

CONCENTRAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE CAPITAL NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ALIMENTOS

MARISTELA FRANCO PAES LEME
Economista

Orientador: Prof. Dr. **MARCOS SAWAYA JANK**

Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada.

PIRACICABA
Estado de São Paulo - Brasil
Novembro de 1999

*Para alcançar nossos objetivos, é essencial contarmos com o apoio, o amor e a compreensão das pessoas que nos cercam. Dedico, assim, este trabalho aos meus pais **Paulo Sebastião Paes Leme** e **Diva Pereira Franco Paes Leme** e aos meus irmãos **Marcelo, Adriana e Ana Paula**, que nunca mediram esforços e sempre estiveram ao meu lado.*

AGRADECIMENTOS

Ao **Prof. Marcos Sawaya Jank**, com quem aprendi grande parte do que sei sobre agribusiness, pelo entusiasmo e pela competente orientação.

À **Prof. Elisabeth Farina** e ao **Prof. Valter Belik**, pela leitura desta dissertação e pelas sugestões que, certamente, serão valiosas para o aperfeiçoamento deste e de outros trabalhos.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES-MEC), pelo apoio financeiro.

A toda a equipe do PENSA - **André, Cláudio, Eduardo Leão** e outros -, especialmente ao **Prof. Décio Zylbersztajn**, com quem tive a oportunidade de conviver e muito aprender.

Ao corpo docente do **Departamento de Economia e Sociologia Rural da Esalq/USP** e, em especial, ao professor **Carlos José Caetano Bacha** pelo incentivo e pelas valiosas sugestões para o aperfeiçoamento do projeto de dissertação.

Aos colegas do curso de mestrado, **Ana Cláudia, Augusto, Daniela, Edinéia, Fábio, Humberto, Marcellus, Marcos, Maurício, Margareth, Sebastião, Stivelane, Sylvia e Yáskara**, pela amizade e grande intercâmbio de idéias.

À **Ligiana**, bibliotecária da Biblioteca do DESR da ESALQ/USP, pela revisão das referências bibliográficas.

Aos demais funcionários do DESR, em especial, à **Maielli**, ao **Pedro**, à **Helena** e à **Luciana**, pela grande dedicação e colaboração ao longo do curso de mestrado.

SUMÁRIO

	Página
LISTA DE QUADROS.....	vi
LISTA DE TABELAS.....	vii
RESUMO.....	ix
SUMMARY.....	xi
1. PROBLEMÁTICA, HIPÓTESE E METODOLOGIA.....	1
1.1. Problemática.....	1
1.1.1. Introdução.....	1
1.1.2. Reestruturação da indústria brasileira de alimentos.....	2
1.2. Objetivos.....	13
1.3. Hipóteses.....	14
1.4. Metodologia e fontes de dados.....	15
1.5. Estrutura do trabalho.....	18
2. TEORIA DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	19
2.1. Paradigma Estrutura/Conduta/Desempenho.....	20
2.1.1. Estrutura da indústria.....	22
2.1.1.1. Índices de concentração.....	22
2.1.1.2. Barreiras à entrada e à saída.....	26
2.1.2. Estrutura do mercado.....	29
2.2. Fusões e aquisições.....	33
3. ANÁLISE DA ESTRUTURA DAS INDÚSTRIAS DE CAFÉ, DERIVADOS DE SOJA, SUCO DE LARANJA, LÁCTEOS E CARNES.....	36

3.1. Fusões e aquisições na indústria de alimentos no Brasil.....	36
3.2. A indústria de processamento de café.....	37
3.2.1. A indústria de torrefação e moagem de café.....	38
3.2.2. A indústria de café solúvel.....	43
3.3. A indústria de derivados de soja.....	46
3.4. A indústria de suco de laranja concentrado.....	53
3.5. A indústria láctea.....	57
3.6. A indústria de carnes.....	63
3.6.1. Indústria de aves e suínos	64
4. CONCLUSÕES E AGENDA DE INVESTIGAÇÃO.....	73
4.1. Síntese da hipótese e conclusões gerais.....	73
4.2. Conclusões intra-setoriais.....	76
4.2.1. A indústria de processamento de café.....	76
4.2.2. A indústria de derivados de soja.....	77
4.2.3. A indústria de suco de laranja concentrado.....	78
4.2.4. A indústria de lácteos.....	79
4.2.5. A indústria de carnes.....	80
4.3. Efeitos da concentração e da internacionalização de capital sobre os diversos segmentos do sistema agroindustrial.....	81
4.4. Agenda de investigações futuras.....	84
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	85

LISTA DE QUADROS

	Página
1. Categorias de propriedade	17
2. Estruturas de mercado segundo o número de vendedores e a natureza do produto.....	32
3. Estruturas de mercado segundo as barreiras à entrada e o número de vendedores e compradores.....	33
4. Fusões e aquisições na indústria de alimentos no Brasil.....	37

LISTA DE TABELAS

	Página
1. Total de transações de fusões e aquisições no Brasil e na indústria de alimentos, bebidas e fumo.....	3
2. Setores com maior número de fusões e aquisições no Brasil, 1994/99.....	6
3. Agregação das empresas por estratos de participação no mercado.....	38
4. Produção anual de café por empresa e razão de concentração.....	39
5. Evolução da composição societária das dez maiores torrefadoras.....	42
6. Exportações anuais de café solúvel por empresa e razão de concentração.....	45
7. Categorias de propriedade das dez maiores empresas de café solúvel.....	46
8. Capacidade instalada de processamento de oleaginosas por empresa e razão de concentração.....	49
9. Categoria de propriedade das oito maiores esmagadoras de soja.....	49
10. Estratificação da capacidade de esmagamento por tamanho de planta.....	50
11. Capacidade instalada de esmagamento de oleaginosas por estados.....	52
12. Estimativa do destino da produção de laranja no Brasil (1985/96, em milhões de caixas).....	53
13. Exportação anual de suco de laranja por empresa e razão de concentração.....	55
14. Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de suco de laranja concentrado.....	57
15. Recepção de leite por empresa e razão de concentração.....	60
16. Categoria de propriedade das seis maiores empresas lácteas.....	61
17. Volume médio de leite entregue por produtor (litros/dia) às empresas e variação do número de produtores no período 98/96 (%).....	63
18. Abate de frango por empresa e razão de concentração.....	66
19. Abate de suíno por empresa e razão de concentração.....	67

20. Participação de mercado dos principais fabricantes de embutidos no Brasil, 1995.....	70
21. Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de aves.....	71
22. Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de suínos.....	71
23. Resumo dos índices de concentração e internacionalização de capital para os sete setores analisados da indústria brasileira de alimentos.....	75

CONCENTRAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE CAPITAL NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ALIMENTOS

Autora: **MARISTELA FRANCO PAES LEME**

Orientador: PROF. DR. **MARCOS SAWAYA JANK**

RESUMO

O presente trabalho pretende analisar os impactos da reestruturação da indústria brasileira de alimentos, mais especificamente dos setores de processamento de café, derivados de soja, suco de laranja, lácteos e carnes, sobre a estrutura industrial de cada setor e sobre o grau de internacionalização de capital das referidas indústrias.

O estudo começa com uma apresentação geral do processo de reestruturação que está acontecendo na indústria de alimentos e enfatiza principalmente o movimento de fusões e aquisições. Na parte teórica, faz-se uma revisão da literatura da Teoria da Organização Industrial enfocando temas relacionados a estrutura industrial e dos mercados, índices de concentração, barreiras à entrada e à saída e fusões e aquisições.

Na parte empírica, são apresentados os cálculos das Razões de Concentração para cada setor e a participação das maiores empresas nacionais e estrangeiras no total de sua respectiva indústria. Analisam-se, separadamente, os setores, devido às especificidades de cada um.

O estudo propõe, em síntese, que o processo de reestruturação da indústria de alimentos está mais consolidado em alguns setores do que em outros e que a internacionalização de capital realmente se intensificou na atual década nas indústrias estudadas. No que se refere à concentração industrial,

comprova-se que esta aumentou nos setores de café torrado e moído, derivados de soja, suco de laranja, aves e suínos e diminuiu na indústria de lácteos e de café solúvel. Além disso, analisam-se os impactos da concentração e da internacionalização de capital sobre o bem-estar social. Por fim, é apresentada uma agenda para futuras investigações.

Palavras-chave: aquisições - concentração de capital - fusões - indústria de alimentos - indústria de processamento de café - derivados de soja - suco de laranja - lácteos - carnes - suínos - frangos - internacionalização - organização industrial - reestruturação.

CAPITAL CONCENTRATION AND INTERNATIONALISATION IN THE BRAZILIAN FOOD INDUSTRY

Author: **MARISTELA FRANCO PAES LEME**

Adviser: Prof. Dr. **MARCOS SAWAYA JANK**

SUMMARY

The present paper intends to analyse the impacts of the restructuring process that is taking place in the Brazilian food industry, more specifically on the coffee, soybean, orange juice, dairy products, and meat sectors and on the industry structure and capital internationalisation.

Starting with a general presentation of this restructuring process, this study focuses on mergers and acquisitions. Its theoretical part is based on a review of the Industrial Organisation framework, in which questions related to industry structure, concentration indices, entry and exit barriers, and mergers and acquisitions are highlighted.

In the empirical part, the concentration ratios for each industry studied and the share of the biggest national and multinational enterprises were calculated. Due to their particularities, the sectors were analysed separately.

In summary, the paper demonstrates that the restructuring process of the food industry is more consolidated in some sectors than in others. It also shows that the capital internationalisation has intensified during the actual decade for all the industries analysed. Regarding the industrial concentration, it was verified that it increased in all the sectors studied, except in the dairy products and instant coffee industry. Moreover, the impacts of capital

concentration and internationalisation on the social welfare were analysed. Finally, this paper presents an agenda with topics for future research on the area.

Key-Words: acquisition - capital concentration - mergers - food industry - coffee industry - soybean - orange juice - dairy products - meat - pork - poultry - internationalisation - industrial organisation - restructuring.

CAPÍTULO 1

PROBLEMÁTICA, HIPÓTESE E METODOLOGIA

1.1. Problemática

1.1.1. Introdução

O presente trabalho propõe-se a analisar os impactos da reestruturação da indústria brasileira de alimentos, mais especificamente dos setores de lácteos, carnes, suco de laranja, derivados de soja e café, sobre a estrutura industrial de cada setor e sobre o grau de internacionalização de capital das empresas da referida indústria.

A última década foi marcada por profundas mudanças, que exigiram uma rápida reestruturação por parte dos diversos setores da economia. A indústria de alimentos nacional, frente a abertura comercial, estabilização econômica, mudança dos padrões de consumo e mercados cada vez mais concorrenciais, vem adotando novas práticas competitivas, como: diversificação e diferenciação de produtos, segmentação de mercado, desmobilização, foco no “core business”, estabelecimento de alianças e parcerias com outros agentes do sistema agroindustrial etc.. Ante a estas modificações, a indústria brasileira de alimentos está passando por um processo de concentração e centralização de capital. Paralelamente, pode-se observar, também, o avanço da presença do capital externo em vários setores da indústria, o que aumenta o grau de internacionalização produtiva.

1.1.2. Reestruturação da indústria brasileira de alimentos

As fusões e aquisições estiveram presentes, como forma de crescimento da firma, durante toda a história da industrialização. A indústria norte-americana passou por várias ondas de fusões, sendo a primeira em 1890 e a segunda em 1920. A terceira fase iniciou-se em 1950, a quarta, em 1976. A quinta e última fase começou no fim da década de 80 e continua atualmente (Menezes, 1994). É importante ressaltar que os motivos que levaram as empresas a fundir-se durante as diversas ondas de fusões mencionadas não foram os mesmos.

A atual onda de fusões e aquisições que tem acontecido no Brasil faz parte de um processo global e possui motivos de natureza tanto produtiva como financeira. As estratégias adotadas por empresas multinacionais, por exemplo, às vezes, não têm nada a ver com o que se passa no Brasil, pois as políticas adotadas pelas matrizes afetam suas subsidiárias no mundo inteiro. É evidente, porém, que, em alguns casos, a entrada de empresas de capital externo possui natureza estratégica e se dá em virtude das vantagens comparativas específicas do país. É inegável, também, que muitas fusões e aquisições têm acontecido por motivos produtivos, como busca de economias de escala e de escopo, fatores logísticos, acesso a insumos e a mercados, entre outros.

No Brasil, o processo de reestruturação das empresas da indústria de alimentos intensificou-se na década de 90, com a globalização econômico-financeira, a abertura comercial, as mudanças tecnológicas, a mudança da forma de atuação do Estado e dos padrões de consumo e a estabilização da economia.

O processo de reestruturação da indústria brasileira de alimentos, segundo Belik (1998), passa pelos aspectos tecnoprodutivo, financeiro e

organizacional. No que se refere ao tecnoprodutivo, é importante ressaltar a existência de grandes investimentos em instalações, novos produtos e novas apresentações de produtos tradicionais.

No aspecto organizacional, a produção de alimentos vem caminhando para um sistema de produção flexível. *“Esquemas de terceirização estão proporcionando agilidade e redução de custos, o fornecimento de matéria-prima passou a ser global e o produto, segmentado segundo as preferências socioculturais do consumidor”* (Belik, 1998, p. 134).

Do ponto de vista financeiro, mesmo grandes empresas têm dificuldade de conseguir capital para competir com empresas globais. Assim, novos instrumentos financeiros como os swaps de títulos e as opções com variação cambial são fundamentais no atual ambiente competitivo.

Entre 1992 e o primeiro semestre de 1999, houve 219 transações de fusões e aquisições na indústria brasileira de alimentos, bebidas e fumo, conforme se pode observar na Tabela 1.

Tabela 1 - Total de transações de fusões e aquisições no Brasil e na indústria de alimentos, bebidas e fumo

Anos	Nº. transações	Cross border ²	Doméstica	Transações ind. alim.
1992	58	21	37	12
1993	150	68	82	28
1994	175	94	81	21
1995	212	130	82	24
1996	328	167	161	38
1997	372	204	168	49
1998	351	221	130	36
1999 ¹	142	100	42	11
Total	1.788	1.005	783	219

Fonte: Elaborada com base em dados da KPMG

¹ Primeiro semestre.

² Transações entre indústrias nacionais e indústrias de capital externo.

No atual processo de reestruturação, as fusões e aquisições ganham importância por sua agilidade como estratégia de crescimento horizontal e vertical da firma. Novos formatos organizacionais, como alianças

estratégicas, “joint ventures” e “franchising”, também são mecanismos que vêm sendo muito utilizados pelas firmas para se posicionarem frente ao novo ambiente competitivo. As empresas do setor têm procurado sair de atividades não-correlacionadas ao seu “core business” e centralizado seus esforços em setores tradicionais, adquirindo novas firmas e favorecendo, assim, a estratégia de recentralização (Sato & Vegro, 1995). É notório destacar que os índices de concentração, algumas vezes, subestimam o poder de monopólio das empresas devido, principalmente, à existência de alianças estratégicas e “joint ventures”.

Segundo Connor & Schiek (1997), atualmente, as aquisições na indústria norte-americana de alimentos vêm crescendo rapidamente e os principais motivos para fusões estão relacionados à rapidez com que a firma consegue ampliar sua linha de produtos ou expandir sua área geográfica de vendas a um custo menor do que se construísse nova capacidade produtiva. Além disso, os processadores de alimentos tendem a adquirir outras empresas que estão crescendo rapidamente, nos mesmos canais de mercado, com os mesmos grupos de clientes. Uma outra evidência mostra que firmas com altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento e em propaganda também são alvos de fusões, visto que as empresas procuram oportunidades para compartilhar os custos fixos, especialmente investimentos em ativos intangíveis.

Em mercados estagnados e com elevado nível de concorrência, como os europeu e norte-americano de alimentos, a melhor forma de aumentar o “market share” sem incorrer em guerra de preços é via fusões e aquisições. Estas também são uma forma fácil de adquirir marcas fortes ou de fortalecer marcas menos influentes (The Economist, 1993).

As mudanças que têm acontecido na indústria de alimentos no Brasil não são recentes. A reorganização industrial do setor agroalimentar começou em meados da década de 80 e teve um grande impulso a partir do início do Plano Real.

Com a estabilização da economia, a indústria buscou aumentar a produtividade, houve o estreitamento das margens e os setores mais dinâmicos da indústria foram aqueles em que o processo de diferenciação de produtos avançou mais, como os segmentos de biscoitos, massas, chocolates e balas, laticínios, conservas vegetais e sucos (Belik, 1998).

No Brasil, as fusões e aquisições têm crescido a taxas exponenciais e determinam mudanças de natureza societária. As empresas multinacionais têm aumentado sua participação no produto total da indústria, o que sinaliza a internacionalização de capital que tem acontecido no setor. Segundo estudo do BNDES, a participação das empresas com presença de capital estrangeiro no setor de alimentos e bebidas passou de 16% para 29% das vendas totais, quase dobrando entre 1980 e 1995. Ainda segundo esse estudo, a concentração, na área de alimentos congelados, aumentou 41% no mesmo período, passando de 57% do total para 81% entre 1978 e 1995 (Neumann, 1998).

Na indústria de alimentos e bebidas, 81% dos investimentos diretos estrangeiros, no período de 1994 a 1998, destinaram-se a aquisição e associação de empresas, enquanto 13,2% foram direcionados para novas instalações e 5,8%, para ampliação e modernização de empresas já existentes (Laplane & Sarti, 1997).

A tendência de crescimento dos investimentos diretos estrangeiros deve-se a fatores como o crescimento da economia e da demanda interna, a abertura comercial, o aumento das privatizações, as reformas constitucionais e a estabilização econômica. Entre 1994 e 1998, os fluxos de investimentos diretos estrangeiros destinados à indústria de alimentos corresponderam a 6,4% do fluxo total de investimento externo no Brasil, sendo que 68,5% desse movimento foram realizados por empresas já instaladas e 31,5% corresponderam a investimentos efetuados por novas empresas (Laplane &

Sarti, 1997). Neste sentido, pode-se afirmar que houve criação e ampliação da capacidade produtiva para atender um mercado interno em expansão, inclusive com a entrada de novas empresas com atuação expressiva no oligopólio mundial. É certo que há, portanto, racionalização e modernização da estrutura produtiva, associada a novas máquinas e equipamentos e novos fornecedores.

O setor que liderou em número de fusões e aquisições no Brasil, no período de 1994 a 1998, foi o setor de alimentos, bebidas e fumo, sendo seguido pelo de telecomunicações neste último ano, conforme se pode observar na Tabela 2. Apesar de não se ter conseguido dados em termos de valores das fusões e aquisições, acredita-se que a indústria de alimentos, bebidas e fumo fica atrás de outras como, por exemplo, telecomunicações e bancos e finanças se for considerado o valor das transações.

Tabela 2 - Setores com maior número de fusões e aquisições no Brasil, 1994/99

Setor/Ano	1994	1995	1996	1997	1998	1999¹	Total
Alimentos, bebidas e fumo	21	24	38	49	36	11	179
Telecomunicações	5	8	5	14	31	26	89
Bancos e finanças	15	16	31	36	28	9	135
Química e petroquímica	13	19	18	22	25	4	101
Metalurgia e siderurgia	8	8	17	18	23	3	77
Autopeças	2	10	11	16	20	8	67
Seguros	6	9	16	24	15	6	76
Supermercados	2	0	2	9	13	12	38
Construção civil	1	3	15	8	10	5	42
Eletroeletrônica	5	10	15	19	9	3	61
Total	78	107	168	215	210	87	865

Fonte: Elaborada com base em dados da KPMG

¹ Primeiro semestre

No primeiro semestre de 1999, o setor de alimentos, bebidas e fumo ficou em segundo lugar, atrás do de telecomunicações em número de transações. Neste contexto, as empresas transnacionais possuem grande importância e, segundo o relatório sobre investimentos globais das Nações Unidas, citado por Sato (1997), as fusões e aquisições são os elementos mais significativos nas estratégias de expansão internacional das empresas transnacionais.

Segundo Faveret Filho & Côrtes (1999), o grande número de fusões e aquisições no setor de alimentos e bebidas no Brasil deve-se a diversos fatores. Primeiramente, a saturação dos mercados nos EUA e na Europa faz as empresas procurarem mercados mais dinâmicos. Além disso, o crescimento do poder das cadeias de distribuição nos referidos países e o aumento dos custos com propaganda, distribuição e qualidade, que tornam vitais as economias de escala, são fatores potencializadores das aquisições de empresas alimentícias no Brasil. A focalização das empresas em seus negócios principais também faz com que estas, ao não investir em alguma atividade, gerem caixa para fusões e aquisições em seu negócio principal. Isto sem falar que a compra de uma empresa já estabelecida reduz os custos de entrada em novos mercados. Todos estes fatores, conjuntamente, contribuem para o elevado número de fusões e aquisições na indústria de alimentos e bebidas no Brasil.

Acredita-se, também, que a indústria de alimentos tem possuído maior número de transações de fusões e aquisições devido ao fato de os valores envolvidos nas transações não serem tão elevados como em outros setores, ou melhor, o setor possui empresas de menor valor se comparadas com as de outros setores. O grande número de transações de fusão e aquisição entre empresas de capital externo e nacional na indústria de alimentos também se deve, em parte, ao fato de as empresas multinacionais se depararem, no Brasil, com empresas familiares, muitas delas bem-estruturadas, mas com problemas para alavancar recursos e competir com grupos multinacionais. Assim, fica mais barato, para os grupos estrangeiros, adquirir estas empresas do que construir uma nova. O capital estrangeiro consegue comprar relativamente a baixo preço as empresas da indústria de alimentos.

Segundo Belik (1994), este setor, no Brasil, está caminhando em direção ao paradigma pós-fordista de produção, caracterizado, principalmente, por flexibilidade e qualidade, e por intensa diferenciação dos produtos e segmentação do mercado. O padrão fordista entrou em crise nos Estados

Unidos devido à relativa inelasticidade da demanda de alimentos, com os consumidores gastando uma proporção cada vez menor de sua renda. Neste sentido, a produção em massa entrou em colapso e foi preciso investir cada vez mais na intensificação do consumo. As tendências existentes no Brasil evidenciam que a indústria está caminhando em direção ao novo paradigma, apesar de Goodman e Redclift, citados por Belik (1994), afirmarem que o sistema agroalimentar brasileiro é caracterizado pelo protofordismo, visto que o consumo de massa ainda é restrito a algumas parcelas da população. Sem dúvida, a reestruturação do setor agroalimentar, principalmente via fusões e aquisições, tem contribuído para a intensificação desse novo paradigma no Brasil.

Diante deste quadro, o “boom” de fusões e aquisições tem levantado o debate sobre as conseqüências desse processo para a economia do Brasil. A reestruturação da indústria brasileira de alimentos tem influenciado o ambiente competitivo por meio da modificação da estrutura industrial e das novas práticas competitivas que provocam impactos sobre segmentos à montante e à jusante da indústria no sistema agroindustrial, promovendo, inclusive, alterações nas relações entre os agentes desse sistema.

As maiores empresas da indústria brasileira de alimentos também têm passado por um processo de mudança de natureza societária, em que novas formas de controle das corporações, como o compartilhado¹, começam a intensificar-se. *“A natureza da propriedade, a identidade dos controladores, tem efeitos sobre a performance das empresas, uma vez que os posicionamentos estratégicos são dependentes dos alinhamentos de interesses entre as partes contratantes”* (Siffert Filho, 1998, p. 1).

¹ O controle compartilhado tem como acionistas, principalmente, investidores institucionais, tanto nacionais como estrangeiros.

Nos últimos anos, a rivalidade competitiva na indústria de alimentos intensificou-se rapidamente, em virtude das já citadas mudanças no ambiente institucional, e contribuiu para a modificação do ambiente competitivo.

“A disputa por velhos e novos consumidores agregados ao mercado pela estabilização, associada a uma elevada e generalizada capacidade ociosa, resultou em reduções importantes de preço real e compressão da margem média da indústria. Ao mesmo tempo, novos padrões de concorrência tornaram-se possíveis e foram rapidamente adotados pelas empresas líderes ou por novos concorrentes vindos de outros mercados” (Farina, 1998, p. 17).

Neste novo ambiente, as empresas buscam aumentar escalas e/ou diferenciar seus produtos e, assim, direcionam seus esforços para desenvolvimento da qualidade e redução dos custos. A inovação, tanto em produto quanto em processo, assume papel de destaque e passa a ser responsável pela grande intensificação de lançamento de novos produtos, extensões de linha e desenvolvimento de embalagens.

Neste processo de reestruturação, “global players” lideram as mudanças em operações, inovação e serviços e impulsionam os esforços da indústria nacional rumo à atualização tecnológica e à capacitação mercadológica (Atkearney, 1996). Trata-se de um processo de reestruturação que nem sempre seleciona o mais eficiente, pois a concorrência de curto prazo não oferece garantia de eficiência e competitividade a médio e longo prazos (Farina, 1998).

O cenário atual, no qual as empresas transnacionais buscam novas oportunidades para expansão, dada a estagnação ou o crescimento lento de seus mercados originários, determina uma forte necessidade de as firmas nacionais perceberem as ameaças e oportunidades existentes, sendo capazes de responder agilmente, identificar nichos de mercado potencialmente

exploráveis, desenvolver processos e produtos diferenciados, promover a intensificação do consumo, reduzir custos e aumentar a produtividade.

A empresa familiar nacional encontra-se sob forte pressão devido tanto à dificuldade de estabelecer uma estrutura de capital adequada, com maior participação do capital próprio no financiamento aos investimentos, quanto às dificuldades inerentes a uma economia com maior exposição ao capital externo. Assim, a maior limitação das empresas familiares dá-se no aspecto financeiro, ou seja, na estrutura de capital (Siffert Filho, 1998).

Segundo Bialoskorski Neto (1998), as firmas cooperativas também enfrentam dificuldades financeiras e econômicas, visto que, com o crescimento, esta forma organizacional apresenta um maior nível de custos de governança financeira quando comparada com outras.

As aquisições de empresas líderes nacionais por empresas multinacionais mostram que estas últimas, dispondo de capital, priorizam investir em negócios que sejam caracterizados pela capacidade de coordenação e reputação, de forma a entrar no mercado com vantagens competitivas sobre as demais empresas (Farina, 1998). Neste sentido, fusões e aquisições levam a uma modificação do ambiente competitivo, através tanto da alteração da estrutura industrial como das condutas das empresas que passam a adotar novas práticas competitivas.

Farina (1998, p. 19) preconiza que *“a observação desse processo nos leva a concluir que, em um ambiente de rápida mudança, não basta a eficiência produtiva das empresas para que estas se mantenham competitivas”*. É preciso haver capacidade de resposta e de adaptação por parte das empresas.

O potencial de crescimento do mercado consumidor e a facilidade de eliminação das barreiras à entrada por parte das empresas transnacionais

determinam a internacionalização de capital e fazem com que as empresas nacionais sejam alvos de aquisições estrangeiras.

Segundo Sato (1997), a concentração, no Brasil, é mais perceptível nas atividades voltadas para mercados segmentados, com possibilidade de desenvolvimento de linhas de produtos e valorização das marcas. No entanto, é preciso ressaltar que existe elevada concentração em várias indústrias que operam principalmente com commodities, como as de suco de laranja, derivados de soja, café solúvel, entre outras. Estudos do CEBRAP (Centro Brasileiro de Análise e Planejamento) (1997) indicam forte tendência de concentração do capital no setor de alimentos devido ao processo de fusões e aquisições. No segmento do trigo, 13 grupos industriais detêm 47 dos 201 moinhos cadastrados. No de pães industriais, 75% da produção são controlados por quatro marcas: Plus Vita, Pulmann, Seven Boys e Wickbold, sendo que as duas primeiras foram adquiridas pela Santista Alimentos. No de biscoitos, quatro grandes grupos respondem por 44% das vendas, sendo eles a Nestlé, a BSN, a M. Dias Branco e a Nabisco/Fleischmann Royal. No que se refere ao segmento de chocolates, a Philip Morris, que adquiriu a Lacta em 1996, mais a Nestlé e a Garoto concentram 90% do mercado. No segmento de aves, a Sadia, a Perdigão, a Ceval e a Frangosul detêm 29,1% do mercado. A concentração é ainda maior no segmento de carnes industrializadas, em que apenas quatro empresas - Sadia, Perdigão, Seara e Chapecó - detêm 70,7% dos embutidos tipo salsicha, 71,3% dos presuntos, 52,2% das linguiças e 51,9% das mortadelas.

Mudanças institucionais como a globalização não afetam os diversos setores da indústria de alimentos de forma homogênea. Isto porque cada setor possui suas especificidades no que se refere às ligações com a agricultura e com o varejo, à importância das economias de escala e aos gastos com propaganda. As diferenças tecnológicas também são relevantes. Apesar de a indústria de alimentos ser caracterizada como de baixa tecnologia, existem

alguns setores que não são. Segundo Traill (1997), mesmo dentro de um setor da indústria, a globalização pode diferir em extensão e forma, visto que podem existir grupos estratégicos que seguem orientações diferentes.

O mercado de alimentos está desenvolvendo segmentos internacionais apesar de ainda permanecerem fortes padrões locais de consumo. O comércio internacional de alimentos está crescendo, mas é limitado pela perecibilidade de alguns produtos. Este é um dos motivos que fazem as multinacionais aumentarem sua produção em países que não o de sua origem.

Segundo Dunning, citado por Traill (1997), para que as firmas decidam produzir fora de seu país de origem (transnacionais), é necessário que exista o que ele chama de vantagens de propriedade, que se referem às competências da firma, podendo ser tecnológica (patentes, habilidade em pesquisa e desenvolvimento), de marketing (experiência em ofertar produtos para mercados em transformação ou propriedade de marcas de renome) e de administração (habilidade para explorar mercados oligopolistas). Além disso, deve haver, também, vantagens locais advindas de menores custos de insumos, transportes e de poucas barreiras tarifárias em comparação com as do país de origem. As vantagens de internalização também são fundamentais e implicam custos de transação menores para as firmas com produção internacional do que com outras formas de mercado.

Outros motivos para internacionalização da firma, geralmente listados na literatura, são acesso a insumos ("resource seeking"), acesso a novos mercados ("market seeking"), obtenção de economia de escala e escopo ("efficiency seeking") e acesso a força de trabalho especializada e a facilidades de pesquisa e desenvolvimento ("strategic asset seeking").

A entrada, ou aumento, da participação de várias empresas multinacionais no Brasil na década de 90 pode ser atribuída a vários fatores e,

em cada setor, esta estratégia ganha uma explicação mais específica. No geral, essas empresas vêm em busca de mercados consumidores promissores, de matéria-prima e força de trabalho mais barata. Além disso, buscam inserção regional; no caso, visam não somente ao Brasil, mas também, às oportunidades oferecidas pelo Mercosul e por outros países da América Latina. As vantagens comparativas que o país possui em cada setor são fatores de atração para essas empresas.

Com o processo de reestruturação da indústria brasileira de alimentos, principalmente via fusões e aquisições, torna-se imprescindível a presença de aparatos institucionais que fiscalizem e regulamentem essas transações para evitar a exploração do poder de monopólio e a concorrência desleal, que podem gerar prejuízos para o bem-estar social.² Neste sentido, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) assume papel fundamental em um momento em que a concorrência se intensifica e que os “global players”, e mesmo as empresas líderes nacionais, se mostram dispostos a adotar estratégias agressivas para conquistar partes expressivas do mercado.

O dinamismo do processo de reestruturação determina profundas transformações produtivas, organizacionais e patrimoniais dentro da indústria. A principal pergunta que marca este trabalho é: quais os impactos desse processo sobre a estrutura das indústrias de lácteos, carnes, derivados de soja, suco de laranja e café e sobre o grau de internacionalização de capital nestas?

1.2. Objetivos

O objetivo geral deste trabalho é analisar o processo de concentração de capital nas indústrias de lácteos, carnes, derivados de soja,

² Em um estudo realizado nos EUA por Liebeskind *et al.* (1996), com uma amostra de 695 indústrias e um grande número de subsetores destas, não se encontrou nenhuma evidência para comprovar que as fusões horizontais levaram ao aumento do grau de concentração da indústria durante os anos 80.

suco de laranja e café e verificar a evolução da participação das empresas de capital externo em cada uma das referidas indústrias.

Pretende-se, assim, analisar o impacto que o processo de globalização dos anos 90 gerou sobre a estrutura da indústria, por meio de concentração e centralização no núcleo dinâmico, formado por empresas líderes nacionais e por multinacionais que buscam novas oportunidades no Brasil.

Além disso, pretende-se analisar, também, a intensificação da internacionalização do capital produtivo, decorrente, principalmente, do processo de fusões e aquisições na indústria de alimentos.

Propõe-se comparar a evolução do grau de concentração e internacionalização nas indústrias em análise, tendo em vista as especificidades de cada uma, e, assim, levantar as regularidades e tendências existentes. Este trabalho tem caráter exploratório e objetiva gerar, como resultado, uma análise descritiva do processo atual, bem como fazer inferências sobre as perspectivas futuras para as indústrias analisadas.

1.3. Hipóteses

Conforme exposto anteriormente, na década de 90, houve grandes mudanças no ambiente institucional brasileiro, provocadas, principalmente, pela desregulamentação da economia, abertura comercial e estabilização econômica. Diante deste novo ambiente, a indústria de alimentos tem passado por um processo de reestruturação industrial.

A primeira hipótese que o presente estudo sugere é que, a despeito da entrada de novas empresas nos principais setores da indústria de alimentos (lácteos, carnes, café, derivados de soja e suco de laranja), a década de 90 tem sido marcada por um processo de concentração industrial. A segunda hipótese

é que estaria havendo, também, grande internacionalização de capital em todos os setores estudados.

1.4. Metodologia e fontes de dados

Com base no exposto no item anterior, utiliza-se, para estudar a evolução da estrutura das indústrias de lácteos, carnes, derivados de soja, suco de laranja e café, a Teoria da Organização Industrial. Ao analisar a estrutura da indústria, aborda-se, basicamente, a evolução do índice de concentração, uma das variáveis mais importantes do paradigma Estrutura/Conduta/Desempenho. Como destacado no item 2.1.1.1., a definição do mercado relevante cuja concentração está sendo medida é fundamental para não se incorrer em problemas de super ou subestimação.

As medidas de concentração mais comuns são: Razão de Concentração (CR); e Índice Herfindahl-Hirschman (HHI). Este último não é calculado para todas as indústrias em análise neste estudo devido à inexistência de dados individualizados de toda a população relevante em algumas delas. É calculada a Razão de Concentração de dois ou três diferentes anos da atual década, de acordo com a disponibilidade de dados sobre o setor.

Os dados utilizados foram fornecidos por várias associações de interesse privado, como ABIA (Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação), ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos), ABIOVE (Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais), ABIC (Associação Brasileira da Indústria de Café), ABICS (Associação Brasileira das Indústrias de Café Solúvel), APA (Associação Paulista de Avicultores), ANAB (Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas), ABECS (Associação Nacional dos Exportadores de Carne Suína), ABEF (Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos), UBA (União Brasileira de Avicultura),

Leite Brasil etc.. Utilizam-se, também, dados fornecidos pelo BNDES, e publicados em outros trabalhos sobre indústrias específicas e em jornais.

Os índices de concentração são calculados com base nos dados disponíveis sobre cada indústria. Assim, na de lácteos, têm base na captação de leite; na de processamento de soja, a base é a quantidade esmagada; na de carnes, o número de cabeças abatidas. Na indústria de suco de laranja e de café solúvel, o índice é calculado com base nas exportações de cada empresa, visto que a quase totalidade de sua produção é exportada. Finalmente, na indústria de torrefação e moagem de café, os índices de concentração são calculados com base na produção média mensal do produto torrado e moído.

O levantamento das fusões e aquisições que aconteceram nas indústrias de produtos lácteos, suco de laranja, carnes, derivados de soja e café, entre 1990 e 1999, tem as seguintes fontes de informações: entrevistas nas várias associações de interesse privado; boletins trimestrais de algumas empresas de auditoria como KPMG Corporate Finance; Revista América Economia; jornais Gazeta Mercantil, Folha de São Paulo e O Estado de São Paulo. Apesar de os levantamentos das fusões e aquisições terem base, principalmente, em operações publicadas na imprensa e em alguns boletins de empresas privadas, acredita-se que os dados são representativos, visto que as modificações mais relevantes na estrutura da indústria têm acontecido em seus estratos superiores. Ainda assim, admite-se que pode haver certo viés ao não se incorporarem pequenas operações não-destacadas pela imprensa, principalmente em uma indústria pulverizada como a de alimentos.

Para analisar a internacionalização de capital, propõe-se classificar as dez, oito ou seis maiores empresas das indústrias em análise, de acordo com a tipologia apresentada no Quadro 1.

Quadro 1 - Categorias de propriedade

Tipo
1. Propriedade nacional: quando mais de 50% das ações com direito a voto estão nas mãos de pessoas físicas ou jurídicas de origem nacional.
5. Propriedade estrangeira: quando uma ou mais pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras detêm a maioria (>50%) das ações com direito a voto.

Fonte: Elaboração do autor

De forma semelhante à análise da concentração de capital, a classificação das maiores empresas das indústrias em análise é diferenciada, dependendo do setor, levando em consideração dois ou três anos, dependendo da disponibilidade de dados. Na indústria de carnes, a classificação das maiores empresas é feita com base no número de cabeças abatidas; nas de suco de laranja e café solúvel, é utilizada a quantidade de produtos exportados; na de lácteos, a captação de leite. O total esmagado de soja é utilizado para classificar as indústrias de processamento de soja. Na de café torrado e moído, a classificação das maiores empresa é feita com base na produção média mensal do produto torrado.

Como fonte de dados, utilizam-se informações fornecidas pelas associações representativas dos interesses das respectivas indústrias e publicações como Panorama Setorial, da Gazeta Mercantil. A classificação das empresas por tipo de propriedade é realizada por meio do cruzamento de informações do Censo de Capital Estrangeiro do Banco Central e das associações de interesse privado.

A partir destes levantamentos de dados secundários, espera-se poder fazer inferências sobre a presença e a evolução do capital estrangeiro e sobre a participação das empresas nacionais no produto total de cada indústria.

1.5. Estrutura do trabalho

Este trabalho está dividido em quatro capítulos. No presente capítulo, é apresentada a problemática que norteia a discussão, com objetivos, hipóteses e metodologia utilizada.

No Capítulo 2 (Referencial Teórico), é exposto o instrumental analítico utilizado para analisar o problema em questão. Assim, é explorada a Teoria da Organização Industrial, enfatizando-se tópicos relacionados à estrutura da indústria e, principalmente, aos índices de concentração mais utilizados para abordar o grau de concentração industrial.

No Capítulo 3 (Estrutura das Indústrias de Café, Derivados de Soja, Suco de Laranja, Lácteos e Carnes), é analisada a estrutura industrial de cada uma. Neste sentido, são calculados os índices de concentração de dois ou três diferentes anos ao longo da década de 90, podendo-se, assim, fazer inferências sobre a evolução da concentração em cada uma das indústrias analisadas.

Ainda no Capítulo 3, as maiores empresas de cada indústria considerada são classificadas segundo as categorias de propriedade expostas no Capítulo 1, o que possibilita a abordagem da evolução da internacionalização de capital em cada indústria. Esse capítulo tem base, principalmente, no cálculo de índices apoiados em dados secundários, cujas fontes já foram mencionadas.

No Capítulo 4 (Conclusões), pretende-se tecer conclusões, levando em consideração a hipótese central do trabalho. Assim, é feita a comparação entre as diferentes indústrias analisadas no que diz respeito à evolução do grau de concentração e internacionalização de capital. Por fim, são apontadas as principais tendências para cada indústria.

No Capítulo 4, constam ainda as conclusões finais do trabalho e sugestões para novas pesquisas.

CAPÍTULO 2

TEORIA DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

A organização industrial preocupa-se com a forma com que a atividade produtiva está organizada para atender à demanda por bens e serviços, por meio de algum mecanismo de mercado, e como variações e imperfeições nesse mecanismo influem no atendimento à demanda da sociedade (Scherer & Ross, 1990).

Esta teoria incorpora, a um modelo perfeitamente competitivo, imperfeições como informação limitada e assimétrica, custos de ajustamento dos preços, custos de transação, efeitos das ações governamentais e da exploração do poder de monopólio, e barreiras à entrada de novas firmas no mercado (Carlton & Perloff, 1994). A Teoria da Organização Industrial, comparada à Teoria Microeconômica tradicional, perde no rigor e na simplicidade das suposições, mas ganha na riqueza dos detalhes considerados e na capacidade explicativa dos fenômenos do mundo real.

Trabalhos que utilizam a Teoria da Organização Industrial como instrumental analítico, geralmente, abordam o paradigma estrutura/ conduta/ desempenho ou a Teoria dos Preços. O primeiro é mais descritivo e abrangente, enquanto o segundo analisa o comportamento da firma e as estruturas de mercado por meio de modelos microeconômicos.

2.1. Paradigma Estrutura/Conduta/Desempenho

Segundo Joskow (1995), pesquisas que seguem esta linha começam especificando certas condições econômicas básicas e de mercado que caracterizam os custos de produção, o produto demandado, o número de produtores e consumidores, a informação disponível para os agentes econômicos e a natureza das interações comportamentais entre eles. No entanto, esta tradição de pesquisa faz poucas considerações sobre o ambiente institucional e as estruturas de governança.

Este paradigma enfatiza que as estratégias de concorrência e crescimento determinam e, ao mesmo tempo, são condicionadas pela estrutura da indústria em que se inserem. Este instrumental analítico possibilita examinar como as mudanças no ambiente institucional podem afetar a estrutura, o desempenho do mercado e o comportamento da firma.

Os estudos desta vertente, geralmente, utilizam o modelo concebido por Mason (1939) e formalizado por Joe Bain na década de 50. Na década de 70, novas variáveis foram incorporadas ao modelo e o sentido de causalidade também se foi alterando, visto que, a princípio, o sentido de determinação era único e partia da estrutura para a conduta e, finalmente, para o desempenho. Normalmente, esses modelos especificam as condições básicas de oferta e de demanda que afetam a estrutura de mercado e os impactos desta sobre a conduta e o desempenho das firmas, sendo que o efeito “feedback” também é levado em consideração.

No que se refere às condições básicas de demanda, as variáveis consideradas são a elasticidade-preço da demanda, a disponibilidade de produtos substitutos, as taxas de crescimento da demanda, as características cíclicas e sazonais e as características de marketing do produto vendido. Pelo lado da oferta, devem-se considerar a localização e a propriedade dos insumos

existentes, o nível de tecnologia, o grau de sindicalização dos trabalhadores, a durabilidade do produto, o ambiente legal, o padrão de tempo da produção, entre outras variáveis.

O grau de diversificação e de integração vertical, a estrutura de custo, as barreiras à entrada, o grau de diferenciação do produto e o número de vendedores e compradores existentes no mercado são variáveis explicativas da estrutura de mercado. A conduta das firmas pode ser inferida a partir de variáveis como comportamento de preços, táticas legais, investimentos em novas plantas, gastos com pesquisa e desenvolvimento, linhas de produto desenvolvidas e estratégias de propaganda. No que se refere ao desempenho, eficiência alocativa e produtiva, equidade e emprego devem ser levados em consideração.

Segundo Scherer & Ross (1990), as políticas públicas que interferem sobre taxas e subsídios e regras de comércio internacional, as regulamentações e o controle de preços por parte do governo e as leis antitruste afetam tanto a estrutura do mercado como a conduta das empresas.

Vários estudos empíricos foram feitos levando em consideração o paradigma estrutura/conduta/desempenho. Em grande parte, busca-se analisar a correlação existente entre a concentração do mercado e a lucratividade, ou seja, entre a estrutura de mercado e o desempenho das empresas. Segundo Possas (1987), atualmente, apesar de ter sido confirmada, nesses estudos, a relação positiva entre concentração e lucratividade, existe um consenso de que a primeira é mais um resultado complexo da interação de múltiplos determinantes do que uma variável independente como vinha sendo tratada nos estudos econométricos.

Neste trabalho, pretende-se focar a análise da estrutura de alguns setores da indústria brasileira de alimentos, enfatizando o nível de

concentração nas indústrias³ de café, derivados de soja, suco de laranja, lácteos e carnes. Admite-se a importância das barreiras à entrada, da diferenciação dos produtos e do nível de integração vertical.

2.1.1. Estrutura da indústria

2.1.1.1. Índices de concentração

Para analisar a estrutura da indústria, geralmente os índices de concentração mais utilizados são Razão de Concentração (CR) e Índice Herfindahl-Hirschman (HHI). A CR exprime a participação das maiores empresas no total da indústria por meio de vendas, emprego, valor adicionado, entre outros aspectos. Geralmente, calcula-se a participação das quatro (CR4) ou das oito maiores empresas (CR8) sobre o total da indústria de que fazem parte. Segundo Connor (1997), estudos empíricos, em muitos mercados de produtos industriais, freqüentemente, inferem que uma CR4 igual ou maior que 60% oferece aos líderes considerável oportunidade para comportamento oligopolístico.

No que se refere ao HHI⁴, este é o somatório do quadrado do “market share” de todas as firmas da indústria. Assim, este índice combina elementos tanto de concentração quanto de desigualdade e o valor máximo que ele pode atingir é 1, o que acontece quando existe uma única firma na indústria (monopólio). Este valor se reduz quando há aumento do número de firmas.

$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2,$$

³ Entende-se por indústria um grupo de firmas que possuem processos produtivos similares ou que utilizam insumos semelhantes na elaboração de seus produtos.

⁴ De acordo com as agências antitruste norte-americanas, um HHI entre 0 e 1.000 indica baixa concentração. Entre 1.000 e 1.800, concentração moderada, e maior que 1.800 mostra que o mercado tem elevada concentração. Se houver uma fusão ou aquisição entre empresas em um mercado com concentração elevada e o HHI variar menos de 50 pontos, espera-se não haver consequências do ponto de vista da concorrência. Se a variação for entre 50 e 100 pontos, espera-se que a fusão ou aquisição possa gerar efeitos anticompetitivos; se houver variação de mais de 100 pontos, assume-se a possibilidade de diminuição da concorrência entre as empresas.

onde:

$$HHI \leq 1.$$

Como o HHI atribui peso maior aos valores do “market share” das firmas maiores, a não-disponibilidade de dados de pequenas firmas não determina a existência de grandes erros.

Segundo Scherer & Ross (1990), a questão referente a qual dos índices utilizar permanece aberta, visto que foi demonstrado, em estudo realizado nos EUA, em 1982, para 437 indústrias, que há alta correlação entre os referidos índices.⁵

Scherer & Ross (1990) preconizam que a definição do mercado referente ao qual se está medindo o índice de concentração é mais importante que a escolha do próprio índice. Se o mercado for definido de forma muito ampla, a concentração será subestimada, e, se o inverso se der, haverá uma superestimativa da concentração. Esta acontece quando, por exemplo, não se incluem as importações⁶ ou todos os produtos substitutos. E uma subestimativa, quando se incluem produtos não-substitutos, quando o mercado relevante é local ou regional e não nacional, e quando os vendedores têm fortes vantagens de diferenciação de produtos dentro da linha daqueles relevantes.

A definição de mercado especifica os produtos concorrentes e a área geográfica em que há essa competição, determinando o preço para dado produto (Scherer & Ross, 1990). Existe grande dificuldade para delimitar o mercado do produto, principalmente porque o grau de substituição depende dos preços correntes dos vários substitutos.

⁵ A correlação entre o índice Herfindahl-Hirschman e a Razão de Concentração, neste estudo, é 0,952.

⁶ Segundo Schmalensee & Willig (1989), é comum considerar a taxa de importação em relação à produção doméstica ao calcular os índices de concentração, principalmente em setores em que estas são muito importantes. Além disso, se não houver barreiras tarifárias e as importações forem feitas em quantidades não-triviais, é melhor trabalhar com a concentração em nível mundial, porque as importações podem provocar mudanças nos preços domésticos dos produtos.

Diversos métodos têm sido utilizados para identificar produtos que são bens substitutos; entre eles, podem-se destacar a correlação dos preços dos produtos e a elasticidade-preço cruzada.

Carlton & Perloff (1994) também ressaltam os problemas que as definições impróprias de mercado podem apresentar quanto à medida de concentração. Para estes autores, todos os produtos que afetam o preço de determinado produto fazem parte de seu mercado relevante.

Uma definição ideal de mercado precisa levar em consideração as possibilidades de substituição, tanto no consumo quanto na produção (Scherer & Ross, 1990). Pelo lado da produção, firmas que produzem produtos não-substitutos podem ser concorrentes se empregarem os mesmos equipamentos e realizarem tarefas similares, podendo deslocar-se rapidamente de uma atividade para outra. Surge um problema de julgamento quando se pergunta qual a rapidez com que as firmas devem mudar de produto para que sejam classificadas como pertencentes a um mesmo mercado. Pelo lado do consumidor, a pergunta que surge diz respeito à porcentagem de mudança de preço necessária para induzir à substituição entre os bens.

Jorde & Teece (1992) afirmam que os impactos das mudanças nos atributos dos produtos são mais difíceis de quantificar do que mudanças nos preços, porque aquelas possuem caráter multidimensional. Como consequência, a quantificação dos impactos das mudanças nos produtos requer que se considerem a mudança de um atributo individual e a importância relativa deste. Se houver, por exemplo, uma modificação dos atributos de um produto, e isso provocar uma redução da demanda por produtos similares, pode-se afirmar que há elasticidade-desempenho cruzada. Se esta possuir valor elevado, os produtos pertencem a um mesmo mercado.

Schmalensee & Willig (1989) afirmam que o ideal seria a medida de concentração derivar da Teoria do Oligopólio. Isto porque a hipótese que

geralmente se tem quando se estuda concentração é que esta tem efeitos sobre o comportamento das firmas. O problema é que, ao utilizar o HHI ou as razões de concentração, já se assume a forma de comportamento *ex ante*. Cowling & Waterson, citados por Schmalensee & Willig (1989), preconizam que o HHI emerge como correlação endógena da lucratividade da indústria em um modelo de oligopólio de Cournot com diferenças de custos. Resumindo, a teoria não dita a escolha da medida de concentração.

É importante considerar, também, a concentração existente não somente no lado do vendedor, mas também, no do comprador. Isto porque, se o mercado for concentrado no lado das vendas, mas essa concentração for ainda maior no do comprador, o efeito de uma anula ou, pelo menos, despotencializa o da outra. Segundo Schmalensee & Willig (1989), a medida de concentração, no lado do comprador, tem-se provado difícil na prática devido à indisponibilidade de dados.

Geralmente, para fazer inferências sobre o poder de mercado, utiliza-se a participação de mercado da firma. Segundo Scherer & Ross (1990), se uma firma tem poder de mercado, significa que é capaz de aumentar o nível preços para além daquele existente na competição perfeita, que é igual ao custo marginal. Como é difícil conhecer os custos marginais das firmas, uma abordagem alternativa é estimar a elasticidade-preço da demanda residual. Esta mostra o poder de mercado da firma e, se é alta, significa que a firma tem pouco poder. Existe dificuldade de calcular estas elasticidades; assim, geralmente, utiliza-se a participação de mercado das firmas, que também é um indicador imperfeito de seu poder.

O mercado geográfico de um produto é aquele afetado em caso de mudanças nos preços do produto segundo Scherer & Ross (1990). Ao variar o preço de um produto em determinado mercado, todos os que tiverem seus preços afetados fazem parte do mesmo mercado geográfico relevante.

2.1.1.2. Barreiras à entrada e à saída

As barreiras à entrada também são um aspecto que deve ser levado em consideração ao analisar-se a estrutura da indústria. Bain (1956) define-as como a extensão em que, no longo prazo, as firmas estabelecidas podem elevar seus preços de venda acima dos custos médios mínimos de produção e comercialização sem induzir entrantes potenciais a inserir-se na indústria. Este autor identifica quatro elementos da estrutura de mercado que afetam a habilidade das firmas estabelecidas de ganhar lucros supranormais:

i) Economias de escala - Estas são relevantes se a entrada de firmas com escala ótima na indústria aumentar o produto de forma a afetar o nível de preço. Na ausência de economias de escala, a entrada não é limitada pelo tamanho do mercado.

Segundo Possas (1987, p.116), as economias de escala podem ser reais ou pecuniárias, *"distinguindo-se conforme as vantagens nos custos unitários, relacionadas com o tamanho, reflitam uma economia física de recursos, ou, ao contrário, unicamente, um poder diferencial de obter preços vantajosos dos próprios produtos ou dos mercados fornecedores de insumos, trabalho e capital"*.

Geralmente, para fazer inferências sobre as economias de escala técnicas, determina-se a escala mínima eficiente, isto é, o volume de produção a partir do qual os custos unitários se tornam aproximadamente constantes. A escala mínima é freqüentemente expressa como porcentagem do mercado em questão (Possas, 1987).

Existem, também, as economias de escala não-técnicas, como as economias de multiplantas, as pecuniárias e as de promoção de vendas (Possas, 1987). As primeiras podem originar-se da dispersão regional dos mercados, combinada com elevados custos de transporte, da possibilidade de

explorar economias de especialização, da distribuição temporal do investimento programado e da maior flexibilidade de operação frente a variações geográficas de demanda ou interrupções na produção de alguma planta.

No que se refere às economias pecuniárias, as mais importantes são o acesso diferenciado das empresas de tamanhos diversos ao mercado de capitais, aos canais de distribuição e aos fornecedores com condições preferenciais de preços, custos e prazos de pagamento. As economias de escala na promoção de vendas são importantes porque existe um volume mínimo de gastos com propaganda necessário para produzir efeito sobre as vendas. Além disso, a propaganda tem efeito cumulativo, levando, assim, um tempo para fixar a marca ou o produto. Finalmente, existe o que Possas (1987) chama de efeito transbordamento entre marcas e produtos do mesmo fabricante.

ii) Vantagens absolutas de custos - Segundo Bain (1956), as firmas que entram no mercado devem possuir custo médio mínimo, depois da entrada, tão baixo quanto o que as firmas estabelecidas possuíam antes da entrada. Isto implica que as firmas estabelecidas não devem ter nenhum tipo de vantagem sobre as entrantes na compra de fatores produtivos, que a entrada de uma firma não deve ter nenhum efeito sobre o preço dos fatores de produção e que as estabelecidas não devem ter acesso preferencial às técnicas de produção.

iii) Vantagens de diferenciação de produto – Estas oferecem, aos produtores, flexibilidade para aumentar os preços sem perder todos os seus clientes (Schmalensee & Willig, 1989). Bain (1956) afirma que a diferenciação de produtos é o determinante mais importante da habilidade das firmas de ganhar lucros supranormais e identifica os fatores que contribuem para o surgimento das barreiras de diferenciação, quais sejam: hábitos e fidelidade; reputação do produto; patentes; inércia dos clientes; sistema estabelecido de “dealers” no mercado; prestígio adquirido com o consumo de marcas conhecidas;

dependência dos consumidores em relação aos serviços das firmas estabelecidas; e fidelidade à marca devido a propagandas.

iv) Necessidade de capital - Esta é uma barreira à entrada quando a firma, para entrar com uma escala mínima eficiente, precisa alavancar grande montante de capital.

Vários autores tentam medir as barreiras à entrada existentes em indústrias específicas utilizando *proxies* diversas. Comanor & Wilson, citados por Schmalensee & Willig (1989), medem a importância das economias de escala por meio da razão entre o produto de uma planta de escala mínima eficiente e o produto do mercado como um todo. Para fazer inferências sobre as necessidades de capital, os mesmos autores utilizam o custo de capital de uma planta de escala mínima eficiente. E, para medir as vantagens de diferenciação de produtos, utilizam a razão entre o montante de propaganda e marketing e as vendas totais da indústria. Cowling e Porter citados por Schmalensee & Willig (1989), utilizam os gastos com pesquisa e desenvolvimento como porcentagem das vendas ou patentes sobre vendas para medir as vantagens de diferenciação de produtos. Geralmente, utilizam-se variáveis “dummies” para analisar os efeitos das vantagens absolutas de custos.

Segundo Stigler, citado por Scherer & Ross (1990), as barreiras à entrada surgem das assimetrias de custos entre o entrante potencial e a firma já estabelecida. Neste sentido, os “sunk costs”, que são custos irrecuperáveis em que uma indústria incorre para gerar um fluxo de benefícios por um longo período, são barreiras à entrada.

Barreiras à saída são custos ou lucros perdidos em que a firma incorre se deixar o mercado (Schmalensee & Willig, 1989). Estas existem quando a firma não pode deslocar seu capital de uma atividade para outra e ganhar pelo menos um retorno. Os “sunk costs” são exemplos de barreiras à saída. Estas afetam a entrada porque têm impacto indireto sobre os entrantes

que sabem que terão de suportar os custos de ter de sair da atividade em caso de insucesso. Caves & Porter, citados por Schmalensee & Willig (1989), afirmam que os custos de saída estão relacionados à especificidade do ativo que impede a livre mobilidade de capital. Os “sunk costs” são ativos específicos que, por sua vez, são o coração das barreiras à entrada e à saída.

Geralmente, as *proxies* mais utilizadas para fazer inferências sobre barreiras à entrada são, segundo Carlton & Perloff (1994), o tamanho mínimo eficiente da firma e a intensidade de propaganda e de capital. O problema que surge ao serem utilizadas para analisar a estrutura da indústria é que são medidas endógenas.⁷ A utilização de uma barreira à entrada exógena, como, por exemplo, restrições à entrada de uma indústria, impostas pelo governo, é uma medida de estrutura melhor que o número de firmas, visto que, se, nas indústrias com este tipo de barreira, houver lucros elevados, estes não induzirão a novas entradas (Carlton & Perloff, 1994).

Finalmente, Baumol *et al.* (1994) afirmam que os custos fixos não são um tipo de barreira à entrada. Esta, diferentemente dos custos fixos, causa perda de bem-estar social. Tanto é que existem somente em estruturas de mercado caracterizadas como monopólio e oligopólio.

2.1.2. Estrutura de mercado

Segundo Possas (1987), a lógica de decisões só pode partir da empresa entendida como unidade autônoma de capital, mas esta não teria sentido fora do mercado, que é seu espaço econômico imediato. Este autor partindo de tipologias de mercado desenvolvidas por outros autores como Sylos-Labini e Maria da Conceição Tavares, sob inspiração da importante contribuição de Steindl, apresenta as seguintes estruturas de mercado: oligopólio

⁷ A dificuldade de utilizar variáveis exógenas leva ao que é conhecido em econometria como problema de estimação de equações simultâneas.

concentrado; oligopólio diferenciado; oligopólio diferenciado-concentrado ou misto; oligopólio competitivo; e mercados competitivos.

O oligopólio concentrado pode ser caracterizado pela ausência de diferenciação dos produtos, dada sua natureza essencialmente homogênea, pouco passível de diferenciação. Existe alta concentração técnica, com poucas unidades produtivas detendo parcela substancial da produção do mercado. A competição via preços pode ser descartada nesta estrutura de mercado. A disputa pelo mercado dá-se com a introdução de novos processos que permitem reduzir custos e melhorar a qualidade do produto. A alta concentração deve-se à existência de barreiras à entrada, como economias de escala, descontinuidades técnicas, requerimento de capital e, ainda, ao controle ou mais fácil acesso a determinadas tecnologias e insumos.

Ainda segundo Possas (1987), no oligopólio diferenciado, a disputa pelo mercado dá-se principalmente por meio da diferenciação dos produtos, mas a concorrência via preços não está descartada. Esta só não é muito provável porque gera instabilidade para o mercado e risco para a sobrevivência das empresas. Os altos gastos com publicidade e comercialização requerem “mark ups” muito altos e rígidos a baixa. Nesta estrutura de mercado, as principais barreiras à entrada são as economias de escala de diferenciação, ligadas à persistência de hábitos e marcas, e, conseqüentemente, ao elevado volume de gastos para conquistar o mercado. Existem altos gastos também com pesquisa e desenvolvimento devido à necessidade de inovações em processos e produtos.

O oligopólio diferenciado-concentrado ou misto foi, segundo Possas (1987), primeiramente, caracterizado por Sylos-Labini e combina elementos das duas estruturas de mercado. A diferenciação de produtos é a forma de competição preponderante, ao lado dos requisitos de escala mínima eficiente.

As barreiras à entrada são as economias de escala e a diferenciação de produtos.

O oligopólio competitivo é caracterizado pela elevada concentração da produção. No entanto, há possibilidade de recorrer à competição via preços na disputa por mercados com empresas marginais que ocupam um espaço não-desprezível. Embora exista possibilidade de diferenciação, a concorrência dá-se, basicamente, por meio dos preços. *“O comportamento dos preços segue as normas usuais de “mark up”, geralmente com liderança de preços, e o ajuste à demanda, ao menos entre as empresas melhor situadas, via grau de utilização da capacidade”* (Possas, 1987, p. 180). Segundo Possas (1977), os setores que enquadram nesta definição pertencem às indústrias tradicionais de bens de consumo não-duráveis, cujas maiores empresas, embora não detenham uma porção substancial do mercado, exercem liderança efetiva.

A última estrutura de mercado comentada são os mercados competitivos, ou seja não-oligopolísticos. A inexistência de barreiras à entrada faz com que o mercado seja desconcentrado. Neste caso, a competição dá-se via preços. A capacidade instalada da indústria tende a acompanhar a expansão de mercado, dada a normalmente baixa relação capital/produção.

Scherer & Ross (1990) classificam as estruturas de mercado segundo o número de vendedores e a natureza do produto, conforme mostra o Quadro 2. O produto é homogêneo quando existe grande substitutibilidade entre estes e é diferenciado quando possui alguma agregação adicional de valor que o faz preferível aos demais.

Quadro 2 - Estruturas de mercado segundo o número de vendedores e a natureza do produto

Natureza do produto	Número de vendedores		
	Um vendedor	Alguns vendedores	Muitos vendedores
Produto homogêneo	Monopólio puro	Oligopólio homogêneo	Competição pura
Produto diferenciado	Monopólio puro	Oligopólio diferenciado	Competição monopolística

Fonte: Scherer & Ross (1990)

Segundo Scherer & Ross (1990), a presença de barreiras à entrada é condição essencial para a existência de monopólio ou oligopólio. O primeiro é caracterizado pela presença de um único vendedor no mercado, enquanto, no segundo, existem poucos vendedores que acreditam que suas ações afetam as outras firmas e, conseqüentemente o mercado. A situação descrita como competição pura está associada à existência de um grande número de vendedores, o que torna suas ações individuais inoperantes sobre o mercado.⁸ Além disso, Scherer & Ross (1990) colocam que, tanto no monopólio quanto no oligopólio e na competição monopolística, as decisões dos produtores têm influência sobre os preços e esta é tanto maior quanto maior o tamanho relativo da firma em relação ao mercado.

Carlton & Perloff (1994) também formulam uma tipologia segundo a qual a estrutura de mercado depende das barreiras à entrada de vendedores e compradores, bem como do número de vendedores e compradores existentes. No Quadro 3, pode-se observar que as barreiras à entrada de vendedores existem no monopólio simples e bilateral e no oligopólio. As barreiras à entrada de compradores existem no oligopsônio, no monopsônio e no monopólio bilateral.

⁸ Scherer & Ross (1990) ainda comentam outra estrutura de mercado chamada de Competição Pura Perfeita que possui as mesmas características da Competição Pura mas que se diferencia desta pela inexistência de barreiras à entrada de novas firmas. Além disso, na Competição Pura Perfeita existe mobilidade dos recursos empregados na indústria, divisibilidade dos insumos e da produção e pleno conhecimento das condições do mercado.

Quadro 3 - Estruturas de mercado segundo as barreiras à entrada e o número de vendedores e compradores

Estruturas de mercado	Barreiras à entrada de vendedores	Número de vendedores	Barreiras à entrada de compradores	Número de compradores
Competição	Não	Muitos	Não	Muitos
Monopólio	Sim	Um	Não	Muitos
Monopsônio	Não	Muitos	Sim	Um
Monopólio bilateral	Sim	Um	Sim	Um
Oligopólio	Sim	Poucos	Não	Muitos
Oligopsônio	Não	Muitos	Sim	Poucos
Competição monopolística	Não	Muitos	Não	Muitos

Fonte: Carlton & Perloff (1994)

2.2. Fusões e aquisições

Há quatro procedimentos legais que uma empresa pode adotar para adquirir outra, sendo: fusão; consolidação; aquisição de ações; e aquisição de ativos. A fusão refere-se à absorção de uma empresa por outra, em que a empresa compradora conserva seu nome e adquire todos os ativos e passivos da comprada. Esta última deixa de existir como identidade independente. Na consolidação, é criada uma empresa completamente nova, que abrange as empresas compradas e compradoras (Ross *et al.*, 1995).

A aquisição de ações é uma maneira de uma empresa adquirir outra comprando as ações com direito a voto mediante pagamento em dinheiro, com ações ou com outros títulos. Já a aquisição de ativos, como o próprio nome diz, refere-se à compra dos ativos de uma empresa por outra, ou seja, transfere-se a propriedade dos ativos.

Ainda segundo Ross *et al.* (1995), o termo “takeover” é um termo genérico e impreciso que se refere à transferência do controle de uma empresa de um grupo de acionistas para outro. Neste sentido, as formas de aquisição já

mencionadas são exemplos de “takeovers”, juntamente com disputa por procurações e fechamento de capital.

Geralmente, as fusões e aquisições são classificadas segundo seu tipo (Ross *et al.*, 1998). Assim, as fusões podem ser horizontais, verticais e por conglomerado. A aquisição horizontal é aquela em que tanto a empresa comprada como a compradora pertencem à mesma indústria, ou seja, produzem produtos que competem no mesmo mercado. Este tipo de fusão permite eliminar concorrentes, obter economias de escala e escopo, eliminar custos com a redução do quadro gerencial das duas empresas após a aquisição, aumentar a participação no mercado da empresa e alcançar novos mercados geográficos.

A vertical refere-se à aquisição de empresas que estão em níveis diferentes do processo de produção, ou seja, à frente ou atrás na cadeia produtiva. As vantagens deste tipo de aquisição são: possibilidade de reduzir custos de transação e de produção; e maior controle sobre a matéria-prima ou sobre o canal de comercialização.

A aquisição por conglomerado dá-se quando não existe relação na produção das empresas adquirente e adquirida. Neste sentido, este tipo de aquisição permite a diversificação das atividades e, assim, redução do risco de concentração em um único segmento. Além disso, a aquisição por conglomerado pode ser efetuada para a exploração de mercados que apresentam alta atratividade para a empresa.

Existe, também, a aquisição concêntrica, que é a que acontece entre empresas que produzem produtos ou serviços não-similares, mas que apresentam algum tipo de sinergia (Faveret & Côrtes, 1999). Este tipo pode ser viável quando as empresas em questão utilizam canais de distribuição semelhantes, desejam ampliar a linha de produtos, pulverizar o risco ou entrar em novos mercados.

Assim, as fusões e aquisições podem ser motivadas por vários fatores, como, por exemplo, busca de economias de escala e escopo, obtenção de sinergia na produção e/ou distribuição, possibilidade de absorção de “know-how”, possibilidade de melhor acesso a mercados de capitais ou a recursos financeiros, obtenção de vantagens na aquisição da matéria-prima ou na venda do produto, entre outros.

Scherer & Ross (1990) afirmam que, no início do século, os principais motivos que levavam as firmas a fundir-se eram o desejo de aumentar o poder de monopólio e as especulações em torno do valor da firma. Atualmente, segundo estes autores, as firmas buscam economias de escala, complementaridade em marketing e em pesquisa e desenvolvimento. Além disso, é possível que as fusões e aquisições introduzam formas de administração superiores, principalmente em firmas que sofrem de deficiências motivacionais e de talento administrativo. Geralmente, economias de escalas planta e produto-específicas surgem com as fusões e aquisições, mas Scherer & Ross (1990) colocam que, na grande maioria dos casos em que isto acontece, é porque a competição falhou e não estimulou o investimento em plantas e a especialização. Assim, quanto mais efetiva é a competição, menos essenciais são as fusões e aquisições para promover economias de escala na produção.

A partir do referencial teórico apresentado neste capítulo, analisa-se, no Capítulo 3, a estrutura das indústrias de café, derivados de soja, suco de laranja, lácteos e carnes. Neste sentido, são abordados aspectos como concentração industrial e internacionalização de capital nas referidas indústrias. Além disso, são apresentadas as principais fusões e aquisições que aconteceram na indústria brasileira de alimentos.

CAPÍTULO 3

ANÁLISE DA ESTRUTURA DAS INDÚSTRIAS DE CAFÉ, DERIVADOS DE SOJA, SUCO DE LARANJA, LÁCTEOS E CARNES

No presente capítulo, são apresentadas as principais fusões e aquisições que aconteceram na indústria brasileira de alimentos e, assim, analisam-se seus impactos sobre o processo de concentração e internacionalização de capital nas indústrias de café, derivados de soja, suco de laranja, lácteos e carnes. Toda a discussão é baseada no instrumental analítico apresentado no Capítulo 2 e, neste sentido, são abordadas questões como concentração de capital, barreiras à entrada, estruturas de mercado, internacionalização de capital, entre outras.

3.1. Fusões e aquisições na indústria de alimentos no Brasil

A reestruturação por que vem passando a indústria de alimentos brasileira na década de 90 tem provocado profundas modificações, principalmente no que se refere a concentração industrial e internacionalização de capital, conforme dito no Capítulo 1. As principais fusões e aquisições que aconteceram na indústria de alimentos brasileira estão resumidas no Quadro 4.

Quadro 4 - Fusões e aquisições na indústria de alimentos no Brasil

Ano	Empresa comprada	Origem	Comprador	Origem	Setor
1993	Frutesp	BRA	Dreyfus	FRA	laranja
1994	Perdigão	BRA	Fundos de Pensão	BRA	carnes
	Cambuhy	BRA	Montecitrus	BRA	laranja
1995	Agroeliane	BRA	Ceval	BRA	carnes
	CTM Citrus	BRA	Latinpart Invest	BRA	laranja
	Diplomata	BRA	Chapecó	BRA	carnes
1996	Coop. Central Agromilk	BRA	Batavo	BRA	leite
	Óleos Vegetais Bahia	BRA	Bunge	ARG	soja
	Lacta	BRA	Philip Morris	USA	chocolate
	Kibon (Philip Morris)	USA	Unilever	HOL	sorvetes
	Frigoríficos Gumz	BRA	Fleischmann-Royal	USA	carnes
	Gessy Lever (Soja)	USA	Coinbra-Dreyfus	FRA	soja
	Cia. de Leite Bethânia	BRA	Parmalat	ITA	leite
	Óleos Vegetais Brasil	BRA	Bunge	ARG	soja
	Naturalat	BRA	Mastellone Group	ARG	leite
	Laticínios CCGL	BRA	Avipal	BRA	leite
1997	Ceval	BRA	Bunge	ARG	soja/carnes
	Incobrasa	BRA	Bunge	ARG	soja
	Sadia (soja)	BRA	ADM	USA	soja
	Matosul	BRA	Cargill	USA	soja
	Pomelle Frutas	BRA	Citrosuco	BRA	laranja
	Glencore Grain	USA	ADM	USA	soja
1998	Café do Ponto	BRA	Sara Lee	USA	café
	Batavo	BRA	Parmalat	ITA	leite
	Laticínios Ivoti	BRA	Milkaut	ARG	leite
	Frangosul	BRA	Doux	FRA	carnes
	Cambuhy Citrus	BRA	Citrovita	BRA	laranja
	Montecitrus	BRA	Citrovita	BRA	laranja
1999	Café Seleteo	BRA	Sara Lee	USA	café
	Mococa	BRA	Royal Numico	HOL	leite
	Chapecó	BRA	Macri	ARG	carnes

Fonte: Elaboração da autora, com base em informações de vários jornais e revistas

3.2. A indústria de processamento de café

Com base no referencial teórico descrito no capítulo anterior, verificam-se os índices de concentração e algumas variáveis importantes na avaliação da estrutura da indústria de processamento de café.

Este segmento pode ser dividido entre o que realiza o primeiro processamento e aquele que faz o chamado segundo processamento. Neste sentido, ao analisar a estrutura da indústria processadora de café, deve-se considerar, separadamente, a indústria de torrefação e moagem e a de café solúvel, apesar de algumas empresas operarem nos dois segmentos.

3.2.1. A indústria de torrefação e moagem de café

O segmento de torrefação e moagem de café conta com aproximadamente 1.771 empresas que processam mais de 96% do produto consumido internamente (Saes & Jayo, 1998). Neste setor, existem um pequeno número de grandes empresas que dominam mercados regionais e poucas cujo mercado relevante é nacional. A grande maioria das empresas é familiar, de pequeno porte e atua em mercados locais. Segundo Saes & Farina (1998), 83% das torrefadoras de café podem ser classificados como micro ou pequenas empresas, sendo que, deste total, 64% são microempresas.

Tabela 3 - Agregação das empresas por estratos de participação no mercado

Maio/89 a abril/90		Maio/92 a abril/93		Maio/94 a abril/95		Maio/96 a abril/97	
"Market share" ac.	N.º ac. empresas	"Market share" ac.	N.º ac. empresas	"Market share" ac.	N.º ac. empresas	"Market share" ac.	N.º ac. empresas
23,58%	2	26,41%	3	26,32%	3	24,54%	1
49,44%	11	49,41%	12	50,77%	13	50,71%	10
74,96%	45	75,02%	56	75,10%	56	75,21%	48
100%	315	100%	462	100%	522	100%	533

Fonte: ABIA, citada por Balarine (1998)

De acordo com a Tabela 3, pode-se verificar que, das 533 empresas associadas à ABIC em 1997, 474 detinham somente um quarto do "market share" da indústria de torrefação e moagem de café. Em 1990, este mesmo um quarto ficava nas mãos de 257 das 315 empresas associadas. Entre 1990 e 1997, a ABIC aumentou principalmente o número de micro e pequenas empresas associadas. Pode-se constatar, assim, por meio da Tabela 3, a existência de uma grande franja competitiva nessa indústria, apesar de as empresas associadas à ABIC constituírem apenas uma amostra⁹ da população total relevante.

As empresas de torrefação brasileiras exploram basicamente o mercado interno. O internacional é um mercado novo, mas, potencialmente

⁹ O total das empresas associadas à ABIC constitui-se em boa amostra. Todas as grandes empresas são associadas a essa organização, sendo que os não-sócios são, principalmente, micro e pequenas empresas. A maior empresa - a Cia. União de Refinadores - foi desligada somente em 1998, quando lançou o produto Torrefacto, obtido por meio de um processo que adiciona 20% de açúcar ao café, o que diverge do estatuto da ABIC, que incorpora a pureza em seu regulamento interno.

explorável, apesar da intensa concorrência, visto que existe um pequeno número de gigantes corporações dominando o setor, principalmente nos EUA (Zylbersztajn *et al.*, 1993).

Com o objetivo de analisar a estrutura da indústria de torrefação e moagem de café em termos de concentração e verificar sua evolução, calculam-se as razões de concentração das quatro (CR4) e das oito maiores (CR8) empresas em 1990/91, 1994/95 e 1997/98.

A estrutura dessa indústria apresenta tendência de concentração, conforme se pode verificar na Tabela 4, por meio das CRs. No período de abril de 1990 a maio de 1991, as quatro maiores empresas eram responsáveis por 19,70% da produção de café torrado e moído no Brasil, participação esta que subiu para 24% no período de abril de 1997 a maio de 1998. É importante salientar que a maior empresa da indústria - a Companhia União de Refinadores - foi responsável por 15% da produção do setor nesse período. Em 1990, a mesma empresa foi responsável por 9,9% do café torrado e moído no país. Assim, a intensificação do grau de concentração no setor é, em grande parte, explicada pelo comportamento da empresa líder.

Tabela 4 - Produção anual de café por empresa e Razão de Concentração

Empresas	Produção anual - Sacas de 60 kg de café em grão cru		
	Maio/90 a abril/91	Maio/94 a abril/95	Maio/97 a abril/98
Cia. União de Refinadores	779.640	1.070.388	1.767.072
Café do Ponto	223.380	240.180	350.616
Maratá	-	273.120	294.876
Melitta	184.356	260.736	290.628
Mitsui Alimentos	267.552	235.068	260.520
Santa Clara Ind. e Comércio	-	88.512	198.876
Cia. Cacique	104.724	136.668	193.848
Café Damasco	128.928	118.584	186.456
Café Três Corações	40.776	92.412	167.688
Café Bom Dia	86.400	313.008	152.400
São Braz S/A	115.620	128.112	136.992
Café Seletto	280.128	117.756	107.292
CR4	19,70%	21,47%	24%
CR8	27,33%	29,65%	31%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da ABIC

Atualmente, a CR4 é maior que a calculada na Tabela 4 devido à aquisição da Café do Ponto e da Café Seleto pela Sara Lee em 1998 e em 1999, respectivamente.

O fim da regulamentação do setor, a liberalização dos preços e o fim da proibição da entrada de empresas são mudanças institucionais importantes que têm afetado a estrutura da indústria na década de 90 e contribuído para intensificação da concorrência entre as empresas e adoção de novas práticas competitivas.

Segundo Balarine (1998), o resultado do aumento da concorrência e das cíclicas retrações de mercado vividas pela economia nacional nesta década é uma autêntica guerra de preços, pois, se, por um lado, aumenta a produção, por outro, há redução das margens operacionais das empresas. Assim, a desregulamentação da indústria de torrefação e moagem de café tem levado à entrada de novas torrefadoras que, antes, estavam impedidas de ingressar pela barreira legal e à intensificação da concorrência via preços devido à disputa por mercados. As empresas têm buscado, também, diferenciar seus produtos e segmentar o mercado na tentativa de ganhar ou, pelo menos, não perder “market share”.

Apesar de a desregulamentação estimular, em um primeiro momento, a entrada de novas empresas, os índices calculados indicam a elevação do grau de concentração, significando que as maiores empresas cresceram mais do que o restante do setor. Pode-se perceber que, mesmo entre estas, surgiram novas empresas que não estavam presentes na atividade até então e que outras perderam participação. A tendência é, com a entrada de empresas multinacionais e o aumento da concorrência, intensificar a concentração na indústria.

Neste sentido, a indústria de café torrado e moído pode ser caracterizada por um oligopólio diferenciado com franja competitiva. Apesar da

forte concorrência via preço, marca e qualidade do produto são atributos que têm ganhado importância (Saes & Jayo, 1998). Segundo dados da ABIC, pode-se observar um intenso movimento de entrada e saída de pequenas e microempresas na década de 90, o que pode ser explicado pela existência de pequenas barreiras à entrada nesse setor, que contribuem para a atração de novas empresas quando a rentabilidade na atividade é favorável.

No que se refere às barreiras à entrada nessa indústria, pode-se dizer que as vantagens de custos são insignificantes, visto que o processo produtivo é similar entre as empresas. As vantagens de diferenciação de produto são baixas e o requerimento de capital, reduzido. As maiores barreiras à entrada de novos concorrentes seriam, assim, a regionalização do consumo, a fidelidade do consumidor em relação às marcas locais e os custos de transporte e distribuição (Zylbersztajn *et al.*, 1993). As maiores empresas possuem vantagens sobre as demais, visto que as economias de escala em produção e comercialização são importantes, pois trata-se, na maioria das vezes, de uma “commodity”, sendo fundamental, para as empresas, adotar estratégias de liderança em custos. Neste sentido, a variável preço é um importante instrumento de concorrência.

O fim do tabelamento de preços permitiu a adoção de estratégias de segmentação de mercado por parte das empresas, o que abriu espaço para pequenas firmas explorarem nichos de mercado. Mas, para aquelas que possuem como produto principal o café “commodity”, a escala continuará sendo fundamental para a competitividade.

As fusões e aquisições tendem a intensificar-se, principalmente com a entrada de empresas estrangeiras que já possuem atuação expressiva no oligopólio mundial e são atraídas pelo potencial do mercado interno consumidor brasileiro, pela possibilidade de aquisição de matéria-prima barata e pelas demais vantagens competitivas que o país pode oferecer. No caso da aquisição da Café do Ponto pela Sara Lee, trata-se de uma empresa com forte presença

nesse negócio do café, principalmente no mercado norte-americano, que está buscando participação no Brasil, maior produtor de café do mundo.

As aquisições entre as empresas dão-se somente quando os custos destas são inferiores aos de expansão ou de construção de nova unidade produtiva. No entanto, a vantagem das fusões e aquisições é que estas se constituem em uma estratégia de crescimento rápido e contribuem para a redução da capacidade real e ociosa dos concorrentes.

O superdimensionamento do parque industrial teve origem, segundo Zylbersztajn *et al.* (1993), na política de subsídios do extinto IBC para aquisição de matéria-prima segundo a capacidade instalada da empresa. Ainda segundo este autor, a elevada capacidade ociosa e a obsolescência dos equipamentos não são características generalizadas, sendo maiores nas empresas de menor porte.

Na indústria de torrefação e moagem de café, houve duas importantes aquisições entre as dez maiores empresas nos últimos dois anos. Em 1998, a Café do Ponto foi comprada pela divisão Dowe Egbert Coffee Systems, do grupo norte-americano Sara Lee Corporation, e, em 1999, o mesmo grupo comprou a Café Seleto. Na Tabela 5, pode-se observar o aumento da presença de empresas de capital estrangeiro entre as maiores torrefadoras. Em 1990, as duas multinacionais (Melitta e Mitsui), entre as dez maiores do setor, eram responsáveis por 6% da produção total de café torrado e moído do Brasil. Em 1998, essa participação subiu para 8%, visto que passaram a existir três empresas estrangeiras (Melitta, Mitsui e Café do Ponto) entre as dez maiores. É válido notar que a participação das empresas nacionais no produto total da indústria também aumentou - de 22% para 26% - no período.

Tabela 5 - Evolução da composição societária das dez maiores torrefadoras

Categorias de propriedade	1990	Produção	1998	Produção
Propriedade nacional	8 empresas	22%	7 empresas	26%
Propriedade estrangeira	2 empresas	6%	3 empresas	8%

Fonte: Elaboração da autora, com base em informações fornecidas pela ABIC e por analistas do setor

Na Tabela 5, não se considera a Café Seleta como empresa multinacional, visto que os dados são referentes a 1998 e a aquisição dessa empresa foi anunciada somente em 1999.

3.2.2. A indústria de café solúvel

A indústria de café solúvel é composta, atualmente, por 14 empresas, que, segundo a ABICS, exportaram 1.674.951 sacas de café em 1998, totalizando US\$ 261.175.924,93. As empresas que compõem o segmento são Cia. Cacique, Iguaçu, Cocam, Realcafé, Nestlé, Macsol, Branco Peres, N. R., Eastco, Vigor (adquirida pela Eastco), Brasília, Cia. Mogi, Cotia Trading e J. Ruelle.

Essa indústria trabalha, atualmente, com capacidade ociosa em torno de 50%, apesar de este número variar muito entre as empresas. A indústria de café solúvel convive, segundo Zylbersztajn *et al.* (1993), com um superdimensionamento do parque industrial desde sua implantação na década de 60.

Suas empresas, comparativamente às da indústria de café torrado e moído, possuem administração mais profissional e plantas industriais mais sofisticadas.

Na indústria de café solúvel, 96% da produção nacional são destinados a exportação. Por este motivo, as razões de concentração (CR4 e CR8) são calculadas com base nas exportações de cada empresa, o que oferece uma boa “proxy” do grau de concentração na indústria. O HHI também é calculado, visto que há informações disponíveis sobre a população relevante composta por todas as empresas da indústria.

Conforme verificado no Capítulo 2, o HHI baseia-se na participação de cada firma no total do mercado e varia entre 0 e 1. Quanto mais próximo de zero, mais atomizada é a estrutura da indústria e, quanto mais próximo de 1,

maior a concentração. Se $HHI = 1$, pode-se afirmar que se trata de um monopólio. Se $HHI = 1/n$, significa que as empresas têm igual participação no mercado, visto que n é o número de empresas.

Na indústria de café solúvel, o grau de concentração é superior ao encontrado na de café torrado e moído, conforme se pode observar na Tabela 6. As quatro maiores empresas são responsáveis por 74,58% das exportações brasileiras do produto, enquanto as oito maiores totalizam 96,58%. O valor encontrado para o HHI é 0,165821, o que confirma o elevado grau de concentração dessa indústria¹⁰.

Se as empresas possuísem igual participação no mercado, o HHI deveria ser igual a 0,071, dado que, para isto, o valor do HHI deve ser igual a $1/n$, com n representando o número de firmas. Como o valor real encontrado para essa indústria é igual a 0,165, pode-se afirmar que as firmas possuem plantas de tamanhos muito diferentes.

Vários estudos empíricos inferem que uma CR4 igual ou maior que 60% oferece aos líderes considerável oportunidade para comportamento oligopolístico. No entanto, a maior parte das vendas externas das empresas instaladas no Brasil é a granel e se destina para composição de “blends” no Exterior, o que, segundo Zylbersztajn *et al.* (1993), faz com que a variável fundamental de competição, na maioria das vezes, seja preço, pois tratam-se de produção e comercialização de uma “commodity”. Ainda segundo estes autores, à medida que se caminha para o estabelecimento de contratos entre as empresas nacionais e as localizadas no Exterior, a principal variável de competição passa a ser a qualidade; assim, o café deixa de ser uma “commodity”.

¹⁰ O valor do HHI estabelecido pela lei “antitrust” norte-americana, a partir do qual se tornam proibitivas as fusões ou incorporações, é igual a 0,18.

Tabela 6 - Exportações anuais de café solúvel por empresa e Razão de Concentração.

Empresa	Exportações anuais por empresa (em quilos)		
	1990	1994	1998
Cia. Cacique	24.132.790,00	19.864.250,58	9.817.458,47
Iguaçu	10.128.168,00	11.067.093,79	8.884.829,17
Cocam	4.147.408,00	5.470.898,53	5.591.962,48
Realcafé	3.297.595,00	6.427.578,88	4.535.753,02
Nestlé	3.533.830,00	9.671.130,71	4.489.462,08
Macsol	1.628.974,00	1.817.879,00	1.648.903,10
Branco Peres	-	-	1.462.480,75
N.R	-	-	900.765,52
Vigor	2.699.916,00	1.338.517,00	702.350,40
Eastco	-	-	342.201,49
Brasília	6.327.673,00	164.629,25	153.670,40
Cia. Mogi	135.347,00	322.604,00	112.700,00
Cotia Trading	-	-	6.300,00
J. Ruetle	-	-	3.912,00
Dominium	69.438,00	-	-
Total exportado	56.101.139,00	62.158.760,74	38.652.748,88
CR4	79,74%	75,66%	74,58%
CR8	99,63%	90,05%	96,58%
HHI	0,25	0,17	0,1697

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados fornecidos pela ABICS

As barreiras à entrada de novas firmas na indústria de café solúvel são significativas, dados os elevados requerimentos de capital e a maior complexidade organizacional e tecnológica. Segundo Saes & Jayo (1998), o investimento inicial necessário, apenas em equipamentos, para montar uma pequena indústria com capacidade de 150 toneladas/mês de solúvel “freeze” são 25 a 30 milhões de dólares.¹¹

As vantagens de diferenciação de produtos também são maiores na indústria de café solúvel do que na de café torrado e moído, podendo as empresas produzir solúveis especiais como “cappuccino”, cafés aromatizados e gelados. Neste sentido, a importância da adoção, pelas firmas, de estratégias de liderança em custos nessa indústria é menos pronunciada do que na de café torrado e moído, em que a possibilidade de diversificação de produtos é mais

¹¹ O café solúvel pode ser processado através dos métodos “freeze-drying” ou “spray-drying”, sendo que o primeiro método é superior porque, durante o processo de secagem, reduz a perda dos componentes aromáticos do extrato. No segundo, a pulverização é feita a partir do processo de evaporação (Saes & Jayo, 1998).

restrita. As economias de escala não deixam de ser importantes também nessa indústria devido ao fato de a maior parte das vendas para o Exterior ser a granel; sendo assim, o preço continua sendo o principal fator de concorrência.

Segundo Saes & Jayo (1998), essa indústria está passando por problemas de competitividade, visto que seu mercado relevante é externo e, assim, seus concorrentes, na maioria das vezes, são grandes multinacionais que têm a possibilidade de adquirir matéria-prima (café robusta) a preços inferiores aos praticados no Brasil.

As empresas da indústria de café solúvel, com exceção da Nestlé, embora produzam principalmente tal produto, também atuam no segmento de café torrado e moído. A Nestlé é a empresa dessa indústria que mais explora o mercado interno, visto que somente 15% de sua produção são exportados.

Empresas como a Iguaçu e a Cocam entraram no mercado interno através de “joint-ventures” com empresas como Três Corações, Arisco, Parmalat e Café do Ponto, que possuem amplo canal de distribuição.

Pode-se perceber, por meio da Tabela 7, que houve aumento da participação da empresa de capital externo (Nestlé) no total exportado, entre 1990 e 1998. Assim, essa elevação do grau de internacionalização de capital, diferentemente dos outros setores, não se deve as operações de fusão e aquisição entre as empresas.

Tabela 7 - Categorias de propriedade das dez maiores empresas de café solúvel

Categorias de propriedade	1990	Exportações	1998	Exportações
Propriedade nacional	9 empresas	94%	9 empresas	88%
Propriedade estrangeira	1 empresa	6%	1 empresa	12%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da ABICS e em informações fornecidas por analistas do setor

3.3. A indústria de derivados de soja

A produção brasileira de soja alcançou 31,3 milhões de toneladas do grão na safra 97/98, 74% acima dos 18 milhões produzidos na safra 87/88. A

capacidade instalada da indústria esmagadora, em 1997, era da ordem de 118 mil toneladas/dia, enquanto, em 1988, girava em torno de 100 mil toneladas/dia, segundo a ABIOVE. A capacidade instalada em 1997 poderia processar uma safra de 35,4 milhões de toneladas, considerado o funcionamento pleno durante 300 dias no ano (Paula & Faveret Filho, 1998).

O superdimensionamento da capacidade instalada dessa indústria teve origem nos incentivos fiscais e financeiros do final da década de 70 e do início da década de 80, quando empresas como Sadia, Ceval, Incobrasa, entre outras, foram beneficiadas.

Atualmente, grande parte das esmagadoras funciona com capacidade ociosa superior a 45%. Segundo Paula & Faveret Filho (1998), o volume esmagado de soja tem crescido 5% ao ano nos últimos dez anos, acompanhando a produção nacional, o que determina uma taxa de processamento média e estável de aproximadamente 76% da safra brasileira. Cabe ressaltar que 1997 teve a menor taxa de processamento desde 1986 - em torno de 65% da produção nacional -, o que pode ser explicado pela desoneração do ICMS na exportação de produtos primários (Lei Kandir).

Na década de 90, a indústria do esmagamento de soja tem passado por um intenso processo de reestruturação. Houve saída de grandes empresas que, depois de terem se diversificado na década de 80, voltaram a focalizar no seu “core business”. É o caso da Sadia, que vendeu suas esmagadoras para a multinacional ADM, e da Perdigão, que realizou algumas desmobilizações no setor de grãos, perdendo participação no esmagamento nacional. A Anderson Clayton (divisão da Gessy Lever) também vendeu suas esmagadoras para o grupo multinacional Coinbra-Dreyfus, permanecendo, no entanto, no setor de margarinas. A Companhia Hering, que detinha 78% do capital votante da Ceval, vendeu esta para o grupo argentino Bunge y Born¹². Cabe ressaltar que a

¹² Em 1998, o Grupo Bunge, seguindo uma estratégia de focalização em seu negócio principal (“commodities”) anunciou a venda da Santista Alimentos e da área de carnes da Ceval. Em 1999, o grupo comunicou que estas empresas não estavam mais à venda.

Incobrasa, que, em 1995, detinha 5% da capacidade nominal de esmagamento nacional, tinha sido incorporada pela Santista (Bunge).

A Cargill adquiriu a Matosul em 1997 e ampliou a capacidade de esmagamento da unidade de Uberlândia, MG. A Bunge y Born também investiu, em 1997, na construção de nova unidade com capacidade para processar um milhão de toneladas/ano. Neste sentido, pode-se afirmar que houve aumento das “trading companies” no setor, como ADM, Dreyfus, Cargill e Bunge, empresas especializadas em “commodities”, diferentemente da Sadia e da Anderson Clayton.

O processo de reestruturação por que tem passado a indústria esmagadora de soja nesta década reflete-se em profundas alterações no nível de concentração industrial, conforme se pode observar na Tabela 8. Em 1995, as quatro maiores empresas (Ceval, Sadia, Santista e Incobrasa) detinham 31% da capacidade de esmagamento de oleaginosas, enquanto as oito maiores, 47,05%. No período 1995/97, houve aumento da concentração industrial e as quatro (Bunge, Coinbra-Dreyfus, ADM e Cargill) e as oito maiores empresas passaram a ser responsáveis, respectivamente, por 42,5% e 55% dessa capacidade.

Além do aumento do nível de concentração, é importante salientar que houve entrada de empresas multinacionais que já possuíam expressiva participação no oligopólio mundial e, até então, poucas ou nenhuma esmagadora no Brasil. Neste sentido, há acentuação do grau de internacionalização de capital no setor.

Tabela 8 - Capacidade instalada de processamento de oleaginosas por empresa e Razão de Concentração

Empresa	Capacidade de esmagamento (t/dia)	
	1995 ²	1997 ¹
Ceval	16.280	-
Santista	6.980	-
Sadia	5.815	-
Incobrasa	5.815	-
Gessy Lever	4.650	-
Bunge	-	29.180
Coinbra-Dreyfus	-	7.450
ADM	-	6.890
Cargill	6.980	6.700
Granóleo	4.700	4.700
Bianchini	3.490	4.000
Caramuru	3.490	3.000
Olvepar	N.d.	3.000
CR4	31,00%	42,55%
CR8	47,05%	55,01%

Fonte: ¹ABIOVE²ABIOVE (citada por Paula & Faveret Filho, 1998)

Em 1995, as oito maiores empresas foram responsáveis por 47% da capacidade de esmagamento de soja do país, sendo que, deste total, 37% pertenciam a empresas nacionais e os outros 10% eram a capacidade de esmagamento de empresas multinacionais. Já em 1997, as oito maiores responderam por 55% dessa, sendo que somente 12% estavam nas mãos de empresas nacionais; os 43% restantes eram de empresas estrangeiras, conforme se pode observar na Tabela 9.

Tabela 9 - Categoria de propriedade das oito maiores esmagadoras de soja

Categorias de propriedade	1995	Capacidade de esmagamento	1997	Capacidade de esmagamento
Propriedade nacional	6 empresas	37%	4 empresas	12%
Propriedade estrangeira	2 empresas	10%	4 empresas	43%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da ABIOVE

O cálculo da CR4 e CR8, com base na capacidade instalada de esmagamento, pode não refletir o nível real de concentração da indústria devido a elevados índices de ociosidade; no entanto, não existe outra fonte mais segura de dados que possibilite o cálculo de melhores indicadores. Segundo Lazzarini & Nunes (1998), algumas empresas têm destinado considerável parte

de suas aquisições de soja para exportação direta e isso se intensificou após a Lei Kandir, que isentou as exportações de produtos agrícolas de ICMS. Além disso, é importante ressaltar que os índices de concentração calculados incluem o esmagamento de algodão, babaçu, mamona, canola e girassol, o que não prejudica a realização de inferências para o esmagamento de soja, já que este representa mais de 97% do total de oleaginosas esmagado por dia no país.

O processo de concentração e entrada de “global players” na indústria de esmagamento de soja no Brasil tem seguido a tendência mundial. Devido ao fato de produtos como óleo e farelo serem “commodities”, as empresas buscam adotar estratégias voltadas para liderança em custos. Assim, fatores como economia de escala e logística ganham importância. Na Tabela 10, pode-se perceber a redução da participação das plantas de menor porte (até 599 t/dia) e um incremento da de plantas de maior porte (acima de 1.499 t/dia) no total anual de oleaginosas esmagado no Brasil.

Tabela 10 - Estratificação da capacidade de esmagamento por tamanho de planta

Processamento em t/dia	1977	1982	1985	1989	1995	1997
Até 599	46%	24%	24%	20%	11%	10%
600 a 1.499	32%	28%	29%	38%	40%	39%
Acima de 1.499	22%	48%	47%	42%	49%	51%
Total diário	41.567	89.989	91.329	100.426	116.280	117.875
Total anual (300 d) – mil t	12.470	26.997	27.399	30.128	34.884	35.363

Fonte: ABIOVE

Segundo Lazzarini & Nunes (1998), a escala de operação das empresas, principalmente das multinacionais, facilita a captação de recursos a juros reduzidos, maior flexibilidade no fornecimento de linhas de crédito, gestão de riscos e investimentos.

No que se refere à logística, empresas maiores possuem maior facilidade para montar estruturas de armazenagem e transporte mais adequadas e redutoras de custos, como armazéns e instalações próximas aos portos fluviais e marítimos. Assim, conseguem maior eficiência na aquisição de matéria-prima e insumos e no escoamento de seus produtos.

A intensificação da entrada de empresas multinacionais no Brasil, em meados da década de 90, pode ser explicada pela estratégia de estarem presentes em países do Cone Sul devido ao fato de 82% do comércio internacional do complexo soja estarem nas mãos de EUA, Brasil e Argentina. Além disso, a safra sul-americana é complementar à dos EUA, o que assegura, para essas empresas, a comercialização de volumes consideráveis durante todo o ano, com custos fixos mais diluídos (Paula & Favêret Filho, 1998).

O mercado geográfico relevante para análise da concorrência na indústria de esmagamento de soja é regional. Assim, apesar de esta poder ser classificada como um oligopsônio e apresentar elevado índice de concentração, a presença de empresas e cooperativas regionais¹³, “tradings” e corretores garante a competição na compra de soja dos produtores rurais.

Os estados da federação são os mercados geográficos relevantes porque a compra da soja em um estado que não aquele em que a esmagadora está instalada leva ao pagamento de ICMS, o que aumenta os custos das esmagadoras.

No que se refere à concentração em nível estadual, em Goiás, as duas maiores empresas (Caramuru e Bunge) são responsáveis por 51,28% da capacidade instalada de processamento de oleaginosas. No Paraná, as duas maiores - Grupo Bunge e Coinbra - totalizam 34,29% do esmagamento. No Rio Grande do Sul, as duas maiores - Bunge e Granóleo - detêm 42,48% da capacidade de esmagamento do estado, enquanto, em São Paulo, as duas maiores - Cargill e Coinbra-Dreyfus - são responsáveis por 28,97% da capacidade do estado.

¹³ A participação das cooperativas na capacidade total de esmagamento do país aumentou de 6,5% em 1993 para 8,4% em 1998 segundo ABIÓVE.

Na Tabela 11, pode-se observar a participação de cada estado na capacidade de esmagamento total existente no Brasil em 1988 e 1997. Neste sentido, observa-se a redução da participação da Região Sul e o aumento da do centro-oeste do país, com as empresas se deslocando, nesses períodos, em direção à fronteira agrícola.

Tabela 11 - Capacidade instalada de esmagamento de oleaginosas por estados

Estado	Capacidade de esmagamento				Variação 1997/88
	1988		1997		
	t/dia	%	t/dia	%	%
Paraná	30.340	30,2	35.720	30,3	117,73
R. Grande do Sul	34.269	34,1	28.950	24,6	84,47
São Paulo	17.580	17,5	13.460	11,4	76,56
Goiás	3.100	3,1	9.000	7,6	290,32
Mato Grosso	1.000	1,0	8.550	7,3	855,00
M. Grosso do Sul	2.150	2,1	6.730	5,7	313,02
Minas Gerais	2.490	2,5	5.400	4,6	216,86
Santa Catarina	8.100	8,1	5.255	4,5	64,87
Outros	1.432	1,37	4.810	4	335,89

Fonte: ABIOVE

Na indústria de esmagamento de soja, as maiores barreiras à entrada de novas empresas são representadas pelas economias de escala e pelo requerimento de capital. Devido ao fato de óleo e farelo serem “commodities”, as vantagens de diferenciação de produtos e os investimentos em propaganda são pequenos. Além disso, o processo de esmagamento¹⁴ é similar entre as empresas, fazendo com que as vantagens comparativas de custo sejam insignificantes e os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, muito reduzidos. Atualmente, pode-se observar que o setor de óleos está caminhando em direção à diferenciação do produto, assim, o consumidor já consegue encontrar diferentes tipos de óleos e embalagens. Acredita-se que, com a entrada de soja transgênica no país e o aumento da valorização dos produtos orgânicos, esse processo de diferenciação seja intensificado.

¹⁴ O processo de extração do óleo é realizado por meio de solvente (hexano) e, segundo Lazzarini & Nunes (1998), não parece existir evidência de possíveis rupturas tecnológicas a médio e longo prazos. No entanto, estudam-se alternativas para substituir o hexano, originário de petróleo, recurso não-renovável.

3.4. A indústria de suco de laranja concentrado

A produção brasileira de laranja, na safra 98/99, alcançou 388,0 milhões de caixas de 40,8 kg, conforme se pode observar na Tabela 12. Desse total, 72,1% destinaram-se ao processamento e 27,8%, ao consumo interno. Apesar de o processamento de laranja ter aumentado em termos absolutos entre 1985 e 1999, este se reduziu em relação ao consumo interno. As produções recorde de laranja nos EUA contribuíram para abaixar o preço da matéria-prima para a indústria, aumentando a oferta da fruta no mercado interno nos últimos anos.

Tabela 12 - Estimativa do destino da produção de laranja no Brasil (1985/96, em milhões de caixas)

Ano	Produção		Exportação		Processamento		Consumo interno ¹	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
1985	267,3	100,0	2,7	1,0	200,5	75,0	64,2	24,0
1989	357,0	100,0	3,6	1,0	261,0	73,1	93,8	26,7
1990	317,4	100,0	1,9	0,59	217,0	68,3	98,5	31,0
1991	343,1	100,0	2,7	0,78	232,0	67,6	108,4	31,5
1992	361,0	100,0	2,0	0,55	275,0	76,1	84,0	23,2
1993	374,0	100,0	2,5	0,66	255,3	68,2	116,2	31,0
1994	381,0	100,0	3,3	0,86	261,0	68,5	120,0	31,4
1995	404,0	100,0	3,2	0,79	271,3	67,1	132,7	32,8
1996	432,4	100,0	3,0	0,69	284,4	65,8	148,0	34,2
1997	455,0	100,0	3,0	0,65	345,0	75,8	107,0	23,5
1998	330,0	100,0	0	0	279,0	84,5	51,0	15,4
1999	388,0	100,0	0	0	280,0	72,1	108,0	27,8

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA); Abecitrus

O Brasil é o maior exportador de suco de laranja concentrado do mundo, sendo que entre 97% e 98% de sua produção são destinados ao mercado externo. Os principais importadores desse produto são União Européia e Nafta, apesar de o volume exportado para este último ter-se reduzido ao longo da década de 90, em virtude da recuperação da produção de laranja na Flórida. É importante ressaltar que as exportações brasileiras de suco de laranja concentrado para EUA e União Européia são elevadas, apesar da sobretaxa de US\$ 432 por tonelada no primeiro e da tarifa de importação de 17,1% na UE.

São Paulo produz cerca de 80% do total de laranjas do país e abriga aproximadamente 90% da capacidade de processamento da fruta, havendo, assim, grande concentração geográfica, segundo Nicolini (1998). O principal país concorrente são os Estados Unidos, representados pelo Estado da Flórida, que, juntamente com São Paulo, foi responsável por 83% da produção mundial de suco de laranja na safra 95/96.

Na indústria de suco de laranja concentrado, estima-se que aproximadamente 98% da produção sejam exportados. Por este motivo e devido à dificuldade de conseguir dados sobre o volume produzido por firma, opta-se por calcular CR4, CR7 e CR8 com base nas exportações de cada empresa, o que não deixa de ser uma boa “proxy” do grau de concentração dessa indústria. O HHI não é calculado por não haver dados individualizados sobre as menores empresas.

Pode-se observar, na Tabela 13, o elevado grau de concentração industrial do setor. Atualmente, 99,9% das exportações nacionais de suco de laranja concentrado estão nas mãos das sete maiores empresas. Houve pequena redução do grau de concentração entre as safras 90/91 e 97/98, consideradas as exportações das quatro maiores empresas. No entanto, considerando as oito maiores, houve aumento da participação destas nas exportações totais do país.

Atualmente, o mercado de sucos está passando por um novo processo de concentração, estimulado, principalmente, pela queda dos preços internacionais do produto com as safras recorde de São Paulo e Flórida em 1997. Em 1998, a Citrovita, então a quinta maior exportadora de suco de laranja concentrado do Brasil, adquiriu a Montecitrus e a Cambuhy Citrus, tornando-se, assim, a terceira maior empresa exportadora. Além disso, a CTM Citrus encerrou suas atividades industriais em 1999 e continuará no setor processando a fruta em indústrias que apresentem capacidade ociosa (Cordeiro, 1999). Em

1998, a Cutrale assumiu o controle da Branco Peres e fechou contrato para a compra da produção da Sucorrico.

Tabela 13 - Exportação anual de suco de laranja por empresa e razão de concentração

Empresa	Volume anual exportado por empresa em mil toneladas		
	1990/91	1997/98	1998 ¹
Cutrale	221,37	305,90	320,51
Citrosuco	155,43	294,84	294,84
Cargill	83,99	138,33	138,33
Coinbra	173,48	141,69	141,69
Citrovita	0	81,82	193,98
Montecitrus	58,09	76,31	Adquirida pela Citrovita
CTM Citrus	22,76	40,43	40,43
Cambuhy Citrus	0	35,84	Adquirida pela Citrovita
Bascitrus	7,85	26,52	26,52
Branco Peres	19,62	14,61	Controlada pela Cutrale
Royal Citrus	14,13	Encerrou operações	Encerrou operações
Central Citrus	11,77	N.d.	N.d.
Outras	17,27	0,56	0,56
Total	785,76	1.156,85	1.156,85
CR4	80,72%	76,13%	82,20%
CR7	93,50%	93,29%	99,95%
CR8	95,30%	96,39%	-

Fonte: Gazeta Mercantil; Abecitrus; IEA

¹ Os valores foram calculados pela autora, considerando a compra da Montecitrus e da Cambuhy pela Citrovita, em 1998, e o arrendamento da Branco Peres para a Cutrale.

Neste sentido, pode-se observar, na Tabela 13, que, no último ano, houve elevação do grau de concentração industrial devido a várias operações de aquisição entre as empresas. Cabe ressaltar que fusões e aquisições são uma tendência mundial no setor e alguns especialistas afirmam que, em um futuro próximo, haverá apenas oito a dez grandes empresas de suco concentrado no mundo.

Essa indústria pode ser caracterizada como um oligopsônio com poucas grandes empresas e algumas médias e pequenas. O elevado poder de monopólio das firmas reduz o poder de barganha dos produtores de laranja com a agroindústria. O fim do contrato-padrão deixou-os ainda mais expostos, visto que, a partir de então, os preços passaram a ser negociados individualmente. É importante mencionar que a grande maioria dos produtores de laranja é composta de pequenos proprietários, com aproximadamente 80 hectares de

pomares, segundo cadastro do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus). A indústria, por outro lado, elevou a capacidade de coordenação e o poder de barganha dado o aumento de seus pomares próprios.

Pode-se afirmar que o requerimento de capital e as economias de escala na produção e na comercialização do suco de laranja concentrado são as principais barreiras à entrada. Por tratar-se de uma “commodity”, as empresas, geralmente, adotam estratégias de liderança em custos, visto que a concorrência se dá principalmente via preços.

Segundo Martinelli (1987), as pequenas e médias empresas da indústria de suco de laranja, na década de 80, eram, na maioria das vezes, impedidas ou sentiam dificuldade de expandir-se, principalmente devido à baixa capacidade de financiamento em relação às maiores empresas. Viam-se, assim, em desvantagem, tanto de ordem tecnoprodutiva como financeira. Com a abertura econômica, na década de 90, a dificuldade de autofinanciamento das empresas menores em relação às maiores intensificou-se porque estas últimas possuem maior facilidade em levantar capital no Exterior, principalmente se forem multinacionais.

Seguindo a tendência já verificada em outros setores da indústria de alimentos, na de suco de laranja concentrado, também houve aumento da participação de empresas estrangeiras no total exportado. Na Tabela 14, pode-se observar que, em 1990, 10% das exportações da indústria foram realizados pela Cargill. O outro grupo de capital externo que estava presente no setor, no início da década de 90, era o Grupo Louis Dreyfus, que havia adquirido a Frutopic em 1988. Esse mesmo grupo adquiriu a Frutesp somente em 1993. Devido à impossibilidade de separar as exportações feitas pela Frutopic (então Dreyfus) e pela Frutesp (capital nacional) em 1990, considera-se a empresa Coinbra-Frutesp como sendo de capital nacional nesse ano.

Em 1998, 24,20% das exportações de suco de laranja concentrado estavam nas mãos da Cargill e da Coinbra-Dreyfus, as duas multinacionais do setor atualmente. Vale notar que empresas brasileiras como Cutrale e Citrosuco se expandiram internacionalmente, comprando unidades produtoras de suco de laranja nos EUA.

Tabela 14 - Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de suco de laranja concentrado

Categoria de propriedade	1990	exportações	1998	exportações
Propriedade nacional	9 empresas	87,19%	8 empresas	75,74%
Propriedade estrangeira	1 empresa ¹	10,69%	2 empresas	24,20 %

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da Abecitrus e em informações do Panorama Setorial da Gazeta Mercantil (1998) e de artigos de jornais

¹ O Grupo Louis Dreyfus também estava presente, juntamente com a Cargill, em 1990. No entanto, nos dados que serviram de base para estes cálculos, as exportações da Frutesp (empresa nacional adquirida pelo grupo em 1993) e da Frutopic (em 1988) estão agregadas como sendo realizadas pela empresa Coinbra-Frutesp. Assim, considera-se esse agregado exportado como feito por empresa nacional, visto que a Frutesp era maior que a Frutopic.

É, ainda, importante destacar que, nos últimos anos, tem diminuído a presença das empresa que atuam arrendando a capacidade produtiva de outras ("toll processing").

Outro aspecto interessante que merece ser abordado diz respeito à existência de diversas formas de relações contratuais entre as empresas produtoras de suco de laranja concentrado e outras que atuam em setores que não o de laranja, mas que possuem canais adequados para a distribuição do produto no mercado interno. Assim, o consumidor nacional, ao comprar o produto nas redes de "fast –food" e no varejo, tem acesso a diversas marcas de empresas que não atuam na produção de suco concentrado. Existe até mesmo produto de uma única empresa que chega às prateleiras dos supermercados com marcas diversas.

3.5. A indústria láctea

A produção brasileira de leite evoluiu de 12,4 milhões de litros, em 1986, para 20 milhões, em 1998, o que representa um crescimento de 61% nos últimos 12 anos. É importante ressaltar que houve aumento da informalidade

nesse período e que esta corresponde, atualmente, a 45% do total de leite produzido no país.

Apesar do incremento da produção, as importações também aumentaram, principalmente após o Plano Real, para atender à expansão do consumo, decorrente da melhora do poder de compra do consumidor, proporcionada pelo plano de estabilização econômica. Esse forte aumento do consumo deve-se à elevada elasticidade-renda da demanda por derivados lácteos. Atualmente, o consumo aparente *per capita* de leite no Brasil situa-se em torno de 137,8 litros por habitante/ano (Jank *et al.*, 1999).

A indústria brasileira de produtos lácteos tem passado por intensas modificações, em termos tanto de estrutura industrial como de conduta das empresas, principalmente depois da desregulamentação do setor, no início da década de 90. O Mercosul foi fundamental para o processo de liberalização comercial e obrigou as firmas que atuavam no Brasil a serem mais competitivas e eficientes, principalmente devido às vantagens competitivas de países como Argentina e Uruguai.

Antes da implementação do Mercosul, o governo controlava os preços e realizava importações diretas de leite em pó por meio de agências oficiais, além de ter uma política de estoques públicos. A importação de produtos originados em outros países que não os da Aladi estava sujeita à autorização do governo. A intervenção governamental no setor contribuiu para distorcer os preços dos produtos e insumos, o que desencorajou a produção de leite e provocou uma alocação desfavorável de recursos.

A indústria de lácteos pode ser caracterizada como um oligopsônio na captação da matéria-prima, visto que existe uma concentração relativamente alta, principalmente em mercados locais. Olhando em direção ao mercado consumidor final, pode-se afirmar que a estrutura da indústria é heterogênea no que se refere a recursos financeiros e tecnológicos, estruturas de custo,

economias de escala e padrão de especialização e/ou diversificação. Essa indústria pode ser classificada como um oligopólio competitivo, dada a existência de grandes empresas que atuam no mercado nacional, juntamente com empresas regionais de porte médio, além da grande franja competitiva formada por pequenas empresas locais. Esta estrutura está presente, principalmente, no mercado de leites, queijos tradicionais e manteiga.

No de produtos como iogurtes e bebidas lácteas, sobremesas, “petit-suisse” e leite condensado, a estrutura industrial que melhor representa essa indústria é o oligopólio diferenciado.

As mudanças institucionais que aconteceram na primeira metade da década de 90, como a desregulamentação e a abertura comercial, forçaram as empresas a reestruturar-se. Grandes empresas, como a Parmalat, partiram para a aquisição de laticínios menores com o objetivo de aumentar sua participação no mercado. A Nestlé também adotou tal estratégia, não somente pelo fato de a aquisição possibilitar uma ampliação rápida do “market share”, mas, também, porque, desta forma, eliminam-se concorrentes e se obtém mais fácil acesso a bacias leiteiras já ocupadas por laticínios locais ou regionais.

De acordo com a Tabela 15, pode-se perceber que houve redução da participação das quatro e das seis maiores empresas na recepção total de leite do Brasil. Isso pode ser explicado pelo fato de o crescimento da recepção total de leite SIF e não-SIF ter sido maior que o aumento da captação das maiores empresas. O grande beneficiado até o momento tem sido o leite informal que aumentou 41% no período 1994/98.

Ao considerar a participação da recepção de leite das maiores empresas sobre a do leite sob inspeção, encontra-se uma CR mais elevada. No entanto, o mercado relevante é composto por todo o leite captado, independentemente de ser inspecionado ou não. Assim, deve-se considerar a participação das maiores empresas sobre o total de leite captado no país, o que

reduz o nível de concentração da indústria. A CR das seis maiores empresas mostra-se inferior a 30%, tanto em 1994 quanto em 1998.

Tabela 15 - Recepção de leite por empresa e Razão de Concentração

Empresa	Recepção de leite (mil litros/dia)		
	1994	1996	1998
Nestlé	3.205	3.923	3.720
Parmalat	2.219	2.927	2.231
Sistema Paulista	2.726	2.684	1.714
Sistema Itambé	1.548	1.945	2.062
CCGL/Avipal	1.364	1.836	1.651
Grupo Mansur	1.123	827	789
Fleischmann-Royal	N.d.	767	504
Danone	N.d.	473	396
CCPL(RJ)	N.d.	469	282
Batavo/Agromilk	N.d.	452	751
Total (com SIF)	25.866	33.319	30.367
Total Geral	44.082	55.759	56.075
CR4 - Leite SIF	37%	34%	34,5%
- Total Leite	22%	21%	18,6%
CR6 - Leite SIF	47%	42%	42,5%
- Total Leite	28%	25%	23,0%
CR8 - Leite SIF	-	46%	45,5%
- Total Leite	-	28%	24,6%

Fonte: Leite Brasil; Jank *et al.* (1999) e analistas do setor.

Para falar em barreiras à entrada, é preciso, primeiramente, classificar os laticínios em grupos estratégicos, de acordo com os mercados consumidores atingidos (De Nigri, citado por Jank *et al.*, 1999). O primeiro grupo é constituído por firmas que atuam no segmento de queijos de marca, iogurtes, “petit-suisse”, sobremesas e bebidas lácteas. Para este, as vantagens de diferenciação de produtos e os elevados investimentos em propaganda e marketing são importantes barreiras à entrada. Além disso, a fidelidade à marca também pode ser um fator limitante à entrada de empresas no setor.

Para as empresas que atuam no segmento de produtos mais “commoditizados”, como a maior parte dos leites fluidos, a principal barreira à entrada é a economia de escala. Para este, a variável preço é um importante instrumento de concorrência. Existe, ainda, um terceiro grupo de firmas que atuam em mercados locais ou regionais, produzindo queijos caseiros e leite cru, geralmente sem inspeção sanitária. Este último é beneficiado por não pagar impostos, e desta forma, consegue colocar seus produtos em mercados locais.

São empresas consideradas marginais e compõem a franja competitiva da indústria de lácteos. Nesta, existem, também, os chamados “sem-fábrica”, que se aproveitam de diferenciais de câmbio, taxa de juros e prazos de pagamento e, desta forma, importam produtos lácteos e concorrem com as empresas instaladas no país.

“A configuração da firma é contingente não só aos custos de produção/distribuição (subaditividade de custos) e de transação, mas também às suas estratégias competitivas. Isso explica a convivência, em um mesmo setor, de diferentes formas organizacionais (estruturas de governança) que são igualmente eficientes do ponto de vista de economizar os custos dentro da estratégia adotada” (Farina, 1996, p. 16).

A indústria de laticínios também tem passado por um processo de internacionalização de capital. Empresas como a Parmalat adotaram como estratégia a aquisição de laticínios locais e regionais. Esta, segundo Jank *et al.* (1999), adquiriu cerca de duas dezenas de empresas entre 1988 e 1997. A Nestlé é outra firma que realizou várias aquisições de laticínios menores nesta década.

Tabela 16 - Categoria de propriedade das seis maiores empresas lácteas

Categoria de propriedade	1994	Recepção de leite	1998	Recepção de leite
Propriedade nacional	4 empresas	26,13%	4 empresas	20,4%
Propriedade estrangeira	2 empresas	20,96%	2 empresas	22,07%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de Jank *et al.* (1999) e de analistas do setor.

Na Tabela 16, pode-se observar que, em 1998, duas das seis maiores empresas eram estrangeiras e respondiam por 22% da captação total de leite sob inspeção do país. As outras quatro restantes eram de capital nacional, sendo responsáveis por 20,4%. Em 1994, as quatro empresas nacionais entre as seis maiores eram responsáveis por 26,13% dessa, enquanto

as duas multinacionais respondiam por 20,96%. Neste sentido, pode-se observar que aumentou o grau de internacionalização de capital no setor.

Esse movimento poderia ser melhor mostrado se houvesse dados disponíveis sobre a captação dos pequenos e médios laticínios. Isso porque, como já foi dito, o maior número de aquisições aconteceu entre as grandes e as médias e pequenas empresas, como é o caso da compra de diversos laticínios pela Nestlé e pela Parmalat. Entre as grandes empresas, uma das maiores transações foi realizada em 1998, com a aquisição do controle acionário da Batavo pela Parmalat. Em 1996, a CCGL (Cooperativa Central Gaúcha de Leite) foi adquirida pela Avipal, empresa de capital externo.

Segundo Jank *et al.* (1999), as cooperativas leiteiras também foram fortemente atingidas pela desregulamentação, e, das nove grandes centrais que existiam na década de 80, restam, hoje, apenas a Paulista (SP) e a Itambé (MG). O Sistema Paulista está enfrentando problemas e teve sua recepção diária de leite reduzida de 2.726 mil litros em 1994 para 1.714 em 1998. Várias centrais, como as de Goiás, Mato Grosso do Sul e Bahia, foram fechadas, e a gaúcha foi vendida para a Avipal. A Cooperativa Central do Rio de Janeiro (CCPL) e a maior parte das cooperativas da ex-Central Catarinense (CCCL) encontram-se em dificuldades. A discussão em torno da problemática por que passam as cooperativas atualmente gira em torno de vários pontos como despreparo do quadro diretivo, ineficiência nas linhas de coleta de leite, conflito de interesses entre as centrais e as singulares, e dificuldade para concorrer com grandes empresas, que possuem maior vantagem competitiva no processamento da matéria-prima.

A Tabela 17 mostra o volume médio de leite entregue por produtor a cada empresa nos anos de 1996 e 1998, e a variação do número de produtores por empresa no mesmo período. Pode-se perceber, assim, que está havendo grande redução do número de produtores e que o volume médio de leite entregue por produtor tem aumentado. A tendência é que com o avanço do

processo de granelização aconteça maior seleção de produtores, e conseqüentemente, redução do seu número, com aumento da quantidade diária de leite entregue por cada um à indústria.

Tabela 17 - Volume médio de leite entregue por produtor (litros/dia) às empresas e variação do número de produtores no período 98/96 (%)

	Volume médio de leite entregue por produtor às empresas (litros/dia)			Número de Produtores
	1996	1998	98/96(%)	98/96(%)
Nestlé	100	129	29	-26
Parmalat	61	139	129	-55
Itambé	98	134	37	-23
Paulista	72	77	7	-13
CCGL/Avipal	35	48	38	-22
Grupo Vigor	99	122	24	-23
Batavia/Agromilk	62	72	16	-12
Fleischmann Royal	80	168	109	-50
Danone	225	608	171	-69
Laticínios Morrinhos	55	78	42	-2
SUDCOPP	75	85	14	-9
CCPL-RJ	233	564	143	-81

Fonte: Marcos Jank.

3.6. A indústria de carnes

A indústria de carnes, composta pelas atividades de abate e processamento primário de bovinos, suínos, aves e outros, possuía 1.631 empresas em 1993, número quase 10% superior ao de 1987 (CEBRAP, 1997). É importante ressaltar que, no Brasil, grande parte do abate ainda se encontra fora de inspeção. Neste sentido, pode-se afirmar que o número de empresas no setor é ainda maior devido à existência de inúmeros abatedouros clandestinos. Estes, geralmente, adotam práticas predatórias, e não cumprem as normas sanitárias e obrigações tributárias.

Grande parte das empresas existentes na indústria de carnes atua nos setores de aves e suínos simultaneamente. Por este motivo, optou-se por estudá-los conjuntamente. No que se refere ao segmento de bovinos, o objetivo inicial era incluí-lo no estudo, mas a indisponibilidade de dados sobre frigoríficos inviabiliza qualquer análise sobre a concentração industrial desse setor.

3.6.1. Indústria de aves e suínos

A produção brasileira de aves passou de 2.055.287 toneladas, em 1990, para 4.498.186, em 1998. O consumo *per capita* de carne de frango no Brasil também apresentou grande crescimento, saltando de 13,60 kg/habitante, em 1990, para 23,98 kg, em 1998. O consumo *per capita* de suínos, entre 1990 e 1998, passou de 7,1 kg/hab./ano para 9,5 kg.¹⁵

As exportações de carne de frango aumentaram de 321.700 toneladas, em 1990, para 612.477, em 1998. Nesse ano, 40% das exportações foram de cortes de frango e os 60% restantes, de frango inteiro. Segundo Lima *et al.* (1995), enquanto o frango inteiro é negociado como “commodity”, para o frango em partes, o preço é secundário e o principal fator de concorrência é a diferenciação, que busca atender a demandas específicas.

Segundo a ABEF, no primeiro semestre de 1999, as exportações brasileiras de frango aumentaram 10% em relação às do mesmo período do ano anterior, totalizando 192,44 mil toneladas. As exportações de cortes de frango apresentaram crescimento de 37%. Esse salto pode ser explicado pela desvalorização cambial, que reduziu o preço do produto nacional no mercado externo. No setor de suínos, as exportações aumentaram de 25 mil toneladas, em 1990, para 98 mil, em 1998, segundo a Abecs.

Para analisar a estrutura da indústria de aves e suínos, é preciso, primeiramente, ressaltar que, nessa indústria, a grande maioria das empresas simplesmente realiza o abate dos animais e vende o produto inteiro e resfriado. Outro grupo representa o segmento mais nobre, que realiza, além do abate, o processamento da carne, produzindo embutidos, cortes especiais e refeições

¹⁵ O aumento do consumo de carne de frango em relação ao de carnes de suínos e bovinos deve-se, principalmente, à queda do preço da primeira, devido aos elevados índices de produtividade alcançados. As carnes possuem elevada elasticidade cruzada, sendo bons substitutos e sensíveis às variações de preço.

prontas. Neste último, o grau de concentração é muito mais elevado. As maiores empresas do setor, geralmente, realizam abate e processamento.

Segundo Siffert & Faveret Filho (1998), *“as grandes empresas do setor de carnes de frango e de suínos são um grupo estratégico, uma vez que compartilham dimensões competitivas semelhantes como preço, marca, lançamento de produtos e marketing”*. Grupos estratégicos tendem a reproduzir a mesma estrutura de governança (Farina, 1996). As empresas de suínos e aves utilizam a estrutura de governança contratual na relação com os fornecedores de animais prontos para abate.

No segmento de abate de aves e suínos, a estrutura industrial é representada pelo oligopólio competitivo, dada a existência de um grande número de pequenas empresas que conseguem sobreviver e concorrer com as grandes, principalmente nos mercados locais. Essa indústria é composta por um restrito número de grandes empresas que atendem o mercado nacional, várias médias empresas que dominam mercados regionais e um grande número de empresas que atuam em mercados locais, muitas sem inspeção federal.

As grandes empresas, para colocar produtos de menor valor agregado, como frango inteiro, no mercado nacional, têm de incorrer em custos de transporte e tributário superiores ao das empresas locais, o que pesa no valor final do produto. O poder de barganha das grandes cadeias de supermercados também afeta muito mais a rentabilidade das maiores empresas com produtos de menor valor agregado, visto que, nas menores, a distribuição é pulverizada em pequenos estabelecimentos (Cebrap, 1997). As maiores atendem não somente o mercado interno, mas, também, exportam boa parcela de sua produção de frango inteiro.

As CRs são calculadas separadamente para frangos e suínos, apesar de as maiores empresas de ambos os segmentos serem praticamente as mesmas.

Visando a analisar a estrutura da indústria de abate de aves e avaliar sua evolução em termos de concentração, calculam-se a CR4 e a CR8 com relação ao número de cabeças abatidas, para 1993 e 1996, conforme se pode observar na Tabela 18.

A CR das quatro maiores empresas permaneceu inalterada entre esses anos. No entanto, a participação das oito maiores empresas no total de frangos abatidos no Brasil aumentou de 43% para 47% no mesmo período. Neste sentido, pode-se confirmar que nem sempre a existência de grandes empresas implica elevada concentração industrial. Sem falar que, em uma economia aberta, o poder de mercado das maiores empresas é mais reduzido.

Tabela 18 - Abate de frango por empresa e Razão de Concentração

Empresa	Abate de frango (em cabeças)	
	1993	1996
Sadia	294.879.099	346.786.164
Perdigão	139.553.626	183.112.906
Ceval	92.819.754	164.484.485
Avipal	73.532.240	116.811.826
Frangosul	92.451.716	116.222.108
Chapecó	59.671.146	100.221.525
Pena Branca	55.320.757	97.969.437
Da Granja	44.292.349	82.145.713
Minuano	31.855.891	42.358.059
Aurora	34.888.435	33.861.657
Total	1.981.746.051	2.578.832.467
CR4	31%	31%
CR8	43%	47%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de ANAB/UBA e BNDES

No segmento de abate de suínos, as CRs são calculadas para 1994, 1997 e 1998, com base no número de cabeças abatidas por ano. Na Tabela 19, pode-se observar que as quatro maiores empresas aumentaram consideravelmente sua participação de mercado. Em 1994, responderam por 31% do abate inspecionado, enquanto, em 1997 e 1998, por 47%. As oito maiores também aumentaram sua participação - de 38% para 60% - entre 1994 e 1998. As 16 maiores detiveram 73% do abate em 1998. Se a CR fosse calculada com base no abate total inspecionado ou não, o grau de concentração

apresentaria grande redução, visto que, em 1998, 33% do abate de suínos eram informais segundo estimativas.

Tabela 19 - Abate de suíno por empresa e Razão de Concentração

Empresa	Abate de suínos (em cabeças)		
	1994	1997	1998
Sadia	1.440.000	2.597.306	2.573.250
Perdigão	1.120.000	1.443.567	1.671.685
Aurora	N.d.	1.123.068	1.299.146
Ceval	845.000	993.905	1.036.830
Pamplona	N.d.	676.470	719.369
Prenda	130.000	355.494	406.140
Frangosul	155.235	304.929	342.764
Erechim Cotrel	N.d.	296.249	332.397
Sud Coop	260.000	323.115	306.491
Batavo	260.000	341.028	281.996
Coop. Encantado	140.000	244.547	273.675
Porcobelo	N.d.	139.687	271.449
Gumz	N.d.	184.148	212.309
Cotrigo Getúlio Vargas	N.d.	125.995	166.575
Jacui-Sarandi	N.d.	138.682	159.203
Chapecó	520.000	236.162	149.149
Coopercentral	780.000	N.d.	N.d.
Damo	200.000	N.d.	N.d.
Total SIF	12.620.000	13.000.000	14.000.000
CR4	31%	47%	47%
CR8	38%	60%	60%
CR16	-	73%	73%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de BNDES, UBA e Panorama Setorial da Gazeta Mercantil

O grau de concentração, no que se refere ao abate no setor de suínos, é maior do que no de aves. Isto, no entanto, não garante maior poder de monopólio às empresas, dada a maior informalidade desse segmento. O grande aumento da participação das maiores empresas no abate pode ser explicado, em parte, pelo reconhecimento da Organização Internacional de Epizootias (OIE) de Rio Grande do Sul e Santa Catarina como zonas livres de febre aftosa, o que fez as exportações de suínos se elevarem nos últimos anos.

No que se refere à concentração geográfica, a indústria de suínos e aves está mais presente no sul do país. A estrutura minifundiária preexistente nos estados sulinos e a experiência do imigrante foram importantes para o início da expansão da atividade. Atualmente, várias empresas constroem plantas industriais em outras regiões, principalmente na Centro-Oeste, posicionando-se

junto à fronteira agrícola para ter acesso a matéria-prima barata para fabricação de ração.¹⁶ Das maiores empresas, somente a Pena Branca, a Pif Paf e a Dagranya não estão na Região Sul.

O aumento da concorrência, as variações no preço da matéria-prima e as retrações de mercado vividas pela economia nacional nesta década resultaram em diminuição das margens operacionais das empresas nos produtos de menor valor agregado. Além disso, estas também foram prejudicadas, nos últimos anos, por crises no mercado internacional, como a asiática.

Para enfrentar as dificuldades mencionadas e fugir da concorrência desleal com abatedouros clandestinos, as maiores firmas do setor têm procurado destinar cada vez maior atenção às carnes industrializadas e congeladas. A Perdigão, por exemplo, ampliou sua participação no mercado de congelados e produtos industrializados. Entre 1995 e 1997, no mercado de congelados, esta saltou de 8,8% para 26%, e, na área de produtos industrializados, de 15,2% para 20% (Branco, 1997).

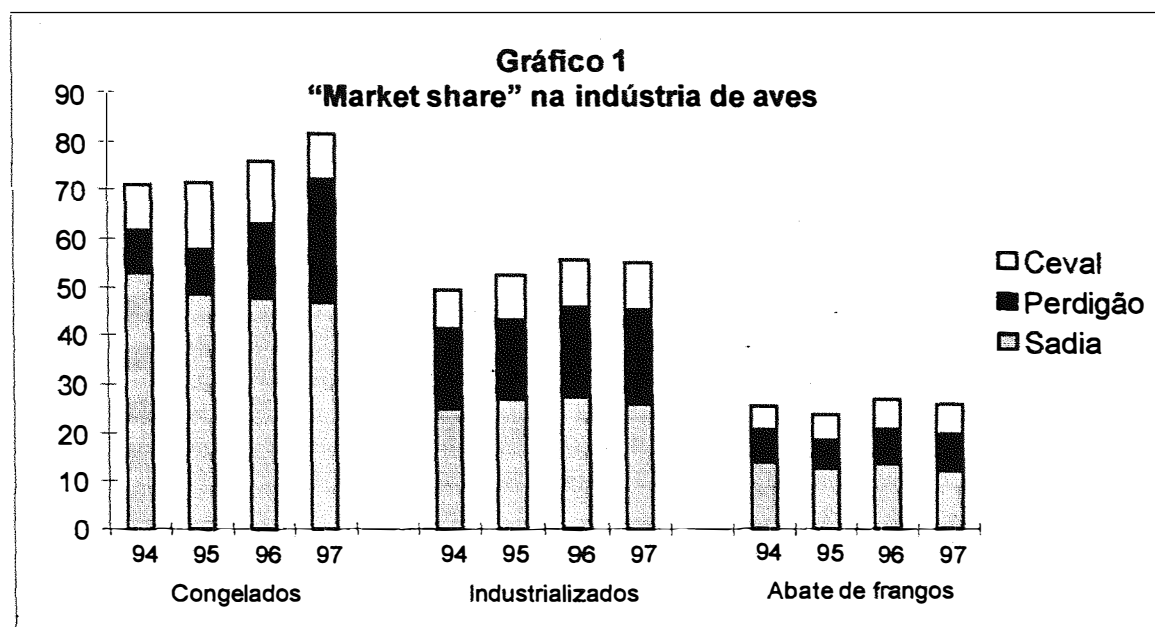
No segmento de carnes suína e de frango não-processadas, as barreiras à entrada não são tão elevadas como no segmento de embutidos, cortes especiais e refeições prontas. No primeiro, a concorrência dá-se via preço e as empresas, geralmente, adotam estratégias de liderança em custos, com exploração de economias de escala. A logística de distribuição também é importante para as grandes empresas que colocam seus produtos em todo o mercado nacional. As pequenas concorrem com as grandes em mercados locais, devido ao fato de possuírem menores custos de transporte e de distribuição de seus produtos.

¹⁶ A ração é responsável por grande parte dos custos de produção de suínos e aves. Assim, variações nos preços de insumos, como o milho, atingem fortemente o setor.

No segmento de carnes processadas, as principais barreiras à entrada são representadas por vantagens de diferenciação do produto e de custo, requerimento de capital, investimentos em propaganda e marketing e fidelidade à marca. Os custos de transporte e distribuição não são tão essenciais, pois o produto possui maior valor agregado. Nesse segmento, existem pequenas empresas que exploram nichos de mercado produzindo embutidos especiais e comidas étnicas.

A estrutura da indústria de carnes no segmento que realiza o processamento está mais próxima do oligopólio diferenciado. O nível de concentração industrial é muito superior ao do segmento de abate, conforme se pode observar no Gráfico 1 e na Tabela 20. O aumento da participação de mercado de algumas empresas no segmento de congelados e industrializados deve-se, em grande parte, à adoção de estratégias agressivas de propaganda e marketing, bem como a grandes investimentos em ampliação e modernização da capacidade produtiva.

A elevada concentração do segmento de carnes processadas não implica, necessariamente, grande poder de monopólio para as maiores empresas, visto que, além de existirem produtos substitutos, há possibilidade de importação. É importante mencionar que as carnes processadas possuem elasticidades-renda e preço mais elevadas do que o segmento de carnes *in natura*. Ambas são substitutas, havendo, também, elevada elasticidade cruzada.



Fonte: Sadia/Nielsen; Anab/UBA; Gazeta Mercantil

Tabela 20 - Participação de mercado dos principais fabricantes de embutidos no Brasil, 1995

Empresa	Produtos %				
	Salsichas	Mortadelas	Linguiças	Presuntos	Total
Sadia	32,7	28,2	15,1	36,5	26,5
Perdigão	19,4	14,8	15,9	15,9	16,6
Ceval	12,6	3,8	12,2	8,4	9,8
Chapecó	6,0	5,1	9,0	10,5	7,7
CR4	70,7	51,9	52,2	71,3	60,6

Fonte: Chapecó; Instituto Nielsen, retirado de Cebrap (1997)

As modificações futuras no grau de concentração nos três segmentos mencionados no Gráfico 1 dependerão das barreiras à entrada em cada setor e das fusões e aquisições que possam acontecer entre empresas já estabelecidas ou entre novos concorrentes nacionais ou estrangeiros. Além disso, a taxa de crescimento do mercado também é variável determinante.

Várias fusões e aquisições aconteceram na indústria de aves e suínos; entre elas, pode-se destacar: venda da Perdigão, em 1994, para fundos de pensão; da Agroeliane, em 1995, para a Ceval; da Diplomata para a Chapecó em 1995; da Ceval para a Bunge em 1997; da Frangosul para a Doux em 1998; e da Chapecó para o Grupo Macri em 1999. Esse movimento de fusões e aquisições foi responsável pelo aumento da internacionalização de

capital. A maior parte das empresas adquirentes adotou a estratégia de aquisição para entrar ou intensificar sua presença no mercado brasileiro, visando a seu grande potencial de expansão. Essas empresas fixam-se no país para aproveitar as vantagens comparativas internas, de forma a atender o mercado nacional e o de outros países do Mercosul e da América do Sul.

No setor de aves, em 1993, as dez maiores empresas eram nacionais, enquanto, em 1999, são apenas sete. Utilizando dados de abate de 1996 e controle de propriedade de 1999, pode-se observar, na Tabela 21, que aproximadamente 14% do abate total do país estão nas mãos das três empresas multinacionais posicionadas entre as dez maiores do setor.

Tabela 21 - Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de aves

Categoria de propriedade	1993	Abate	1996¹	Abate
Propriedade nacional	10	46%	7	35%
Propriedade estrangeira	0	0%	3	14%

Fonte: Elaboração da autora

¹ Consideram-se a Ceval, a Frangosul e Chapecó como propriedade estrangeira, apesar de terem sido adquiridas somente em 1997, 1998 e 1999, respectivamente. Isto é feito para visualizar o grau de internacionalização existente atualmente.

De acordo com a Tabela 22, no setor de suínos, em 1994, não havia nenhuma empresa de capital externo. Em 1998, com as aquisições que aconteceram, duas empresas (Ceval e Frangosul) passaram a ser transnacionais. Estas responderam, em 1998, por 10% do abate total de suínos sob inspeção no Brasil.

Tabela 22 - Categoria de propriedade das dez maiores empresas da indústria de suínos

Categoria de propriedade	1994	Abate	1998	Abate
Propriedade nacional	10 empresas	40%	8 empresas	54%
Propriedade estrangeira	-	-	2 empresas	10%

Fonte: Elaboração própria.

No presente capítulo, pode-se concluir que o grau de concentração aumentou nos setores de café torrado, soja, suco de laranja e suínos e caiu nos de café solúvel e lácteos. No de aves, o grau de concentração permaneceu estável. No que se refere ao grau de internacionalização produtiva, pode-se afirmar que houve aumento da participação de capital externo em todos os setores analisados. No próximo capítulo (Conclusões), é feita uma análise

detalhada dos resultados obtidos por setor e, também, uma comparação intersetorial. A partir disso, procura-se fazer inferências sobre as principais tendências e perspectivas para os diversos setores analisados. Por fim, analisam-se os impactos do processo de concentração e internacionalização de capital sobre os diversos segmentos dos sistemas agroindustriais estudados.

CAPÍTULO 4

CONCLUSÕES E AGENDA DE INVESTIGAÇÃO

Neste capítulo, pretende-se concluir este trabalho, contrapondo as hipóteses formuladas com os resultados obtidos. Assim, busca-se tanto elaborar conclusões gerais, a partir da comparação intersetorial dos resultados, como tecer comentários finais por setor, dadas as especificidades de cada um. Além disso, são abordados os impactos dos processos de concentração e internacionalização de capital sobre o bem-estar social. Por fim, é apontada uma agenda para investigações futuras.

4.1. Síntese da hipótese e conclusões gerais

O presente trabalho analisa o processo de concentração e internacionalização de capital nas indústrias de café torrado e moído e solúvel, derivados de soja, suco de laranja, lácteos e carnes. Constata-se, a partir das razões de concentração calculadas, que o grau de concentração não aumentou em todos os setores ao longo da década de 90. A primeira hipótese, que afirma que, apesar da entrada de novas empresas, a década de 90 tem sido marcada por um processo de concentração industrial, confirma-se nos segmentos de café torrado e moído, derivados de soja, suco de laranja, aves e suínos. Nas indústrias de café solúvel e lácteos, porém, a mesma hipótese não é confirmada, pois houve pequena redução do grau de concentração no período analisado.

Na Tabela 23, estão resumidas as razões de concentração calculadas para os sete setores da indústria brasileira de alimentos analisados, bem como a participação das seis, oito ou dez maiores empresas nacionais e estrangeiras de cada setor no total de sua respectiva indústria. A partir dos resultados encontrados neste trabalho, pode-se concluir que a segunda hipótese, que diz respeito ao aumento da internacionalização de capital em todos os setores estudados, é verdadeira.

Observando as CR4 de cada setor, pode-se constatar que as indústrias mais concentradas, atualmente, são as de suco de laranja (82%), café solúvel (74%), suínos (47%) e derivados de soja (42%). As que apresentam menor grau de concentração são as de café torrado e moído (24%), aves (31%) e lácteos (34,5%). É importante ressaltar que a razão de concentração para o setor de aves é calculada com base em dados de 1996, visto que as informações mais recentes por empresa não se encontram disponíveis. Outro setor sobre o qual não se têm dados referentes a 1998 é o de derivados de soja. Neste sentido, considera-se 1997.

Comparando as variações das CR4 dos vários setores analisados, pode-se observar que as indústrias de soja e de suínos são as que apresentaram maior aumento da concentração nos períodos considerados. Na indústria de aves, não houve alteração do grau de concentração entre 1993 e 1996. Nas de café solúvel e produtos lácteos, houve pequena redução da participação entre os anos analisados. As de café torrado e moído e de suco de laranja apresentaram pequeno aumento do grau de concentração, considerando a participação das quatro maiores empresas.

Tabela 23 - Resumo dos índices de concentração e internacionalização de capital para os sete setores analisados da indústria brasileira de alimentos

	Café torrado ¹	Café solúvel ¹	Soja ²	Suco de laranja ¹	Lácteos ³	Aves ⁴	Suínos ⁵
Concentração	CR4	19,7%↑ 24,0%↓	79,7%↓ 74,5%↓	31,0%↑ 42,5%↑	80,7%↑ 82,2%↓	31,0%↓ 31,0%↓	31,0%↑ 47,0%↑
	CR6	—	—	—	—	—	—
	CR7	—	—	—	93,5%↑ 99,9%↑	—	—
	CR8	27,3%↑ 31,0%↑	99,6%↓ 96,5%↓	47,0%↑ 55,0%↑	—	43,0%↑ 47,0%↑	38,0%↑ 60,0%↑
	HHI	—	0,25 0,16	—	—	—	—
Internacionalização⁶	Capital nacional	22,0%↑ 26,0%↑	94,0%↓ 88,0%↓	37,0%↓ 12,0%↓	87,1%↓ 75,7%↓	26,1%↓ 20,4%↓	29,0%↑ 35,0%↑
	Capital externo	6,0%↑ 8,0%↑	6,0%↑ 12,0%↑	10,0%↑ 43,0%↑	10,6%↑ 24,2%↑	20,9%↑ 22,0%↑	0%↑ 10,0%↑

Fonte: Elaboração da autora

¹ Os anos analisados são 1990 e 1998.

² Os anos analisados são 1995 e 1997.

³ Os anos analisados são 1994 e 1998.

⁴ Os anos analisados são 1993 e 1996.

⁵ Os anos analisados são 1994 e 1998.

⁶ Nas indústrias de café torrado e solúvel, suco de laranja, aves e suínos, consideram-se as dez maiores empresas, enquanto, nas de derivados de soja, consideram-se as oito maiores e, na de produtos lácteos, as seis maiores empresas.

No que se refere à internacionalização de capital, embora não se possa comparar diretamente os setores porque, além de serem considerados anos diferentes para a análise, utiliza-se, dependendo do setor, um número diferente de empresas. Ou seja, considera-se a participação das seis, oito ou dez maiores empresas, de acordo com a disponibilidade de dados. No entanto, sem esquecer esta limitação, o setor mais internacionalizado é o de derivados de soja, seguido pelas indústrias de suco de laranja, lácteos e aves. Os setores de café torrado e moído, café solúvel e suínos são os que possuem menor grau de internacionalização de capital.

Em termos de variação ao longo da década de 90, os setores em que houve maior aumento da participação do capital externo são, respectivamente, os de derivados de soja, aves e suínos. Embora o capital externo tenha aumentado sua participação em todos os setores, esta é menor nas indústrias de café torrado e moído e produtos lácteos. Nos setores de café solúvel e suco de laranja, a participação do capital externo dobrou entre os anos considerados.

4.2. Conclusões intra-setoriais

4.2.1. A indústria de processamento de café

O segmento de torrefação e moagem de café, conforme se pode observar, apresentou tendência de concentração entre os anos de 1990 e 1998. No entanto, esta foi, em grande parte, ditada pela empresa líder (Companhia União), que tem aumentado, a cada ano, sua participação no mercado. O segmento possui baixo grau de concentração e internacionalização de capital se comparado aos outros setores analisados, mas o movimento de fusões e aquisições já começou a acontecer nessa indústria. Acredita-se que novas transações virão a acontecer e grandes empresas de capital externo que atuam

no setor nos EUA e na Europa, mas que, até então, não estão presentes no mercado brasileiro, poderão entrar no país.

No segmento de café solúvel, ao contrário, o grau de concentração é muito elevado e pode elevar-se ainda mais, visto que suas empresas estão passando por dificuldades, o que pode estimular a transações de fusões e aquisições ou alianças estratégicas.

4.2.2. A indústria de derivados de soja

O processo de reestruturação da indústria de derivados de soja já se encontra bastante avançado. Na década de 90, houve grande aumento do grau de concentração industrial e “global players” do setor entraram no Brasil, conquistando fatias expressivas do mercado nacional. Entre os setores analisados, é aquele em que as empresas multinacionais se expandiram mais rapidamente, visando a explorar as vantagens comparativas oferecidas pelo país, como acesso a insumos, a novos mercados, obtenção de economias de escala e escopo, entre outras. A maioria das empresas que entraram no setor o fez por meio da aquisição de outras, dado o menor custo desta operação se comparada à construção de nova capacidade produtiva, principalmente em um segmento com elevado grau de ociosidade como esse.

Atualmente, existe grande número de esmagadoras desativadas por estarem localizadas em regiões que não são mais produtoras de soja, dado o deslocamento deste grão para o centro-oeste. Segundo especialistas do setor, existe a possibilidade de deslocar as esmagadoras de um local para outro, mas isto somente é viável para empresas com grande capacidade de esmagamento. Acredita-se que ainda haverá fusões e aquisições nesse segmento, mas estas acontecerão principalmente entre as médias e grandes empresas.

4.2.3. A indústria de suco de laranja concentrado

A indústria de suco de laranja é um oligopsônio altamente concentrado, no qual as empresas de capital externo também têm aumentado sua participação nas exportações totais. O número de empresas que não possuem fábrica, mas arrendam as instalações de outras – “toll processing” -, concorrendo com as instaladas no país na colocação de seus produtos no mercado internacional, reduziu-se nos últimos anos. Além disso, é comum a existência de relações contratuais entre as empresas produtoras de suco de laranja e as que não atuam no setor, mas possuem um canal adequado para distribuição do produto no mercado interno.

Acredita-se que, nesse segmento, apesar da já elevada concentração, ainda poderá haver algumas operações de fusões, aquisições ou mesmo alianças estratégicas entre as empresas, principalmente para estas se posicionarem no mercado externo com maior capacidade de competir ou aliar-se com as gigantes norte-americanas do setor. A logística de transporte é fundamental na indústria de suco de laranja e as empresas que utilizam transporte a granel possuem vantagens sobre as demais. Neste sentido, acredita-se que algumas parcerias deverão surgir.

A elevada concentração da indústria, o fim do contrato-padrão e a intensificação da verticalização industrial, com o aumento dos pomares próprios, têm prejudicado os produtores de laranja, reduzindo seu poder de barganha. As negociações de preço, atualmente, são individuais e não mais coletivas como no passado. Por outro lado, a indústria aumentou seu poder de negociação e a capacidade de coordenação. Para os próximos anos, esperam-se novos formatos de relacionamento produtor/indústria, visto que este que tem sido bastante problemático.

Como sugestão de política pública, acredita-se que órgãos encarregados da defesa da concorrência devam analisar a formação de cartel na indústria em situações como, após a desvalorização do real, em que as empresas restringiram a compra de laranja do produtor visando a não aumentar a oferta de suco no mercado internacional e, conseqüentemente, provocar redução dos preços do produto. Durante a já anunciada crise pela qual o setor deverá passar, caberá, também, um monitoramento à indústria, para evitar a formação dos chamados cartéis de crise, dada a elevada concentração industrial.

4.2.4. A indústria de lácteos

A indústria de produtos lácteos apresenta grau de concentração médio se comparado ao das outras indústrias analisadas, mas a presença do capital externo no setor intensificou-se durante a década de 90. No entanto, acredita-se que o processo de reestruturação está longe de terminar e importantes empresas transnacionais ainda deverão entrar no país ou aumentar sua participação no mercado nacional, como é o caso da SanCor, Conaprole, Royal Numico e Pérez Companc. A situação das cooperativas lácteas é uma incógnita e já se pode observar que estas têm perdido participação no mercado nacional. Assim sendo, as cooperativas e outras empresas que também têm passado por problemas serão os alvos mais prováveis de novas reestruturações no setor, seja por meio de fusões e aquisições ou de possíveis alianças estratégicas, entre estas ou com outras empresas de capital externo. Atualmente, o setor de lácteos do Mercosul está passando por uma onda de aquisições e parcerias, em que várias empresas da Argentina e do Uruguai procuram posicionar-se no mercado brasileiro, dado o baixo crescimento de seus mercados originários.

Nos mercados locais, a estrutura da indústria de lácteos é representada pelo oligopsônio altamente concentrado, o que prejudica, de certa

forma, o produtor rural, que não tem muita opção ao vender seu produto. A concentração nessa indústria também é elevada no mercado de produtos elaborados, mas, amenizada pela concorrência com produtos importados, principalmente do Mercosul, e, também, pela grande informalidade do setor.

Pode-se concluir que as maiores empresas da indústria tem aumentado sua captação de leite, mas o produto informal tem crescido a taxas maiores e vem sendo o grande beneficiado. Com as esperadas mudanças na legislação e intensificação do processo de coleta a granel acredita-se que haverá maior exclusão de produtores e aumento da concentração industrial.

4.2.5. A indústria de carnes

O grau de concentração das indústrias de aves e suínos, referente ao número de cabeças abatidas, apresenta nível médio de concentração, comparativamente aos outros setores analisados, apesar de a concentração no setor de suínos ter aumentado mais rapidamente. Os índices calculados, no entanto, superestimam a concentração, porque existe grande informalidade na indústria de carnes. Nesta, a presença do capital externo também se elevou bastante na década de 90. No entanto, a indústria está em pleno processo de reestruturação, visto que está havendo uma reconfiguração regional da atividade, com o deslocamento das empresas em direção ao centro-oeste, e que existe possibilidade de entrada de grandes empresas de capital externo que atuam no setor, principalmente nos EUA.

A concentração no segmento de produtos congelados e industrializados é muito superior à existente no abate, mas não chega a representar prejuízos para o consumidor, devido à possibilidade de importações de produtos, principalmente de outros países do Mercosul, e, também, à alta substitutibilidade entre as carnes processadas e *in natura*.

4.3. Efeitos da concentração e internacionalização de capital sobre os diversos segmentos dos sistemas agroindustriais

Ao discutir questões relacionadas à concentração e à internacionalização de capital, geralmente, busca-se fazer inferências sobre seus impactos em relação ao bem-estar social.

A concentração de capital e o conseqüente aumento do poder de monopsonio das empresas na indústria de alimentos têm prejudicado o produtor rural, que, ao ter seu poder de barganha reduzido frente à indústria, perde parte do que é conhecido em Teoria Econômica como excedente do produtor.

Neste contexto de reestruturação da indústria e concentração de capital, as cooperativas também passam a enfrentar problemas e a maioria não consegue competir com as grandes empresas de seu setor. A solução mais viável para as cooperativas é passarem por um processo de focalização que busque valorizar seu principal ativo: a proximidade com os cooperados. Neste sentido, sugere-se que operem como originadoras, principalmente nos setores de leite e soja, em vez de atuarem nos mesmos canais de mercado de grandes empresas que possuem maior poder de fogo no que se refere a propaganda e marketing, pesquisa e desenvolvimento, além de canais de comercialização mais consolidados. As pequenas e médias empresas de cada setor também devem procurar não atuar diretamente nos mesmos mercados das grandes, mas sim, explorar nichos e atender a demandas locais e específicas.

No que se refere ao varejo, este também tem passado por um intenso processo de concentração e a expectativa é que deverá intensificar-se a “queda de braço” entre este e a indústria nos próximos anos. Se, antes, já não era fácil negociar com grandes redes de supermercados, agora, com o crescimento da concentração, o poder de negociação dos pequenos e médios fornecedores é ainda mais reduzido. Os setores industriais mais pulverizados,

como o de laticínios e o de café, são os que terão maiores dificuldades para negociar com os grandes supermercados.

Não existe consenso na literatura sobre os efeitos da concentração sucessiva da indústria e do varejo. No entanto, um modelo muito utilizado para tratar esta questão é o modelo do monopólio sucessivo, que afirma que as grandes indústrias com marcas dominantes e os grandes supermercados precisam adotar estratégias coordenadas para reduzir o exercício do poder de mercado nos dois segmentos do sistema agroindustrial. Desta forma, segundo o modelo, haveria aumento de lucro para ambas as partes e preços mais baixos para os consumidores.

Apesar da concentração e da internacionalização de diversos setores da indústria de alimentos, o consumidor não tem sido necessariamente prejudicado, visto que a tendência geral dos preços tem sido de queda nos últimos anos. No entanto, essa tendência decrescente não significa que os outros segmentos não estejam explorando seu poder de mercado, e pode ter origem nos ganhos de produtividade da agricultura nos últimos anos. Assim, não se pretende gerar afirmações conclusivas sobre este assunto, pois análises mais aprofundadas ainda são necessárias.

Neste sentido, acredita-se não estar havendo, necessariamente, redução do bem-estar social devido à concentração industrial, mas sim, uma redistribuição ao longo da cadeia produtiva, em que alguns agentes são prejudicados enquanto outros saem ganhando.

Acredita-se que a concentração e a internacionalização de capital são tendências mundiais ditadas pela globalização dos mercados. Neste sentido, “global players” e mesmo empresas transnacionais buscam posicionar-se em mercados que apresentam grande dinamismo. A grande maioria das empresas de capital externo que vieram para o Brasil tem procurado explorar as

vantagens comparativas oferecidas pelo país. No entanto, deve-se ter em mente que algumas das transações de fusões e aquisições que aconteceram tiveram apenas caráter financeiro, ou melhor, não tiveram objetivos produtivos claros; outras fizeram parte das estratégias globais adotadas pelas multinacionais e não têm nada a ver com as vantagens e especificidades do Brasil. Além disso, o elevado número de transações de fusões e aquisições efetuadas na indústria de alimentos no país, em comparação com o de outros setores, desperta o sentimento de que este movimento é mais importante na referida indústria. No entanto, deve-se ressaltar que a grande maioria das transações realizadas na indústria de alimentos possui valores inferiores aos das realizadas em outros setores, como o de telecomunicações.

Não há como evitar a tendência de fusões e aquisições ditada pelo mercado mundial, a não ser que esta implique redução do bem-estar devido a concentração de capital e, conseqüentemente, aumento do poder de monopólio. Neste caso, a sugestão de política pública que fica é que os órgãos encarregados da defesa da concorrência se mantenham em estado de alerta, analisando todas as transações e condutas que possam representar redução da competição entre as empresas.

Acredita-se que a entrada de empresas de capital externo, na grande maioria das vezes, modifica o ambiente competitivo devido às alterações da estrutura industrial e das práticas competitivas. Assim, as empresas multinacionais, geralmente, lideram os esforços da indústria rumo à atualização tecnológica e à capacitação mercadológica. O fato de o capital da empresa não ser nacional, por si só, não gera prejuízos para os diversos segmentos dos sistemas agroindustriais analisados. A competição entre empresas, sejam elas nacionais ou estrangeiras, é salutar; no entanto, cabe aos órgãos públicos competentes evitar que distorções de política pública beneficiem as empresas multinacionais em detrimento das nacionais. Outro problema que merece ser ressaltado diz respeito às remessas de lucros feitas pelas empresas

transnacionais, visto que têm aumentado nos últimos anos, o que compromete ainda mais a situação deficitária do balanço de pagamentos do Brasil. O déficit na conta de remessas de lucros e dividendos do balanço de pagamentos brasileiro, aumentou de 600 milhões em 1990 para 7,2 bilhões em 1998.

4.4. Agenda de investigações futuras

Um ponto que merece ser incluído na agenda de pesquisa são os impactos do processo de reestruturação, principalmente da internacionalização de capital, sobre as relações entre os diversos agentes dos vários segmentos dos sistemas agroindustriais. As fusões e aquisições modificam o ambiente competitivo, por meio tanto da alteração da estrutura industrial como da conduta das empresas, que passam a adotar novas práticas competitivas.

Outro ponto que merece ser abordado por futuras pesquisas diz respeito à questão das estruturas de capital, visto que a maior limitação encontrada pelas pequenas e médias empresas está no lado financeiro. Assim, muitas fusões e aquisições de empresas nacionais por grandes empresas estrangeiras acontecem devido à dificuldade das empresas nacionais de estabelecer uma estrutura de capital adequada, com maior participação de capital próprio no financiamento a investimentos. Neste sentido, uma análise das fusões e aquisições enfocando a questão da governança financeira seria relevante.

O processo de mudança societária por que têm passado as maiores empresas da indústria brasileira de alimentos, em que novas formas de controle das corporações, como a compartilhada, começam a intensificar-se, também é tema importante para estudos futuros, visto que a identidade dos controladores e a natureza da propriedade influenciam a conduta e o desempenho das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATKEARNEY CONSULTORES. **A Trajetória de Consolidação do Mercado Brasileiro de Massas Secas**. São Paulo, 1996. 19p. (relatório de consultoria)
- BAIN, J. **Barriers to New Competition: their character and consequences in manufacturing industries**. Cambridge: Harvard University Press, 1956.
- BALARINE, O. F. O Estudo sobre Concentração Setorial na Indústria de Café. Relatório de Consultoria. Porto Alegre, 1998.
- BAUMOL, W.J.; PANZAR, J.C.; WILLIG, R.D. **Contestable Markets and the Theory of Industry Structure**. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1994.
- BELIK, V. New Trends and Competitiveness in the Brazilian Food Industry. **Nova Economia**, v.4, n.1, p. 131-156, nov. 1994.
- BELIK, V. O novo paradigma competitivo da indústria de alimentos no Brasil. In: MELLO, C. H. P. (org.) Reestruturação Industrial. **Cadernos PUC Economia 6**. São Paulo: Educ, 1998, p. 121-169.
- BIALOSKORSKI NETO, S. Cooperativas: economia, crescimento e estrutura de capital. Piracicaba, 1998. 257p. Tese (Doutorado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.
- BRANCO, A. Perdigão Conclui Reestruturação. **Gazeta Mercantil**. São Paulo, 14/10/97. p.C-9.
- CARLTON, D. W.; PERLOFF, J. M. **Modern Industrial Organization**. New York: Harper Collins College Publishers, 1994. 973p.

CEBRAP - Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (1997). **Concentração e Centralização de Capitais na Indústria de Alimentos Brasileira.**

Relatório final de pesquisa do projeto Democracia e Poder Econômico: A legislação antitruste brasileira diante dos processos de concentração e centralização de capitais à escala mundial. São Paulo: mimeo.

CESARE, C.F. Perdigão Disputa Mercado Argentino. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 10/08/96. p. B-18.

CONNOR, J.M. **Concentration and Mergers in U.S. Wholesale Grocery Markets** (*paper*) jun.1997. Dept. of Agricultural Economics. Purdue University.

CONNOR, J.M.; SCHIEK, W.A **Food Processing: an Industrial Powerhouse in Transition.** New York: Wisley Interscience Publication, 1997. 666p.

CORDEIRO, E. CTM Desmantela Fábrica de Suco. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 22/03/99. p. B-22.

FARINA, E.M.M.Q. Reflexões sobre Desregulamentação e Sistemas Agroindustriais: a experiência brasileira. São Paulo, 1996. Tese de Livre-Docência (Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

FARINA, E.M.M.Q. Mais Aquisições na Indústria Brasileira de Alimentos. **Informações FIPE**, abr.,1998.

FAVERET FILHO, P.; CÔRTEZ, L.L. Fusões e Aquisições no Setor de Alimentos. **Informe Setorial BNDES**, nº 15 , abr., 1999.

JANK, M.S.; FARINA, E.M.M.Q.; GALAN, V.B. **O Agribusiness do Leite no Brasil.** São Paulo: Ed. Milkbizz, 1999. 108p.

- JORDE, T. M.; TEECE D. J. **Antitrust, innovation, and competitiveness**. New York: Oxford University Press, 1992. 224p.
- JOSKOW, P. L. The New Institutional Economics: alternative approaches. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. v. 151, n. 1, p. 248-259, 1995.
- KPMG CORPORATE FINANCE. **Fusões e Aquisições no Brasil**. São Paulo, (vários boletins)
- LAPLANE, M.F.; SARTI, F. Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos anos 90. **Rev. Economia e Sociedade**, v.8, p. 143-181, jun. 1997.
- LAZZARINI, S.; NUNES, R. Competitividade do Sistema Agroindustrial da Soja. Pensa/IPEA. São Paulo, 1998.
- LIEBESKIND, J.P.; OPLER, T.C.; HATFIELD, D.E. Corporate Restructuring and the Consolidation of U.S. Industry. **The Journal of Industrial Economics**. v.XLIV, n.1 Mar., 1996.
- LIMA, J.F.; CHACUR, M.E.; ARAÚJO, D.V. Avicultura de Corte. **Informe Setorial BNDES**, nº1, fev. 1995.
- MARTINELLI JÚNIOR, O. O Complexo Agroindustrial no Brasil: Um estudo sobre a agroindústria citrícola no estado de São Paulo. São Paulo, 1987. 275p. Dissertação mestrado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- MASON, E.S. Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise. **American Economic Review**, n. 29, p. 61-74, 1939.

- MENEZES, E.A. O Impacto de Fusões e Aquisições sobre a Riqueza dos Acionistas. São Paulo, 1994. 226p. Dissertação de mestrado em Administração - Fundação Getúlio Vargas.
- NEUMANN, D. Capital Externo Avança no Setor. **Gazeta Mercantil**, Economia, São Paulo, 03/08/98.
- NICOLINI, E. A Indústria de Sucos. **Panorama Setorial - Gazeta Mercantil**. Volumes I e II, fev. 1998.
- PAULA, S.R.; FAVERET FILHO, P. Panorama do Complexo Soja. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.8, p. 119-152, set. 1998.
- POSSAS, M.L. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo: Ed. Hucitec, 1987.
- POSSAS, M.L. Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados (1970). Campinas, 1977. 181 p. Dissertação de Mestrado em Economia - Universidade de Campinas.
- ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R.W.; JAFFE, J.F. **Administração Financeira**. São Paulo: Ed. Atlas, 1995.
- SAES, M.S.M.; JAYO, M. Competitividade do Sistema Agroindustrial do Café. Pensa/IPEA. São Paulo, 1998.
- SAES, M.S.M.; FARINA, E.M.M.Q. Associação Brasileira da Indústria de Café - ABIC: Ações Conjuntas e Novos Desafios frente a Reestruturação de Mercado. Estudo de Caso elaborado pela equipe PENSA/USP, set. 1998.
- SATO, G.S. Fusões e Aquisições no Contexto da Reestruturação. **Rev. Informações Econômicas**, v.27, n.12, p. 11-19, dez. 1997.

- SATO, G.S. *Estratégia e Estrutura Organizacional na Indústria de Alimentos: o Caso Sadia*. São Paulo, 1998. 184 p. Tese de Doutorado em Administração de Empresas - Fundação Getúlio Vargas.
- SATO, G.S.; VEGRO, C.L.R. Fusões e Aquisições no Setor de Produtos Alimentares. **Rev. Informações Econômicas**, v. 25, n.5, p. 09-21, maio 1995.
- SCHERER, F.M.; ROSS, D. **Industrial market structure and economic performance**. Chicago: Randy McNally & Co, 1990. 712p.
- SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R.D. (Ed.) **Handbook of Industrial Organization**. Elsevier Science Publishers, 1989. Volumes I e II.
- SIFFERT FILHO, N. Governança Corporativa: Padrões Internacionais e Evidências Empíricas no Brasil nos Anos 90. Apresentado ao 1º Seminário Brasileiro sobre a Nova Economia Institucional, São Paulo, 1998.
- SIFFERT FILHO, N.; FAVERET FILHO, P. Sistema Agroindustrial de Carnes: Competitividade e Estruturas de Governança. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, nº 10, 1998.
- THE ECONOMIST. Hunting and Scavenging. The Food Industry Survey. 4/12/1993.
- TRAILL, B. Globalisation in the Food Industries? **European Review of Agricultural Economics**, vol. 24, p 390-410, 1997.
- ZYLBERSTAJN, D.; FARINA, E.M.M.Q.; SANTOS, R.C. O Sistema Agroindustrial do Café: Um estudo da organização do agribusiness do café visto como a chave da competitividade. Porto Alegre: Ed. Ortiz, 1993.