1958).

No plano estratégico, os defensores do agronegócio brasileiro têm se focados basicamente nas negociações comerciais, reclamando maior abertura dos mercados agrícolas. Esta opção pela liberalização do comércio agrícola aposta na competitividade-custo da agricultura brasileira. Porém, como procurou-se indicar no final desse trabalho, a dinâmica dos novos mercados agrícolas, não alimentar, depende fundamentalmente das capacidades científicas, tecnológicas e inovadoras dos atores envolvidos. Uma inserção nesses mercados de alto valor agregado necessita de investimentos em pesquisa e o desenvolvimento de estruturas organizacionais originais. Ao focar exclusivamente a questão das negociações comerciais corre-se o risco de perder oportunidades valiosas para a inserção global do Brasil. Aproveitar, como deseja I. Sachs (Apud Veiga, 2001), os recursos da biodiversidade, o potencial da biomassa e as possibilidades das modernas biotecnologia requer certamente uma estratégia que não pode se reduzir à exploração da competitividade-custo.

Bibliografia:

- Azevedo, P.F. & Bankuti, F.I. (2002) *When food safety concern decreases safety: evidences from the meat informal market*, paper ISNIE.
- Barrientos, A. & Barrientos S.W. (2002) *Extending social protection to informal workers in the horticulture global value chain*, Social Protection Discussion Paper, 218, World Bank
- S. O. Birchall (2004) *The evolution of the brazilian food industry in the 20th century*, in IBMEC MG working paper WP9.
- Bonnano, A. (1994) *From Columbus to ConAgra*, University of Kansas Press;
- Cavalcanti J. B. (2004) *New challenges for the global players in global agriculture and food*, in International Journal of Sociology of Agriculture and Food, V12, 29-37
- Coase, R. (1937) *The nature of the Firm*, *Economica*, 2(1) 386-405.
- (1991) *The institutional structure of production*, Alfred Nobel Memorial Prize Lecture.
- Cochrane W.W. (1958) *Farm prices: myth and reality*, University of Minnesota Press.
- Dolan, C., Humphrey J. & Harris-Pascal, C. (2000) *Horticulture commodity chain: the impact of UK market in the African fresh vegetable industry*, IDS, Working Paper, 96;
- Farina, E. M.M.Q. & Saes, MSM (2002) *Consolidation, multinationalisation and competition in Brazil: impacts on horticulture and dairy products systems*, *Development Policy Review*, 20(4), 441-457.
- & Viegas, C.A.S. (2003) *FDI and the brazilian food industry in the 90s*, *IFAM Review*, 5(2), 16.
- Friedland, W.H. (1984) *Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture*, *Research in Rural Sociology and Development*, 1, 221-235.
- Friedland, W.H. (1994) *The new globalization: the case of fresh produce*, in Bonnano, A. (Ed.) *From Columbus to ConAgra*, University of Kansas Press, 210-231;
- Fritz, M. & Schiefer, G. (2002) *Market monitoring in dynamic supply networks and chains: an internet-based support for the agri-food sector*, *Journal on Chain and Network Science*, 2(2), 25-32.
- Gereffi, G. (1994) *The organisation of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks*, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger: 95-122
- Gibbon, P. (2000) *Global commodity chains and economic upgrading in less developed countries* Centre for Development Research, Copenhagen, CDR Working Paper 2
- Goodman, D. & Watts, M.J. (1997) *Globalising Food: Agrarian questions and global restructuring*. London: Routledge
- Gwynne, R.N. (1999) *Globalisation, commodity chains and fruit exporting regions in Chile*, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 90(2), 211-225.
- Humphrey J, Kaplinsky R, Gereffi G, and Sturgeon T (2001) *Introduction: globalisation, value chains and development* IDS Bulletin 32 1-8
- Humphrey, J. (2005) *Shaping value chains for development: global value chain in agribusiness*, GTZ
- Kaplinsky, R. (2004) *Competitions policy and the global coffee and cocoa value chains*, UNCTAD paper.
- (2000) *Spreading the gains from globalisation: What can be learned from value chain analysis?*, *Journal of Development Studies*, 37(2), 117-146.

- Marsden & Arce (1993) *The social construction of international foods: A new research agenda*. Economic Geography 69 (30): 293-311
- McMichael & Friedman (1989) *Agriculture and the State system: the rise and fall of national agricultures, 1870 to present*, Sociologia Ruralis, 29, 93-117.
- Murdoch, J. & Marsden, T. (1995) *The spatialisation of politics: local and national actor in environmental conflict*, Trans. of British Geographers, 20, 368-380.
- Murdoch, J. (1998) *The spaces of Actor-Network Theory*, Geoforum, 29(4), 357-374.
- Peterson, H.C. (2002) *The learning supply chain: pipeline or pipedream*, American Journal of Agricultural Economics, 85(2), 1329-36.
- Ponte, S. (2002) *Standards, trade and equity: lessons from the speciality coffee industry*, CDR Working Paper, 2(13).
- Raynolds, L. (2004) *The Globalization of Organic Agro-Food Networks*, World Development Vol. 32, No. 5, pp. 725-743,
- Reardon, T., Codron, J.M., Busch, L., Bingen, J. & Harris, C. (2001) *Global change in agrifood Grades & Standards: agribusiness strategic response in developing country*, IFAM Review, 2, 421-435.
- Sporlerder, T.S. & Moss, A.L. (2002) *Knowledge management in the global food system: network embeddedness and social capital*, American Journal of Agricultural Economics, 84(5), 1345-52.
- Storer, E.C., Soutar, G., Darrington, M. & Fay, R.R. (2002) *Buyer/seller reflections on inter-organisational information systems: implications for chain data collection methods*, Journal on Chain and Network Science, 2(2), 49-66
- Valeschini, E. & Nicolas, (1995) *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*, INRA Econômica.
- Veiga J.E. (2001) *O Brasil rural ainda não encontrou seu eixo de desenvolvimento*, Revista Estudos Avançados, 15(43), 101-119;
- Wilkinson, J. (1997) *A new paradigm for economic analysis*, Economy & Society, 26, 305-339.
- Williamson O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: analysis & antitrust implications*, The Free Press.
- (1985) *The economic institutions of capitalism*, The Free Press.

Anexo 1: Estruturas de mercado de algumas indústrias agroalimentares no Brasil

Indústria de Fungicidas & Inseticidas para Soja – 2000

	Fungicidas para tratamento de sementes de soja – 2000	Inseticidas aplicados na cultura da soja – 2000
Firmas	(%)	(%)
Bayer	41.95	34.29
Syngenta	20.66	13.01
Uniroyal	20.61	
BASF		27.39
FMC	10.61	10.85
CR4	93.83	85.54

Fontes: SAE: Ato de Concentração

Concentração na indústria de soja - 2003

	Processamento	Refino de óleo
Firms	%	%
Bunge	24	35.5
Cargill	11	18.9
Coinbra-Dreyfuss	10	
ADM	12	13.9
CR4	57	68.5

Fontes: Bunge Anual Report, 2004

Estrutura da indústria varejista – 1994/2004

Firmas	1994	1996	1999	2000	2001	2003	2004
CBD	6.5%	7.4%	12.9%	14.1%	13.6%	14.7%	15.8%
Carrefour	9.4%	10.4%	13.1%	14.1%	12.7%	12.6%	12.4%
Bompreço	2.4%	2.6%	4.4%	4.5%	4.4%	3.9%	
Sonae	-	-	4.7%	4.4%	4.7%	4.3%	4.4%
Sendas	2.6%	3.4%	4.0%	3.7%	3.6%	2.6%	
Wal-Mart	-	-	1.6%	1.8%	2.0%	2.2%	6.2%
Sé/Jerônimo	0.8%	1.0%	1.2%	1.4%	1.4%	0.9%	1.2%
Cia Zaffari	0.9%	1.3%	1.1%	1.1%	1.2%	1.4%	1.3%
C. Barbosa	0.5%	0.6%	0.8%	0.9%	1.0%	1.1%	1.1%
Coop. de Consumo	-	-	-	0.8%	0.9%	1.1%	1.0%
CR4	20.9%	23.8%	34.9%	37.1%	35.4%	35.5%	38.8%

Fonte: Abras

Estrutura da indústria de aves 2003

	produção		exportação	
Firmas	unidades (milhões)	%	Mil toneladas	%
Sadia	479.9	12.92	441.7	22.98
Perdigão	427.44	11.51	404.45	21.20
Seara ^(b)	246.15	6.63	307.67	16.01
Frangosul-Doux	237.8	6.4	276.35	14.38
C4	1391.29	37.46	1430.17	74.57

Fontes: ABEF Anual Report 2003, ^(b) comprada pela Cargill em 2004

10 maiores exportadores de carnes vermelhas (1000 ton. equiv carcassa)

Firmas	2004	2003	Tx de crescimento
Friboi	236.18	155.96	51.44%
Bertin	161.86	131.41	22.90%
Minerva	146.52	112.87	30.36%
Independência	120.21	109.03	10.09%
Mafrig	118.52	64.64	84.37%
Margen	79.88	30.32	163.33%
Estrela D'oeste	73.69	30.27	143.333%
Franco Fabril	60.56	35.31	71.43%
Mercosul	50.66	24.86	103.77%
Bom Charque	38.32	14.47	164.98%
Total das exportações	1.359	911	49.18%

Fontes: SECEX/DBO

Indústria do Café (torrado e em grão) - 2004

Firmas ⁽¹⁾	MarketShare
Sara Lee	20%
Santa Clara	10%
Melitta	5%
Café Damasco	5%
Cacique	4%
Mitsui Alimentos	2,6%
Café Bom Dia	1,3%
Café Três Corações – Elite Strauss	1,3%
Moka	1,3%
São Braz	1,3%
CR4	40%

Fonte: Guia Exame: Agronegócio 2005

⁽¹⁾ só leva em conta os membros da ABIC

Indústria do arroz - 2000

Firmas	%
Camil *	5,38
Helmut	0,02
Extremo Sul	1,26
ICR Ltda	0,29
SLC Alimentos	0,04
Others	93,01