

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**

**Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade**

**Departamento de Economia**

***Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira de Alimentos***

**Cláudia Assunção dos Santos Viegas**

**Orientadora: Elizabeth Maria Mercier Querido Farina**

**São Paulo**

**2002**

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**  
**Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade**  
**Departamento de Economia**

*Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira de Alimentos*

**Cláudia Assunção dos Santos Viegas**

**Orientadora: Elizabeth Maria Mercier Querido Farina**

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia,  
Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo  
para obtenção do título de Mestre em Economia.

**São Paulo**  
**2002**



## **Agradecimentos**

Este trabalho conta com a presença de importantes pessoas que tornaram esta etapa possível. Mesmo correndo o risco de ser injusta e não citar devidamente algum nome importante, preciso referir-me a algumas pessoas em particular. Este trabalho possibilitou uma aproximação ainda maior com a estimada professora Elizabeth Farina, pessoa a qual tenho grande apreço e admiração e que exerceu no mais amplo sentido da palavra o papel de orientadora. A ela registro aqui minha gratidão. À professora Basília Aguirre pelas oportunidades, apoio e confiança. À amiga Sylvia Saes, sempre presente nas principais realizações da minha vida, pela amizade sincera e duradoura. Muito obrigada pelo apoio, na certeza de que sua presença é marcante nas páginas que se seguem.

Ao fundo Sasakawa que possibilitou apoio financeiro indispensável à conclusão do trabalho além das valiosas contribuições feitas pelo Prof. Carlos Azzoni, que exerceu um papel de "co-orientador" de grande valia para o incremento da qualidade desta pesquisa.

Ao apoio de Reynaldo Passanesi Filho que permitiu a pesquisa de dados junto ao Banco Bilbao Vizcaya. À equipe do IPC-FIPE, pela atenção e disponibilidade, em especial Prof. Heron, Marcelo, Hilda e Adelson.

À equipe Fipe-Agrícola, pelo apoio e carinho, André Nassar, Douglas Nakazone, Tatiana Farina e Gustavo Toshiaki. Há aqueles que não estão presentes no momento mas sempre irão compor a nossa equipe, Sylvia Saes, Rubens Nunes, Márcio Braga, Amaury Gremaud, Martin Jayo, Rodrigo Lanna, Eduardo Leão e Augusto Gameiro. A todos agradeço pela experiência e, sobretudo, pela amizade compartilhada.

Aos professores Heron do Carmo, Dolores, Paulo Furquim de Azevedo e Rudinei Toneto Júnior, pelas aulas que sempre incentivam a pesquisa e o espírito acadêmico.

Aos meus pais e irmãs, que compõe meu refúgio e suporte sempre presentes, e aos amigos que tive o privilégio de escolher como parte integrante da minha família. Em especial, André Sacconato, sempre presente e paciente, motivando e incentivando a

continuidade do meu trabalho. Douglas Nakazone, pessoa adorável a quem registro aqui meu carinho e admiração. Fernando Balbino, Júlio César Callegari, Fernando Silas, Juan Jensen, Priscila Deliberalli e Patrícia Meireles. A eles meus sinceros agradecimentos. Há muito de cada um nestas páginas, mesmo quando nossa rotina acaba impondo distâncias.

Ao Fabiano, pelo companheirismo e afeto que torna tudo mais fácil. Seu carinho e atenção são indispensáveis para conclusão desta e outras etapas que ainda estão por vir. A ele, que faz com que tudo tenha muito mais sentido e significado, dedico este trabalho, na certeza de que ainda há muito por ser feito.

## **Resumo**

O trabalho investiga o aumento da participação de investimentos estrangeiros diretos (IED) na indústria brasileira de alimentos. Além de conferir ao Brasil importante papel em atrair IED para o Mercosul, esse fluxo de investimento tem causado importantes modificações no arranjo industrial brasileiro. Aumento da concorrência, novas estratégias, mudanças no número de pessoal ocupado na indústria são alguns dos resultados mais marcantes. Investigar as razões de entrada, encontradas principalmente nas características do mercado brasileiro, os impactos na indústria local e sinalizar os efeitos de longo prazo dessas mudanças recentes são o objetivo principal deste trabalho.

## **Palavras-Chave**

Investimento estrangeiro direto, empresas multinacionais, indústria de alimentos, concorrência, mercado consumidor.

## **Abstract**

The work investigates the increased share of foreign direct investments (FDI) in the Brazilian food industry. In addition to conferring on Brazil the important role of attracting FDI to Mercosur, this flow of investment has caused important changes in the Brazilian industrial arrangement. An increase in competition, new strategies, changes in the number of people occupied in the industry are a few of the more remarkable results. The main objective of this work is to investigate the reasons of entry, encountered mainly in the characteristics of the Brazilian market, and the impacts on the local industry, and to signal the long-run effects of these recent changes.

## **Key-Words**

Foreign direct investments, multinational enterprise, competition, food industry, consumer market.

## Sumário

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>Capítulo I – Investimento Estrangeiro Direto – Aspectos Teóricos.....</b>	<b>16</b>
1 – Introdução.....	16
2 – Definições e Aspectos Gerais.....	17
3 – O modelo de Dunning para estudar os determinantes das atividades das empresas multinacionais.....	20
3.1 - Estudo dos impactos causados pelas empresas multinacionais.....	23
4 – A tomada de decisão de uma Empresa Multinacional.....	25
4.1 - A decisão pós-entrada.....	26
4.2 - A decisão de entrada: um modelo de reputação entre o país hospedeiro e a multinacional.....	27
5 – O ambiente institucional como fator de desenvolvimento econômico.....	34
5.1 O processo de mudança institucional.....	36
<b>Capítulo II – Investimento Estrangeiro Direto – Evidências Empíricas.....</b>	<b>39</b>
1 – Introdução.....	39
2- Investimento Estrangeiro Direto no Brasil – Aspectos Atuais.....	40
3 – Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil e na América Latina.....	42
4 – F&A: principal estratégia de entrada no mercado brasileiro.....	51
<b>Capítulo III – Investimentos Estrangeiros Diretos na Indústria Brasileira de Alimentos: Fatores de Atração e Efeitos.....</b>	<b>56</b>
1 – Introdução.....	56
2 – O mercado brasileiro de alimentos como principal fator de atração do IED.....	57
2.1 O mercado de alimentos no Brasil - aspectos atuais .....	60
3 – Impactos na indústria de Alimentos do Brasil .....	63



3.1 Efeitos no ambiente competitivo .....	63
4 – Mudanças na localização da indústria e total de pessoal ocupado.....	66
<b>Conclusões</b> .....	73
<b>Referências Bibliográficas</b> .....	78
<b>Anexos</b> .....	83

## Lista de Tabelas

<b>Tabela 1</b> – Investimentos Diretos dos EUA no Hemisfério Ocidental.....	46
<b>Tabela 2</b> – Fluxos de IDE Anunciados na América Latina: Primeiro Trimestre de 1998 e 1999.....	49
<b>Tabela 3</b> - Estrutura das Inversões Diretas na Argentina, por Origem de Capital e Tipo de Operação (Em % e Valores Totais em US\$ Bilhões) .....	49
<b>Tabela 4</b> - Fluxos Bilaterais de Investimentos Diretos.....	50
<b>Tabela 5</b> – Fusões e Aquisições feitas no Brasil, por setor industrial. (1992-1998).....	52
<b>Tabela 6</b> – Nacionalidade da Empresa compradora na Indústria de Alimentos, de 1996 até março de 1997.....	54
<b>Tabela 7</b> – Número de Fusões e Aquisições realizadas no Brasil.....	55
<b>Tabela 8</b> – Evolução do Consumo Brasileiro (em quilos por habitante / ano).....	58
<b>Tabela 9</b> - Crescimento na venda de perecíveis – 1993/1998 (variação %).....	59
<b>Tabela 10</b> – Consumo per capita de carnes (193/1998) (variação %).....	59
<b>Tabela 11</b> - Concentração na Indústria de Alimentos – CR <sub>10</sub> .....	61
<b>Tabela 12</b> – Número de lançamentos de alimentos processados entre 1997 e 2000.....	63
<b>Tabela 13</b> – Participação relativa, por setor industrial, no total de pessoal ocupado na indústria brasileira.....	66

## Lista de Quadros e Figuras

<b>Quadro 1</b> – Vantagens ligadas à multinacionalização e opções de localização, segundo J. H. Dunning.....	22
<b>Quadro 2</b> – Concentração no Varejo.....	66
<b>Figura 1</b> – Estrutura analítica do papel das EMs na economia global.....	24
<b>Figura 2</b> – A tomada de decisão de uma Empresa Multinacional.....	25
<b>Figura 3</b> – Interações entre EM e o governo do país hospedeiro.....	30
<b>Figura 4</b> – Estoque de IED entre a Tríade e países onde o IED da Tríade é dominante (1988)....	44
<b>Figura 5</b> - Estoque de IED entre a Tríade e países onde o IED da Tríade é dominante (1997).....	45
<b>Figura 6:</b> Mudanças na relação entre a indústria de alimentos e bebidas e a indústria total no Brasil.....	72

## Lista de Gráficos

<b>Gráfico 1</b> - Índice Real de Preços de Alimentos na região Metropolitana de São Paulo .....	64
<b>Gráfico 2</b> - Índice Real de Preços ao Consumidor (base: julho/94=1,00) - Leite e Derivados, Carnes.....	65
<b>Gráfico 3</b> - Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação e na Indústria de Alimentos (média móvel trienal).....	68
<b>Gráfico 4</b> - Salário Médio Real na Indústria de Transformação e na Indústria de Alimentos (média móvel trienal).....	69
<b>Gráfico 5</b> - Produção na Indústria de Transformação comparada com a produção da Indústria de Alimentos (média móvel).....	69

## Lista de Anexos

<b>Anexo 1</b> - Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil - Distribuição por país de origem dos recursos (US\$ milhões).....	85
<b>Anexo 2</b> - Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil - Distribuição por atividade econômica de aplicação dos recursos (US\$ milhões).....	86
<b>Anexo 3</b> - F&A no Brasil entre 1993 e 1998 - por setor e ano (em %)......	89
<b>Anexo 4</b> - Principais F&A feitas na indústria brasileira de alimentos e bebidas, de 1988 até agosto de 2001.....	90
<b>Anexo 5</b> - Número de F&A nos países do Mercosul entre 1992 e 1998.....	92
<b>Anexo 6</b> - Dados populacionais do Brasil - 1980-2000.....	93
<b>Anexo 7</b> - Indicadores Demográficos para o Brasil - 1990-2001.....	94
<b>Anexo 8</b> - Pirâmide Etária Absoluta - 2000.....	95
<b>Anexo 9</b> - Renda média familiar per capita, em reais e em salário mínimo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 1992.....	96
<b>Anexo 10</b> - Renda média familiar per capita, em reais e em salário mínimo, dos 10% mais ricos e dos 10% e 40% mais pobres e relação entre rendas médias, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 1999.....	97
<b>Anexo 11</b> - Total de Número de Empregados - 1998-1999 - Indústria de Alimentos e Bebidas e Total da Indústria.....	98
<b>Anexo 12</b> - Total de Estabelecimentos - 1998-1999 - Indústria de Alimentos e Bebidas e Total da Indústria.....	99
<b>Anexo 13</b> – Resultados da regressão entre pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas no Brasil e total do pessoal ocupado na indústria no Brasil.....	100
<b>Anexo 14</b> – Análise das variáveis dummy de declividade.....	101

## INTRODUÇÃO

O objetivo principal deste trabalho é analisar a evolução dos investimentos estrangeiros diretos na indústria brasileira de alimentos, dimensionando seus efeitos na atual configuração da indústria nacional.

O trabalho envolve assim a análise de problemas concretos: como as empresas nacionais e multinacionais estão se adaptando às atuais mudanças na conjuntura econômica (novas aquisições, alianças estratégicas, fusões, novos investimentos em produtos, mudanças no processo produtivo e em marketing, etc.); e teóricos: deve-se definir instrumentos analíticos capazes de compreender as estratégias das empresas multinacionais, seus efeitos nos países de origem e nos países hospedeiros.

O trabalho está dividido em três capítulos. O primeiro, intitulado “Investimento Estrangeiro Direto – Aspectos Teóricos”, apresenta as principais definições do termo e modelos de análise que verificam as estratégias das empresas multinacionais e seus impactos, tanto nos países de origem como nos países hospedeiros. Uma vez esclarecidos os pontos teóricos do trabalho, o segundo capítulo se ocupa em verificar a evolução recente dos investimentos estrangeiros diretos (IED), sobretudo os destinados à América Latina. Verificada a importância do Brasil em atrair IED para a América Latina e o importante papel da indústria brasileira de alimentos como receptora de tais investimentos, o terceiro capítulo analisa esse ramo de atividade em maiores detalhes.

Dessa forma, a pesquisa se ocupa em verificar os principais fatores de atração, explicitados nos modelos analisados no primeiro capítulo, presentes na economia brasileira, principalmente na indústria de alimentos e seus impactos na configuração atual desse ramo industrial no Brasil. Os principais pontos discutidos estão no mercado consumidor brasileiro. As mudanças recentes nos hábitos de consumo e a dimensão e potencialidade do mercado nacional mostram-se como grande fator de atração para as empresas multinacionais que têm, dentro da indústria de alimentos, necessidade de atuar diretamente no país para conseguir expandir sua parcela de mercado. A principal maneira de entrada se dá por fusões e aquisições (F&A), o que tem efeito direto na concentração

da indústria. Além disso, o total de pessoal ocupado e a relação da indústria de alimentos com o total da indústria nacional se alteram. Esse pontos são exploradas pelo uso dos dados compilados pelo Ministério do Trabalho por meio da RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais).

Por fim, apresenta-se a conclusão do trabalho onde o objetivo maior é responder se a grande entrada de investimento estrangeiro direto na indústria brasileira de alimentos teve um impacto significativo no nível de investimento (emprego) nacional, ou representou apenas uma transferência de propriedade (a empresa que era nacional, passa agora a pertencer a uma empresa multinacional). Para tanto, concilia-se os aspectos teóricos abordados, sobretudo, na primeira parte do trabalho às evidências empíricas colhidas nas partes seguintes, traçando-se o perfil atual da indústria de alimentos no Brasil, suas tendências e potencialidades.

## Capítulo I – Investimento Estrangeiro Direto

### – Aspectos Teóricos -

*O principal foco deste capítulo é estudar as empresas multinacionais. Uniformizar a terminologia, verificar e avaliar as variáveis econômicas afetadas por essa atividade, tanto nos países hospedeiros como nos países de origem, são o objetivo principal. Dessa forma, abre-se caminho para os próximos capítulos, onde essas variáveis são investigadas para o Brasil, com maior enfoque para a indústria de alimentos.*

#### 1 – Introdução

Este primeiro capítulo se ocupa em apresentar um aparato teórico sobre as empresas multinacionais. O principal pilar é dado pelo modelo de Dunning<sup>1</sup>, que apresenta a estrutura OLI (ownership, location, internalization) para analisar a atividade das empresas multinacionais, verificando seus impactos nos países hospedeiros e nos países de origem. Antes da apresentação do modelo propriamente dito, discute-se a questão da definição de investimentos estrangeiros diretos para uniformizar a nomenclatura adotada durante a pesquisa. O trabalho de Douglass North<sup>2</sup> sobre o papel do ambiente institucional no funcionamento das economias também é utilizado para que se possa entender, nos próximos capítulos, os fluxos recentes de investimentos estrangeiros diretos destinados à América Latina, sobretudo ao Brasil, que coincidem com as reformas institucionais desses países. O trabalho de Henisz<sup>3</sup> reforça a importância do ambiente institucional na tomada de decisão de uma empresa multinacional (EM). Na mesma linha, segue o trabalho de Veugelers<sup>4</sup>, que analisa a decisão de entrada de uma EM, tomando como variável chave a reputação do país hospedeiro.

---

<sup>1</sup> **Dunning, John H. (1995a)**. “Multinational Enterprises and the Global Economy”. Addison Wesley.

<sup>2</sup> **North, Douglass (1994)**. “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, Cambridge University Press.

<sup>3</sup> **Henisz, Witold J. (2000)**. “The Institutional Environment for Multinational Investment”. The Journal of Law, Economics, & Organization, V. 16, N. 12.

<sup>4</sup> **Veugelers, Reinhilde. (1993)**. “Reputation as a mechanism alleviating opportunistic host government behavior against MNEs” The Journal of Industrial Economics, volume XLI, March 1993 pp. 1-18.



## 2 – Definições e Aspectos Gerais

Nas palavras de Chesnais (1996:17), globalização traduz “a capacidade estratégica de todo grande grupo oligopolista, voltado para a produção manufatureira ou para as principais atividades de serviços, de adotar, por conta própria, um enfoque e conduta globais”.

Atualmente, a internacionalização é dominada mais pelo investimento internacional do que pelo comércio exterior. A globalização das instituições bancárias e financeiras facilitam as fusões e aquisições transnacionais, tendo assim um importante papel nas decisões sobre investimentos internacionais. (Chesnais, 1996:26).

Com o objetivo de verificar a veracidade dessa afirmação, Fukasaku & Mello Jr (2000) analisam a existência ou não de uma casualidade temporal entre comércio internacional e Investimento Estrangeiro Direto (IED) na América Latina e Sudeste Asiático. A análise é feita para o período de 1970 a 1994, testando-se a hipótese de complementaridade ou substituição entre IED e comércio internacional.

Os autores atribuem como fatores principais do aumento recente do IED em economias emergentes a queda gradual das taxas de juros internacionais, desde a década de 1980, que acaba por incentivar a diversificação dos investimentos dos países industrializados. Além disso, destacam a consolidação da estabilidade macroeconômica e as reformas favoráveis à abertura de mercado em países ditos emergentes.

Do ponto de vista dos investidores estrangeiros, IED é justificado pelas diferenças significativas nos custos de produção que conduzem a diferenças entre produtividade e remuneração entre países. IED é também muitas vezes motivado pela necessidade de consolidar participação no mercado externo e capturar os benefícios das perspectivas de crescimento em grandes mercados consumidores fora dos seus países de origem. Como será evidenciado mais adiante, este consiste no fator principal de atração de empresas multinacionais para o mercado brasileiro de alimentos.

O teste de complementaridade ou substituição entre IED e comércio internacional tem como idéia principal a hipótese de que quando os IED atingem um certo grau de

maturidade, é possível que a composição do comércio entre país hospedeiro e país de origem mude.

Porém, por outro lado, é possível que os IED intensifiquem ainda mais as relações comerciais dos países hospedeiros, por meio, por exemplo, de trocas entre a matriz e as filiais. Isso poderia aumentar as trocas entre os países de origem para os países hospedeiros.

Ao efetuarem o teste de cointegração, os autores verificaram que, no agregado, o efeito predominante no longo prazo é que o IED tem um impacto negativo na balança comercial dos países do sudeste asiático e para a América Latina. Além disso, para a América Latina os autores também concluíram que há, inicialmente, uma intensa complementaridade entre IED e comércio internacional.

De acordo com a definição adotada pelo FMI em 1977, o IED “designa um investimento que visa adquirir um *interesse duradouro* em uma empresa cuja exploração se dá em outro país que não o do investidor, sendo o objetivo deste último influir efetivamente na gestão da empresa em questão.” (Chesnais, 1996:55).

É na década de 80 que os investimentos estrangeiros diretos aumentam de importância, intensificando a colaboração interempresas. “As estratégias internacionais do passado, baseadas nas exportações, ou as estratégias multidomésticas, assentadas na produção e venda no exterior, dão lugar a novas estratégias, que combinam uma série de atividades transfronteiras: exportações e suprimentos externos, investimentos estrangeiros e alianças internacionais. As empresas que adotam essas estratégias podem tirar proveito de um alto grau de coordenação, da diversificação de operações e de sua implantação local.” (Chesnais, 1996:26).

O IED, ao contrário do comércio exterior, não tem liquidez imediata, não se reduzindo a uma transação pontual. Ao contrário, possui uma “dimensão intertemporal” de grande importância, pois a decisão de “implantação dá origem a fluxos (produção, comércio, repatriação de lucros) que se estendem, necessariamente, por longos períodos.” (Chesnais, 1996:55). Uma outra característica que lhe é peculiar é que essa atividade implica na transferência de direitos patrimoniais e, portanto, de poder econômico o que não ocorre com a simples comercialização internacional. Vale notar também que há um

componente estratégico na decisão de investimento da companhia, na medida em que se tenta antecipar as reações dos seus concorrentes locais, analisando se é possível, por exemplo, absorver sua tecnologia ou ocupar seu espaço no mercado. (Chesnais, 1996:55).

Muitas discussões giram em torno da mensuração dos investimentos estrangeiros diretos. Não há homogeneização da metodologia, ou seja, os países adotam definições e estratégias diferentes de medida, o que prejudica analisar o seu histórico.

No que diz respeito a definições, há muito, os teóricos tentam chegar a um consenso para uma definição de empresa multinacional. A primeira definição amplamente aceita foi dada por Vernon, onde “multinacional seria uma grande companhia com filiais industriais em, pelo menos, seis países.” (Chesnais, 1996:72). Mais tarde esse limite de países acabou se reduzindo para um só, dada a diluição dessas grandes empresas em um grande número de pequenas e médias empresas.

Outra definição muito difundida foi dada por Michalet: “uma empresa (ou um grupo), em geral de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no exterior várias filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial.” (Chesnais, 1996:72).

Um dos aspectos atuais mais relevantes nesta definição é que a empresa multinacional tem sua origem em uma grande empresa no plano nacional, o que lhe confere um processo longo de maturação, de concentração e centralização de capital, passando, quase sempre, por um processo de diversificação antes de se lançar aos negócios internacionais. Por ter como base uma empresa nacional, a multinacional carrega consigo toda a bagagem que recebeu de seu Estado de origem. Esses aspectos irão compor sua estratégia e nível de competitividade. Vale dizer que “essa companhia é, em geral, um grupo, cuja forma jurídica contemporânea é a holding internacional; e por fim, que esse grupo atua em escala mundial e tem estratégias e uma organização estabelecidas para isso.” (Chesnais, 1996:73).

### 3 - O modelo de Dunning para estudar os determinantes das atividades das empresas multinacionais

Para J.H. Dunning<sup>5</sup>, “a empresa multinacional está assumindo, cada vez mais, o papel de regente da orquestra, em relação a diversas atividades de produção e transações, que se dão no interior de uma “rede” de relações transnacionais, tanto internas como externas às companhias, e que podem incluir ou não um investimento de capital, mas cujo objeto consiste em promover seus interesses globais.”

Para esse autor, investimento estrangeiro direto, que tem sua melhor expressão através das multinacionais<sup>6</sup>, é um investimento feito por uma determinada companhia fora de seu país de origem. O retorno do investimento é transferido para o investidor original. Porém há um conjunto de bens que são absorvidos pelo país hospedeiro, como capital, tecnologia, técnicas de administração, acesso a novos mercados, entre outros. Pelo mesmo autor, investimentos estrangeiros indiretos expressam-se através da intensificação das transações comerciais. Aqui ocorre uma transferência, via mercado, de produtos e/ou serviços entre dois agentes econômicos independentes. O controle dos recursos é, dessa forma, dividido entre os compradores e vendedores envolvidos. (Dunning, 1995a: 4-5).

De acordo com o modelo proposto por Dunning, o impacto da atividade das EMs é determinado pela justaposição de três fatores: **O**, vantagens competitivas das firmas (ou de propriedade específica); **L**, vantagens do país (ou de localização específica); e, **I**, vantagens da firma em internalizar o mercado.

Há situações em que as vantagens **L** são suficientes para o país exportar. Há situações comerciais onde é preciso vantagens do tipo **O** para haver transação. Exemplo disso é a tecnologia (ou capacidade inovadora do tipo schumpeteriana).

Nas situações de falhas transacionais, as firmas podem possuir vantagens em internalizar o mercado, (vantagens **I**). As falhas transacionais podem ser basicamente de

---

<sup>5</sup> J. H. Dunning, “The New Style Multinationals – Circa the Late 1980s and Early 1990s”, in J. H. Dunning *Explaining Multinational Production*, Londres, Unwin Hyman, 1988; in Chesnais (1996:68).

<sup>6</sup> Seguindo a metodologia do autor, o trabalho fará uso do termo "empresa multinacional" como sinônimo de "investimento estrangeiro direto".

três tipos: i – informações assimétricas entre compradores e vendedores. Não dispondo de todas as informações sobre o resultado das transações, os agentes têm sua racionalidade limitada e ficam sujeitos ao oportunismo; ii – dificuldades em se quantificar, *ex ante*, os custos e benefícios criados em uma transação, iii - falhas decorrentes da demanda infinitamente elástica pelo produto a ser transacionado. Aqui, as firmas não seriam suficientemente grandes para capturar as economias de escala, escopo e de diversificação geográfica. (Dunning, 1995a:78).

“Em resumo, a estrutura da produção externa da firma depende da satisfação de quatro condições: i) do grau que a firma possui e sustenta sua vantagem **O** *vis-à-vis* firmas de outras nacionalidades em um mercado particular; ii) do grau no qual a empresa percebe que é de seu interesse produzir com sua dotação **O**, ao invés de vender, via mercado, ou dar o direito de uso (*licensing*) para firmas estrangeiras, as chamadas vantagens **I**; iii) do grau que o interesse global da empresa é atingido, criando ou utilizando seu patrimônio **O** em um local externo, a vantagem **L**; e iv) do grau pelo qual a firma acredita que a produção externa é consistente com sua estratégia gerencial de longo prazo, dada a configuração das vantagens *ownership, location and internalization (OLI)* da firma”. (Negri, 1997:09).

O **Quadro 1** resume os aspectos gerais das três vantagens tratadas até aqui, as vantagens **OLI**.

**Quadro 1** – Vantagens ligadas à multinacionalização e opções de localização, segundo J. H. Dunning

<b>Vantagens Específicas da Companhia (O)</b>	<b>Vantagens decorrentes da Internacionalização (I)</b>	<b>Variáveis que afetam as opções de localização (L)</b>
<p>A. <i>Vantagens próprias:</i> propriedades de tecnologia e dotações específicas (pessoal, capitais, organização).</p> <p>B. <i>Vantagens ligadas à organização como grupo:</i>            1 – Economias de Escala; poder de mercado como vendedor e como comprador; acesso aos mercados (de fatores e de produtos).            2 - Multinacionalização anterior; conhecimento do mercado mundial; aprendizagem da gestão internacional, capacidade de explorar as diferenças entre países, aprendizagem da gestão de riscos.</p>	<p>Economia de transação na aquisição dos insumos (inclusive tecnologia).            Redução da incerteza.            Maior proteção da tecnologia.            Acesso às sinergias próprias das atividades interdependentes.            Controle da validade e das iniciativas.            Possibilidade de evitar ou de explorar medidas governamentais (especialmente fiscais).            Possibilidade de praticar manipulação dos preços de transferência, fixação de preços predatórios, etc.</p>	<p>Recursos específicos do país.            Qualidade e preços dos insumos.            Qualidade das infra-estruturas e externalidades (P&amp;D, etc).            Custos de transporte e de comunicação.            Distância psicológica (língua, cultura, etc).            Política comercial (barreiras tarifárias e não tarifárias, contingenciamento).            Ameaças protecionistas.            Política industrial, tecnológica e social.            Subvenções e incentivos para atrair as companhias.</p>

Fonte: Dunning, J. H., *Explaining international production*, Londres, Unwin Hyman, 1988, in Chesnais (1996: 86).

Como variáveis exógenas influentes nessa decisão de investimento estão presentes as variáveis que compõe a configuração *Environment, System, Policies* (ESP), dos dois países, onde *Environment* refere-se aos recursos do país, e a habilidade de suas empresas em aproveitarem esses recursos; *System* refere-se ao mecanismo macro-organizacional onde a alocação desses recursos é decidida, e *Policies* trata das políticas governamentais atuantes tanto ao nível macro quanto ao micro econômico. (Negri, 1997:12).

### 3.1 - Estudo dos impactos causados pelas empresas multinacionais

Para verificarmos os impactos da atividade de um empresa multinacional devemos levar em conta várias características do seu comportamento, bem como do país hospedeiro e das empresas aí existentes.

Uma EM tem várias formas de atuação. Além de se engajar diretamente na produção externa, a EM tem como opção de atuação exportar ou importar produtos, ou ainda, contratar firmas estrangeiras para produzirem o que pode ser exportado ou importado. (Negri, 1997:11). As diferenças entre as vantagens O das EMs e o patrimônio das firmas uninacionais competidoras locais causam impactos na produção do país hospedeiro. A diferença entre os países, referente ao estágio de industrialização, torna esse impacto maior, pois o patrimônio da EM poderá ser muito diferente do predominante até então nesse país. Quanto maior for essa diferença, maior será o impacto dos investimentos diretos.

O patrimônio aqui referido engloba também bens intangíveis, como formas organizacionais, estratégias de gerenciamento, tecnologia, entre outros que são importantes fatores de impacto.

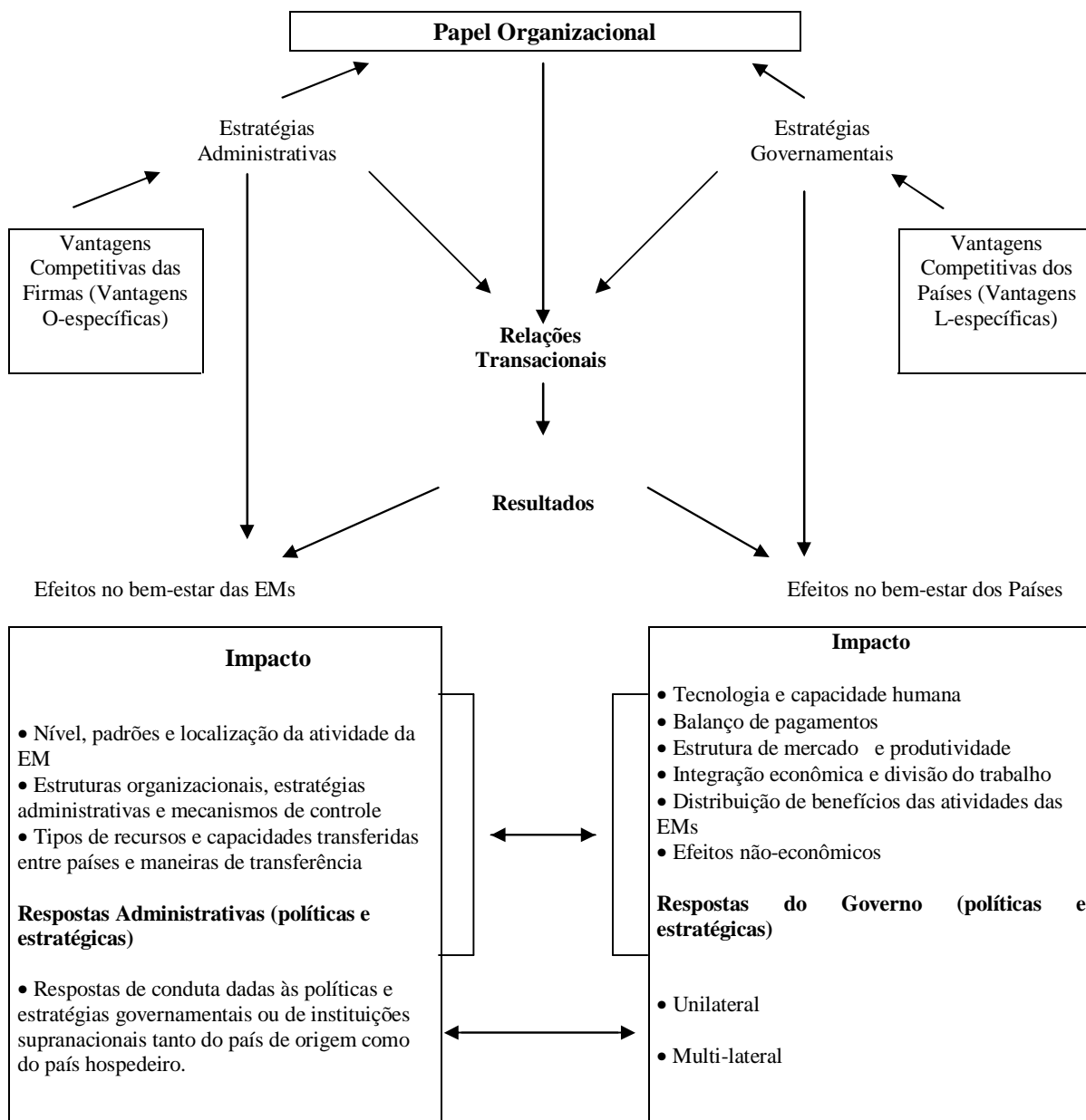
A **figura 1** ilustra os impactos causados pelas atividades de uma empresa multinacional, mostrando sua interligação com outros agentes.

A relação entre as vantagens O das firmas e as vantagens L dos países, é feita de tal forma que, tanto as firmas como os governos organizem de maneira eficiente o uso de recursos e capacidades que estão dentro do seu domínio. Isso é representado pelo triângulo formado pelas três caixas, no topo do diagrama.

A interação resultante dá origem a uma série de relações entre firmas e transações externas, chamadas relações transacionais. Como resultado, temos alterações no bem estar de ambos os agentes, tanto as EMs como os países. Esses impactos são mostrados nas duas últimas caixas do diagrama. (Dunning, 1994a:xvi).

Essas reações poderão, no futuro, alterar a configuração da estrutura **OLI** verificada até então.

**Figura 1** – Estrutura analítica do papel das EMs na economia global



Fonte: (Dunning, 1995a:xv)

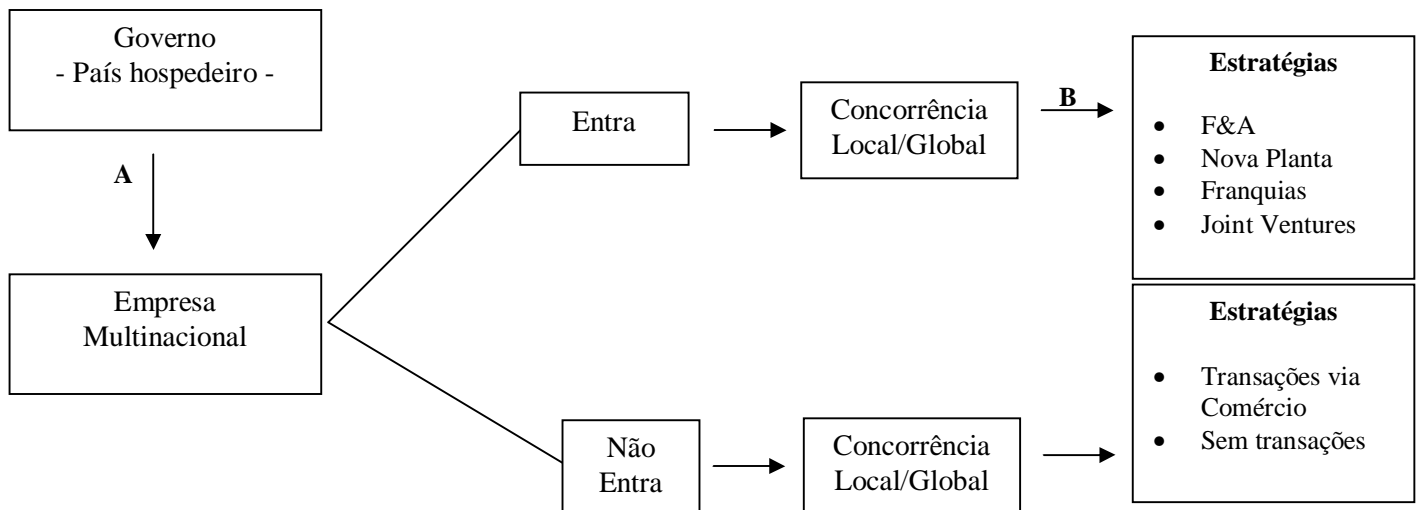
Percebemos então que, dado que uma empresa multinacional decide entrar em um país, há efeitos tanto no país de origem quanto no país hospedeiro. Nossa atenção agora será voltada para a decisão de entrada da empresa multinacional. Ou seja, pretendemos analisar quais variáveis afetam a escolha da empresa multinacional quando esta decide entrar ou não num determinado país.



#### 4 - A tomada de decisão de uma Empresa Multinacional

A decisão de uma empresa multinacional pode ser esquematizada como segue:

**Figura 2** – A tomada de decisão de uma Empresa Multinacional



Nosso maior interesse está nos ramos “A” e “B”. Ou seja, estamos interessados em verificar como o comportamento do governo do país hospedeiro impacta a decisão de uma empresa multinacional (entra ou não no país em questão). Uma vez tomada a decisão “entra”, dada a configuração da concorrência local e global a decisão passa a ser agora sobre qual a melhor estratégia de entrada, como mostra o ramo “B”.

Tanto “A” quanto “B” caracterizam-se por haver informações assimétricas. Em “A”, a EM não controla as ações do governo ao longo do tempo que pode ter um comportamento oportunista (como será discutido no item 4.1). Em “B”, seja qual for a estratégia escolhida, há um *moral hazard* (problema de informação assimétrica *ex post*) envolvido na transação, que pode ser analisado como uma relação entre o *agente* (filial) e o *principal* (matriz da empresa multinacional).

## 4.1 - A decisão pós-entrada

O uso estratégico da informação torna-se factível quando ocorre assimetria de informação, isto é, quando apenas parte dos agentes envolvidos numa transação possui com exclusividade a informação relevante para a correta avaliação do resultado dessa transação. Sob o pressuposto de que os agentes são propensos ao comportamento oportunista, é de se esperar que o detentor da informação privilegiada utilize-se das lacunas existentes nos contratos e nas leis para obter vantagens que não seriam alcançáveis se todas as partes intervenientes na transação tivessem informação plena.

No exemplo a ser estudado<sup>7</sup>, as filiais possuem informações privilegiadas com relação à matriz. Desta forma, esta deve escolher a melhor estratégia para obter o maior resultado possível. É um claro exemplo de *moral hazard*.

É preciso 3 (três) condições para verificarmos *moral hazard*:

1. Informação assimétrica
2. Ação do agente tem efeitos sobre o agente e o principal
3. Conflito de interesses (a decisão que o agente tomaria por si só não é Pareto ótima).

Uma vez resolvido um desses itens, elimina-se o problema de *moral hazard*.

Akerlof mostra, no exemplo clássico do mercado de carros usados, como na presença de assimetria de informação o mecanismo de mercado conduz a alocações ineficientes<sup>8</sup> (Akerlof, 1970). O valor de um carro usado de determinado modelo e ano depende das condições em que o veículo foi utilizado, da qualidade da manutenção, da ocorrência de acidentes, enfim, de seu histórico. O vendedor do carro usado conhece o histórico, o comprador não. No mercado de carros usados há “uvas” (veículos com uso e manutenção adequados e que não sofreram acidentes sérios) e “abacaxis” (veículos com alta probabilidade de apresentarem problemas). Se o mercado operasse com informação

<sup>7</sup> **Veugelers, Reinhilde. (1993).** “Reputation as a mechanism alleviating opportunistic host government behavior against MNEs” The Journal of Industrial Economics, volume XLI, March 1993 pp. 1-18.

<sup>8</sup> O problema básico aqui é informação assimétrica *ex ante*, o que acarreta seleção adversa. No caso das multinacionais, o problema básico está na informação assimétrica *ex post*, o que pode gerar *moral hazard*. Porém, cabe aqui o exemplo de Akerlof para ilustrar como deficiências na informação podem acarretar perda de eficiência.

plena, haveria um preço para as “uvas” e outro, mais baixo, para os “abacaxis”. Na presença de informação assimétrica, o mercado determina um preço médio entre o valor das “uvas” e dos “abacaxis”, ponderado pelas probabilidades de um carro escolhido ao acaso ser de uma ou de outra categoria. O resultado é que ao preço médio, os proprietários de “abacaxis” são incentivados a vender enquanto os proprietários de “uvas” tendem a retirar seus carros do mercado. Ocorre aí a *seleção adversa*: o mecanismo de mercado não sinaliza corretamente os atributos das mercadorias e expulsa o produto de melhor qualidade.

A alocação proporcionada pelo mercado, no exemplo dos carros usados, é ineficiente. Os proprietários de “uvas” retêm seus carros por um período mais longo do que desejam. Os compradores de “abacaxis” obtêm um nível de satisfação inferior ao que imaginavam no momento da compra. Com a repetição do jogo, os preços do carro usado convergem para o valor dos “abacaxis”, pois vai se tornando cada vez mais raro encontrar uma “uva” a venda. O volume de transações no mercado de carros usados é menor que o volume observado em um mercado sem o problema da informação assimétrica.

## **4.2 - A decisão de entrada: um modelo de reputação entre o país hospedeiro e a multinacional**

Como evidenciado nos itens anteriores, a relação entre a EM e o país hospedeiro é de fundamental importância na tomada de decisão de entrada (como mostra a figura 2). Neste item apresentamos um modelo onde a reputação aparece como elemento que minimiza a possibilidade de haver um comportamento oportunista por parte do país hospedeiro contra a EM.

A atividade da EM tem efeitos sobre o país hospedeiro. Porém, uma vez feito o investimento, a EM incorre em custo irrecuperáveis (*sunk costs*)<sup>9</sup> que acabam funcionando como “barreira à saída”, o que dificulta *ex post*, um “controle” por parte da EM sobre o comportamento do país hospedeiro.

Temos assim uma situação propícia ao aparecimento de comportamento oportunista por parte do país hospedeiro. Esse comportamento oportunista surge na tentativa da apropriação de uma quase-renda que aparece muitas vezes depois que determinado investimento é feito (criação de ativos mais específicos).

Henisz<sup>10</sup> segue essa linha de análise verificando como as informações assimétricas entre o país hospedeiro e a empresa multinacional afetam a decisão de entrada da empresa. O autor mostra que a existência de *moral hazard* tem impactos fundamentais na escolha de entrada feita pela empresa multinacional. Havendo *risco político*, a empresa multinacional decidirá entrar por meio de estratégias que compartilhem o risco com empresas locais, ao invés de construir plantas com praticamente a totalidade da propriedade. Dessa forma, o autor conclui que “*when contractual hazards are high, the choice between a majority-owned plant and a minority owned joint venture is more strongly influenced by the magnification of contractual hazards that the political hazards engender*” (Henisz, 2000:340). Com isso, o autor apresenta um modelo<sup>11</sup> testando a relação entre *political hazards* e o modo de entrada escolhido: *joint venture* com baixa participação, ou uma planta com alta participação da empresa multinacional (*majority owned plant*). Ou seja, o autor investiga as estratégias adotadas pela empresa no ramo "B" da **figura 2**. O Brasil é classificado da mesma forma que países como Itália e Venezuela, onde a corrupção é mais alta que a média. O teste permite concluir que *political hazards* é significativa para determinar o modo de entrada da empresa multinacional. “*As independent political hazards increase, multinationals face an increasing threat of opportunistic expropriation by governments through changes in taxation, regulation, or other functional constraints (...) However, as independent contractual hazards increase, the potential hazard that the host-country joint venture partners will manipulate the political systems for their own benefit at the expense of the multinational increases as well.*” (Henisz, 2000:362).

---

<sup>9</sup>Sobre efeitos de custos irrecuperáveis na estrutura dos mercados, ver Sutton, John (1992). “Sunk Costs and Market Structure”, the MIT Press.

<sup>10</sup> Henisz, Witold J. (2000). “The Institutional Environment for Multinational Investment”. The Journal of Law, Economics, & Organization, V. 16, N. 12.

<sup>11</sup> A estimação utiliza um modelo probit bivariado em dois estágios, com uma amostra de 461 empresas multinacionais, com 3.389 filiais em 112 países, incluindo o Brasil.

Dessa forma, conclui-se que as empresas multinacionais não escolhem um mercado e a estratégia de entrada considerando apenas a natureza da operação ou meramente a estrutura do ambiente institucional do país hospedeiro, mas também os mecanismos pelos quais “*the two interact to pose novel and heretofore unrecognized to the parent corporation*”. (Henisz, 2000:362)

A estratégia ótima disponível para EMs e governos do país hospedeiro, quando a primeira contempla investir no último, são marcadas pela possibilidade da não entrada tomar lugar como uma resposta ao comportamento oportunista (caso extremo: expropriação) por parte do país hospedeiro. A análise a seguir é baseada no artigo de Veugelers (1993)<sup>12</sup> que examina através de quais circunstâncias em um mundo dinâmico com informação assimétrica, a construção de uma reputação pelo país hospedeiro pode amenizar esse comportamento oportunista, conduzindo a um clima seguro para o investimento da EM.

As intervenções do governo hospedeiro têm sido consideradas forte o suficiente para modificar a atratividade das opções disponíveis de uma firma multinacional, embora esta não seja totalmente impotente para afetar o impacto dessas intervenções. Esta relação EM governo hospedeiro é caracterizada pelo dinamismo, como mostra a figura 2. Uma vez que a MNE incorra em custos no país hospedeiro, virando (ao menos parte deste) um investimento irrecuperável (*sunk cost*), ela perde seu poder de barganha pois perde sua liberdade de investir esses recursos em outros países.

Considerando-se um conjunto de informação perfeita e completa, é possível prever que as firmas, prevendo corretamente os incentivos ao comportamento oportunista por parte do país hospedeiro, não farão nenhum investimento, causando perdas para ambas as partes.

Embora num contexto estático o governo possa querer ter tal comportamento *ex ante*, esse não é o ótimo a se fazer *ex post*.

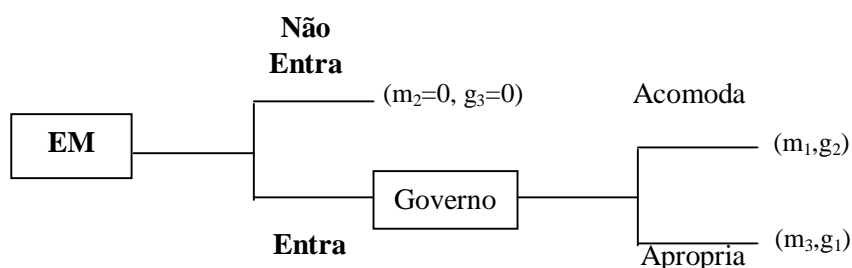
---

<sup>12</sup> Veugelers, Reinhilde. (1993). “Reputation as a mechanism alleviating opportunistic host government behavior against MNEs” The Journal of Industrial Economics, volume XLI, March 1993 pp. 1-18.

Desde que um grande fluxo de investimento multinacional é observado na realidade, junto com relativamente pouca política extrema por parte do país hospedeiro contra a EM, podemos concluir que deva existir algum mecanismo capaz de breca essa estrutura de incentivos do governo. Tal mecanismo é a *reputação* dos países hospedeiros.

As interações estratégicas entre o governo e uma firma multinacional podem ser representadas como um jogo seqüencial com informação perfeita. A figura 3 mostra a forma extensiva desse jogo:

**Figura 3** – Interações entre EM e o governo do país hospedeiro



**Fonte:** Veugelers (1993:2).

De acordo com a **figura 3**,  $g$  representa o payoff do governo,  $m$  representa o payoff da EM. Os subscritos representam a magnitude de cada payoff, onde 1 é o maior payoff e 3 é o payoff mais baixo.

O payoff de não investimento ( $m_2, g_3$ ) é zero para as duas partes. Dado que ambos os lados olharão primeiro para o arranjo mais atrativo, esses payoffs são menores que os payoffs que poderiam ocorrer com acomodação do investimento da multinacional ( $m_1, g_2$ ). A apropriação proporciona o maior payoff para o governo, uma vez que passar todo o lucro da companhia estrangeira para o governo do país hospedeiro aumenta o bem estar social. Como há custos, a apropriação poderia, por exemplo, conduzir a EM a lucros negativos abaixo de  $m_2=0$ .

Com essa estrutura de payoffs, se a EM investe, a escolha ótima do governo é apropriar ao invés de acomodar, deixando a EM numa situação pior caso ela não tivesse entrado.

Num jogo de uma rodada, o resultado será  $(m_2, g_3)$  que é Pareto dominado pelo payoff  $(m_1, g_2)$ , correspondendo à situação de entrada com acomodação do investimento.

Se introduzirmos reputação no modelo podemos chegar a outro resultado. Isso pode ser feito se considerarmos o governo do país hospedeiro como um jogador de longo prazo.

O governo do país hospedeiro joga a figura 3 com cada multinacional. Essas multinacionais são jogadoras de curto prazo uma vez que decidem se investem ou não em um determinado país uma única vez. Ao tomar tal decisão, a EM não sabe qual será a ação futura do governo (acomoda ou apropria). Portanto, ela toma uma decisão num ambiente de incerteza. Porém as jogadas anteriores do país hospedeiro com outras multinacionais podem servir como  *sinalização* dessa ação futura. Dessa forma, o governo deve considerar que sua ação hoje terá impacto não só no payoff atual mas também nos resultados futuros.

Nota-se aqui a necessidade de uma reputação construída ao longo do tempo. Porém, se considerarmos um arranjo contratual que iniba o comportamento oportunista por parte do país hospedeiro contra a empresa multinacional, é possível que esta vislumbre a entrada considerando-se o jogo num único estágio, ou seja, sem a necessidade de construção de um histórico de boa reputação por parte do país hospedeiro.

Seja um país hospedeiro diante de uma seqüência de idênticas EMs potenciais candidatas a entrar no país. Cada período de tempo é associada com uma nova potencial EM entrante. O governo deve maximizar seu payoff de longo prazo (segundo uma taxa de desconto -  $\delta$ ), onde esses payoffs de longo prazo dependem da *crença* e da *ação* da EM. Se o governo escolhe apropriar em um certo período, todas as EMs que estão operando no país serão afetadas.

Cada EM, sendo um jogador de curto prazo, tem que decidir uma vez se entra ou não no país hospedeiro, o que lhe rende um payoff de não entrada  $m_2=0$ , versus  $m_1$  em cada período em que o governo escolhe “acomodar” e  $m_3 < 0$  sempre que o governo escolhe “apropriar”. Se a EM atribui altas probabilidades ao fato do governo não apropriar num futuro próximo, ela terá um elevado lucro esperado ao entrar.

Assume-se dois tipos de governo: o “confiável”, tipo-C, e o “oportunista”, tipo-O. O tipo “oportunista” sempre tenta maximizar seu payoff contra a EM por meio da apropriação. Enquanto o governo sabe seu tipo, a EM não sabe, o que é uma fonte de incerteza. Dessa forma, a EM constrói algumas crenças de acordo com as ações anteriormente escolhidas pelo governo em questão.

“Um equilíbrio seqüencial deste jogo é um par de estratégias tal que: i- depois de qualquer história possível, cada ação da EM é a melhor resposta dado o que ela acredita, ii – depois de qualquer história possível, cada ação de cada tipo de governo é a melhor resposta dada a ação da EM e suas crenças, e iii – as crenças da EM são consistentes.” (Veugelers, 1993:05). Considerando-se que qualquer governo do tipo confiável acomodará, a característica interessante para se estudar é o comportamento do tipo oportunista. Em um contexto dinâmico, entretanto, dependendo da preferência no tempo e da estrutura de crenças da EM, a escolha ótima do governo oportunista será acomodar, sacrificando os benefícios de curto prazo dados os benefícios de longo prazo associados com crença favorável da EM e sua conseqüente entrada.

A probabilidade inicial que a EM atribui ao fato do governo ser do tipo confiável é representada por  $B_1$  enquanto  $B_n(H_n)$  especifica a probabilidade com a qual a  $n$ -ésima EM acredita que o governo seja confiável após a história  $H_n$ . Essa história  $H_n$  é um par de seqüências de ações e perfis  $[(a_{m,1}, a_{g,1}); \dots; (a_{m,n-1}, a_{g,n-1})]$  onde  $a_{g,i}$  – a ação tomada pelo país hospedeiro em  $i$  – é um elemento do conjunto  $\{Acomoda, Apropria\}$ . Similarmente,  $a_{m,i}$  representa a ação tomada pela EM no tempo  $i$ , onde  $a_{m,i} \in \{Entra, Não Entra\}$ . A EM enfrenta a seguinte estrutura de crenças:

$$(1) B_n(H_n) = \Pr\{tipoC / H_n\} = \begin{cases} 0 & \text{se } a_{g,t} = \text{Apropria para algum } t < n \\ B_{n-1} & \text{caso contrário} \end{cases}$$

Se o governo apropria, todas as multinacionais seguintes irão inferir (corretamente) que o governo é do tipo oportunista, e conseqüentemente, ajustarão suas crenças. Se o governo acomoda, as crenças devem permanecer inalteradas ou serem revisadas para cima.



A preferência temporal do governo, medida por  $\delta$ , comumente conhecida como o fator de desconto do governo ( $=1/1+r$ ), é crucial em determinar o equilíbrio que pode ser sustentado em um jogo repetido finitamente.

Dada a estrutura de crença da EM (1) e dado que a e-nésima EM tenha entrado, o payoff do governo oportunista para uma apropriação em  $n$  é  $ng_1$  (pela figura 3:  $g_1$  e  $g_2$  são os payoffs do governo do país hospedeiro quando acomoda e apropria, respectivamente). Se a apropriação demorar, por exemplo, 1 período, o payoff do governo passa a ser  $ng_2 + \delta g_1 [nx_{n+1} + (n+1)(1 - x_{n+1})]$ , onde  $x_{n+1}$  é a probabilidade da e-nésima primeira EM não entrar. Portanto, se  $x_{n+1} = 1$ , ou seja, não há mais entrada de EM, o payoff do país hospedeiro passa a ser:  $ng_2 + \delta ng_1$ , ou seja, o governo mantém o resultado  $ng_2$  de ter acomodado anteriormente e acrescenta  $\delta ng_1$  por fazer a apropriação.

Quando  $\delta$  (fator de desconto do governo hospedeiro oportunista) for maior que  $(g_1 - g_2)/g_1$ , o governo desejará sempre adiar a apropriação por um período, até mesmo se a próxima EM não desejar entrar ( $x_{n+1} = 1$ ), e nesse sentido,  $ng_1$  é menor que  $ng_2 + \delta ng_1$ . No último round a apropriação sempre será escolhida porque  $g_2 < g_1$ . A última EM irá entrar somente se atribuir uma probabilidade muito alta ao fato do governo começar sendo do tipo confiável. Mas até mesmo se nenhuma EM entrar no último round o governo ainda escolherá acomodar a penúltima, como também todas as outras, dada a restrição em  $\delta$ . Essas EMs entrarão dado que ambos os tipos de governo acomodarão. Como só a ação “acomodar” é observada, nenhuma nova informação é obtida e as crenças se mantêm consistentes  $B_1 = B_2 = \dots = B_t$ . Vale notar que  $B_i$  pode tomar qualquer valor menor que 1, inclusive 0.

Quanto maior for  $\delta$ , maior a probabilidade de acomodação.

Há portanto um trade-off entre os benefícios de curto prazo da apropriação e os rendimentos de longo prazo associados com a entrada de novas EMs. As crenças como aqui descritas, onde a EM nunca entra após uma apropriação, implica que a comunicação é feita sem custos, ou seja, a transmissão de informação ocorre instantaneamente e a EM nunca esquece, resultando no menor payoff pós-apropriação possível. Dessa forma, a

perda futura de lucros pode ser suficientemente alta de forma que o equilíbrio de reputação seja sustentável.

O resultado dependerá portanto da taxa de desconto do país hospedeiro. Se o tomador de decisões não estiver suficientemente interessado nos payoffs futuros, ele não deseja sacrificar os incentivos de curto prazo da apropriação com os benefícios de longo prazo associados com a entrada futura da EM.

Novamente, como mostrado no modelo OLI de Dunning, vemos a relevância da estrutura do país hospedeiro para a tomada de decisão da empresa multinacional. Diante disso, o próximo item se ocupa em analisar em maiores detalhes a importância do ambiente institucional no desenvolvimento econômico de um país, tendo como principal autor Douglass North.

## 5 – O ambiente institucional como fator de desenvolvimento econômico

Para Douglass North<sup>13</sup>, instituições são as “regras do jogo” em uma sociedade. Ou seja, são restrições humanamente inventadas que formam a interação humana. Como consequência, elas estruturam os incentivos nas trocas, sejam política, social ou econômicas. Dessa forma, as mudanças institucionais indicam o modo como a sociedade evolui através do tempo e, conseqüentemente, passam a ser a chave para que se entenda as mudanças históricas.

Douglass North providencia uma estrutura de análise que incorpora as instituições no estudo do desempenho econômico. É de fundamental importância entender a maneira pela qual o passado influencia o presente e o futuro. No geral, as mudanças institucionais ocorrem de maneira incremental, o que dá ao sistema a característica de *path dependence*. Portanto, o ambiente institucional auxilia o entendimento dos diferentes desempenhos econômicos dos países ao longo do tempo.

---

<sup>13</sup> North, Douglass (1994). “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, Cambridge University Press.

As instituições reduzem as incertezas, providenciando uma estrutura para o dia a dia das pessoas e para atividades mais complexas do sistema econômico. Ou seja, as instituições definem e limitam o conjunto de escolha dos indivíduos. Podem ser formais (leis) ou informais (convenções e/ou códigos de comportamento). O grau de corrupção de um país, por exemplo, como tratado no trabalho de **Henisz** (2000) discutido no item anterior, altera o ambiente institucional do país sendo importante para determinar as estratégias adotadas pelos agentes.

Separar a análise do entendimento das regras e das estratégias dos jogadores é um pré-requisito necessário para construir uma teoria das instituições. Munidos desses conceitos, a análise proposta no próximo sub-item se deterá em verificar como ocorre mudanças institucionais. Isso é de fundamental importância para que se compreenda a evolução econômica dos países. A questão fundamental para a relação entre instituições e desempenho econômico é a cooperação e coordenação entre os agentes. Isso é o escopo principal da teoria dos jogos e pode ser ilustrado pelo resultado subótimo do dilema dos prisioneiros. Ou seja, as regras do jogo podem influenciar o desempenho econômico. Quando há informação perfeita, jogos repetitivos e conhecimento dos oponentes, o resultado esperado é o comportamento cooperativo por parte dos agentes econômicos racionais e a eficiência da troca.

A teoria neoclássica se apoia fundamentalmente na hipótese de escassez e conseqüentemente concorrência. Como implicações, temos trocas sem atrito no qual os direitos de propriedade estão bem definidos e não há custos específicos. Não há custos para obter informações. Para Ronald Coase, quando é custoso transacionar, as instituições importam. Se há custos de transação, a alocação de recursos é alterada pela estrutura dos direitos de propriedade.

Direitos de propriedade são os direitos que os indivíduos têm sobre seu próprio trabalho, bem como de bens e serviços que eles possuem. Apropriação é uma função de regras legais, formas organizacionais, *enforcement*, e normas de comportamento, isto é, da estrutura institucional. Como com qualquer estrutura de direitos de propriedade os custos de transação são positivos, os direitos nunca são perfeitamente especificados Os

custos de transação têm mudado radicalmente ao longo da história e variam também fortemente entre as economias.

As instituições providenciam as estruturas de troca que (juntamente com a tecnologia empregada) determinam os custos de transação e os custos de transformação. O quão bem as instituições resolvem os problemas de coordenação e produção é determinado pela motivação dos agentes (suas funções de utilidade), a complexidade do ambiente, e a habilidade dos jogadores para decifrar ou ordenar o ambiente (mensuração e *enforcement*).

Para desenvolver-se um modelo de instituições, deve-se explorar as características estruturais de restrições informais, regras formais, e execução e o modo nos quais eles evoluem.

## 5.1 – O processo de mudança institucional

Mudanças institucionais são complicadas porque podem ser consequência de mudanças nas regras, restrições informais, tipos de *enforcement*. Entretanto, as mudanças institucionais são tipicamente incrementais ao contrário das mudanças descontínuas.

As mudanças descontínuas também têm por traz mudanças incrementais. As restrições culturais não somente ligam o passado com o presente e o futuro, mas providenciam a chave para o entendimento do curso da mudança histórica.

O principal papel das instituições na sociedade é reduzir incertezas estabelecendo uma estável (mas não necessariamente eficiente) estrutura para a interação humana. Ser estável não significa que não há mudanças. As instituições evoluem e, portanto, estão sempre alterando as escolhas.

As incertezas aparecem por conta das informações incompletas com relação ao comportamento dos outros indivíduos no processo de interação humana. Os limites computacionais do indivíduo são determinados pela capacidade da mente processar, organizar e utilizar as informações. A estrutura institucional consequente, pela

estruturação da interação humana, limita o conjunto de escolha dos atores. Portanto, há um processo incremental de mudança que resulta da interação entre economia e política. Organizações com poder de barganha suficiente usarão a política para alcançar os objetivos quando o resultado da maximização nesta direção excede o resultado de investir dentro das restrições existentes. As organizações irão também encorajar a sociedade a investir no tipo de habilidade e conhecimento que indiretamente contribuem para sua lucratividade. Tal investimento moldará o crescimento de longo prazo das habilidades e conhecimentos, os quais são as bases determinantes do crescimento econômico.

A história econômica dos EUA é um bom exemplo. Investimentos (públicos e privados) em educação reforçam a percepção de complementaridade entre desempenho econômico e investimento no crescimento e disseminação do conhecimento.

Verifica-se, ao longo da história dos incentivos institucionais, pouco esforço destinado a investimentos em conhecimento produtivo em países em desenvolvimento. Dessa forma, os incentivos são freqüentemente desencaminhados. Isso ajuda a explicar as diferentes rotas de desenvolvimento traçadas pelos países ao longo do tempo.

A sistemática do investimento em habilidades e conhecimentos e suas aplicações para a economia sugerem uma evolução dinâmica da economia que requer um jogo específico de características institucionais. Uma descrição destas características nos exige que pensemos nos assuntos de eficiência em um contexto diferente de eficiência alocativa direta. Em eficiência alocativa, obtém-se o padrão neoclássico de Pareto. A eficiência adaptativa, por outro lado, está preocupada com os tipos de regras que moldam o caminho pelo qual a economia evolui ao longo do tempo. Ela também se preocupa com a vontade da sociedade em adquirir conhecimento e aprendizado, para induzir inovações, para empreender o risco e atividade criativa de todos os tipos, tão bem quanto para resolver problemas e impasses da sociedade ao longo do tempo.

A característica de retornos crescentes para o conjunto inicial de instituições podem providenciar desincentivos à atividade produtiva criando organizações e grupos de interesse fixos nas restrições existentes. Eles moldaram a política em torno de seus interesses. Como um resultado, a economia irá evoluir políticas que reiterem os incentivos e organizações já existentes. Dessa forma, podem persistir caminhos

improdutivos. *Path dependence* significa que a história importa. Nós não podemos entender as escolhas de hoje (e defini-las em modelos de desempenho econômico) sem traçar a evolução incremental das instituições.

Diferentes regras institucionais produzirão diferentes incentivos para conhecimento tácito. É essencial ter regras que eliminem não somente falhas nas organizações econômicas mas também falhas nas organizações políticas.

As mudanças institucionais serão sempre incrementais, dada a persistência das restrições informais. Dessa forma, transformar uma estrutura institucional ineficiente requer o esforço contínuo dos agentes econômicos tanto nos aspectos formais quanto nos informais. Uma determinada estrutura institucional pode incentivar tanto atividades produtivas, desencadeando uma trajetória de desenvolvimento e crescimento, quanto atividades improdutivas que comprometam o bom desempenho das atividades econômicas.

Os próximos capítulos se ocupam em analisar o movimento de IED, principalmente no Brasil, destacando o importante papel desempenhado pela indústria de alimentos em atrair investimentos de multinacionais para o país.

## **Capítulo II – Investimentos Estrangeiros Diretos**

### **- Evidências Empíricas -**

*Este capítulo analisa a evolução do investimento estrangeiro direto nos últimos anos. Pretende-se avaliar o montante de recursos que é destinado aos países em desenvolvimento, comparando com o total investido ao nível mundial. O resultado do capítulo é destacar os principais países receptores, dentro da América Latina, bem como os setores de maior destaque. Com isso, o próximo capítulo investiga as razões e os efeitos de tal resultado.*

### **1 – Introdução**

Após o estudo do funcionamento da atividade das empresas multinacionais, pretendemos estudar o papel da América Latina em atrair investimento estrangeiro direto (IED). Além de verificar como os diferentes aspectos dos países em questão influenciam o destino desses investimentos, outra questão importante é saber se o fluxo de investimento que entra nesses países é significativo se comparado com o total investido ao nível mundial.

Para tanto, faremos um breve panorama sobre a evolução dos IED ao nível mundial. Identificada que a principal forma de entrada de empresas multinacionais na América Latina se dá por Fusões e Aquisições (F&A), este capítulo dedica um item a esse assunto. O principal banco de dados utilizado é da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), por meio de seus relatórios anuais de 1999 (sobre investimento estrangeiro direto) de 2000 (sobre Fusões e Aquisições). Maiores detalhes serão apresentados ao Brasil, pela disponibilidade de dados, reservando ao terceiro capítulo uma análise mais detalhada sobre a indústria brasileira de alimentos, dada sua importância em atrair IED para o Brasil.

## 2 – Investimento Estrangeiro Direto no Brasil – Aspectos Atuais

O total de investimento estrangeiro direto destinado ao Brasil vem crescendo nos últimos anos, coincidindo com uma maior abertura econômica e menor interferência do Estado na economia, indo ao encontro das análises de **North** (1994) e **Dunning** (1995). Essas mudanças no cenário político e econômico do Brasil colocam em dúvida os efeitos do IED (investimento estrangeiro direto) no desenvolvimento econômico brasileiro. Em uma economia fechada, os efeitos do IED - que tem sua melhor expressão através das atividades de empresas multinacionais (MNs) - tinham seu papel melhor definido, visto que:

- a) as empresas multinacionais eram a principal fonte de entrada de capitais pois o Brasil tinha um mercado fechado internacionalmente;
- b) as MNs contavam com uma rentabilidade alta, pois havia uma grande reserva de mercado e o consumidor interno não tinha acesso a importações;
- c) as multinacionais tinham que contar com fornecedores locais, o que favorecia o desenvolvimento nacional em atividades de maior valor agregado;
- d) a maior propensão ao comércio internacional das MNs em relação às empresas brasileiras facilitava o acesso do País ao mercado externo. (Zockun, 1996:12)

Considerando o processo de abertura econômica que vem se intensificando no Brasil desde 1989, o papel do IED muda de figura. A globalização, ao aumentar a concorrência, obriga a busca de maior eficiência para que as empresas tenham seu mercado assegurado ao nível mundial. Daí as atividades das MNs auxiliarem na ampliação da divisão internacional do trabalho. É preciso explorar as vantagens comparativas e competitivas de cada país para obter ganhos de eficiência.

Agora surgem dúvidas com relação aos reais efeitos das MNs nos países hospedeiros. Se a abertura “levar o País a uma especialização muito estreita, em áreas mais suscetíveis a mudanças tecnológicas e à fácil realocação do capital, a presença das MNs pode torná-lo mais vulnerável às decisões de mudanças de localização.” (Zockun, 1996:12)

Se às subsidiárias for concedida apenas a função de montagem dos componentes importados, os efeitos de inovação tecnológica serão menos perceptíveis. O IED não será



muito expressivo no que diz respeito às transformações no padrão de vantagens comparativas da região, , como mostrado por **Dunning** (1995) pela análise “OLI” investigando os impactos no país hospedeiro de entrada de empresas multinacionais. Três questões fundamentais se apresentam no caso brasileiro:

a) O movimento de fusões e aquisições (F&A) pode se dar sem que haja impacto líquido sobre o investimento nacional? Se o IED ocorrer por meio de aquisições de empresas nacionais por empresas estrangeiras, havendo uma desnacionalização da indústria, há dúvidas se isso afeta o investimento líquido no país. Isso vem ocorrendo de forma cada vez mais expressiva no mundo todo. É uma maneira rápida de uma empresa entrar em outro país, aumentando sua participação de mercado e eliminando uma possível concorrente, o que lhe proporciona ganhos de eficiência também por meio de aumentos da escala e especialização da produção.

b) O IED pode ter uma contribuição mais expressiva no desenvolvimento tecnológico do país hospedeiro? Como as MNs não estão mais explorando ganhos em países protegidos, a concorrência se torna maior (em um cenário globalizado), o que aumenta a preocupação com ganhos de eficiência e, por conseqüência, com inovações tecnológicas. “Isso significa que a localização do IED se orienta tanto pelas vantagens competitivas da região hospedeira como pelo potencial de ganho de inovação e produtividade que ela oferece. Se as MNs não detectassem a possibilidade de auferir ganhos de inovação tecnológica no Brasil, ao invés de investir aqui elas optariam em exportar para cá.” (Zockun, 1996:13), ou seja, não haveria vantagens de se internalizar o mercado. Pela análise de **Dunning** (1995), para a empresa multinacional não seria interessante produzir com sua dotação “O” no país em questão, sendo mais interessante atuar nesse mercado via comércio e não pela produção direta.

c) O IED poderia desestimular o empreendedor local, ao ocupar as atividades onde há vantagens competitivas e maior potencial de inovação? O IED vem aumentando sua participação na formação bruta de capital fixo brasileiro de forma significativa nos últimos anos. O IED é um dos modos mais rápidos de “se obter tecnologia, capacitação gerencial, acesso às redes internacionais de

produção, distribuição e marketing”. (Zockun, 1996:14). Esses instrumentos são de grande valia para o desenvolvimento econômico podendo, portanto, impulsionar e não desestimular, o empreendimento nacional.

### **3 - Panorama geral dos Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil e na América Latina**

As **figuras 4 e 5** mostram o crescimento IED mundial, comparando os anos de 1988 e 1997. Parcela significativa desse fluxo de IED ocorre entre os países desenvolvidos, porém o crescimento da parcela destinada aos demais países aumenta de forma mais significativa.

Segundo dados da UNCTAD (2000:45), em 1999 a América Latina atraiu 90 bilhões de dólares em Investimento Estrangeiro Direto (IED), quase quatro vezes o verificado em 1998.

Em 1999, a América do Sul passou a responder por 80% do total dos IED destinados à América Latina e Caribe. Em 1998, essa parcela era de 70%. Merece destaque o aumento da importância dos países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).

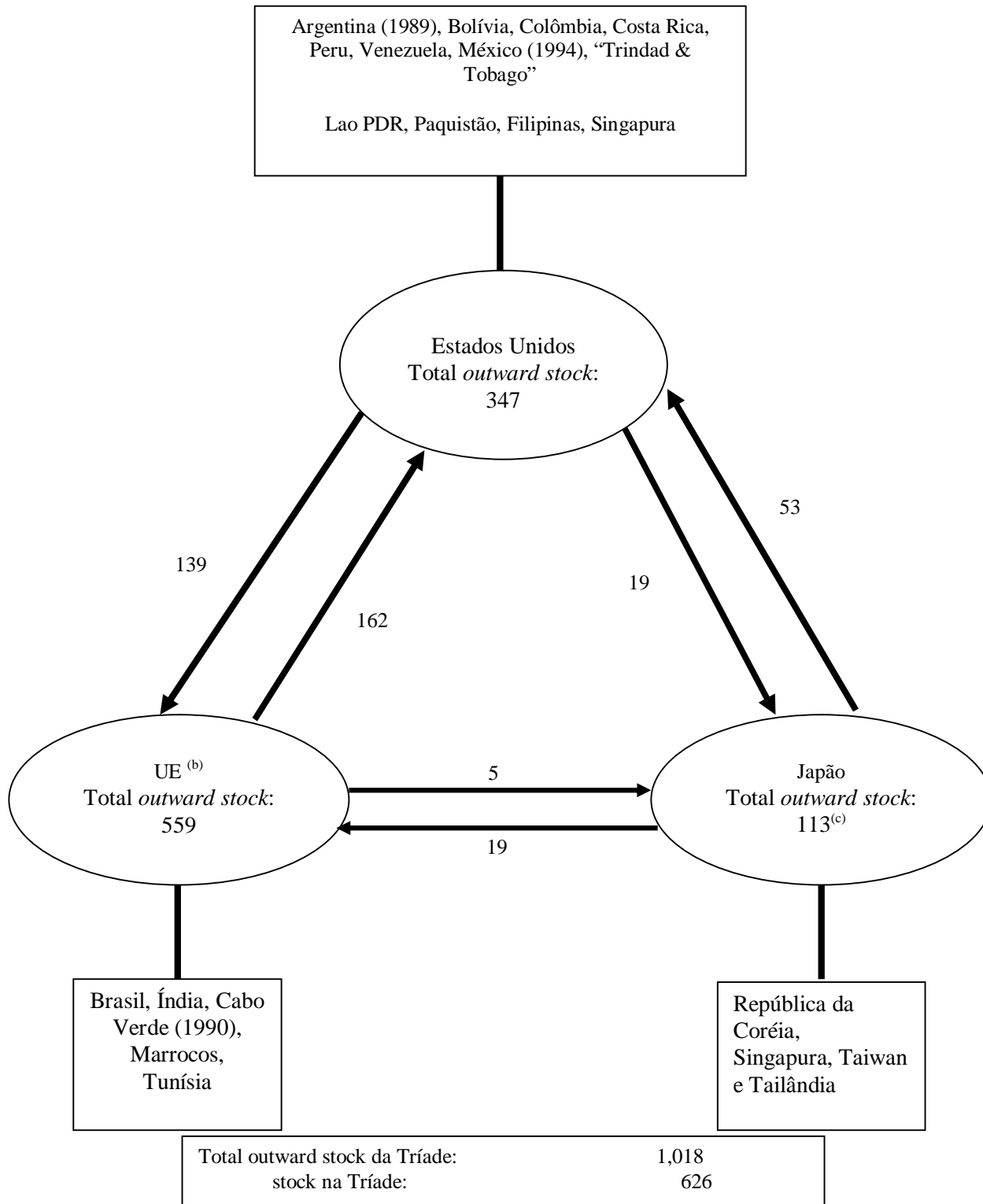
Em 1999, o Brasil foi, pelo 4º ano consecutivo, o líder em atrair IED para a região, atraindo US\$ 31,4 bilhões. Em 1998, o Brasil atraiu US\$ 28,5 bilhões em IED.

Interessante notar que o Brasil não aparece entre os primeiros países da América Latina e Caribe quando se olha o IED como porcentagem da formação bruta de capital fixo. O destino principal continua sendo serviços (*non-tradable*) e indústria de manufaturados produzidos principalmente para o mercado interno. O total de operações envolvendo F&A externas (privatizações) caiu de 29 bilhões de dólares em 1998 para US\$ 21 bilhões em 1999. Argentina mais do que triplicou o nível de IED de 1998, atingindo US\$ 23 bilhões em 1999, tomando o lugar do México como segundo maior receptor de IED da região. Só a privatização da YPF –Yacimientos Petrolíferos Fiscales – comprada pela TNC Repsol espanhola atraiu US\$ 13 milhões.

O caso do Chile é similar. O país aumentou significativamente sua importância relativa como país hospedeiro, recebendo US\$ 9 bilhões em 1999. Isso foi, em grande parte, resultado da aquisição da geradora e distribuidora de energia Enersis-Endesa Chile pela TNC Endesa España por US\$ 35 milhões.

Os movimentos de capital observados sugerem que os investidores externos dão mais importância à estabilidade da estrutura institucional e política do que a crises macroeconômicas conjunturais, indo ao encontro de **North** (1994). Brasil e Chile foram os que mais receberam investimentos, vis-à-vis Paraguai, Colômbia, Equador e Venezuela que tiveram reduzido o fluxo de IED. Há uma diferença interessante entre o papel e as conseqüências estruturais do IED no México e Caribe e o dos outros países da América Latina. Os recentes IED na América do Sul têm se concentrado em serviços *non-tradables*, manufaturados para o mercado local e atividades intensivas em recursos naturais. Isso não transforma a estrutura de exportação desses países, altamente concentrada em commodities e recursos naturais básicos. Em países como México e Caribe, empresas multinacionais têm usado a região como plataforma de exportação para o mercado norte-americano. Isso vem alterando a posição competitiva desses países e redirecionando sua estrutura produtiva e comercial em direção ao mercado externo, exportando automóveis, eletrônicos e indústria têxtil. Portanto, conforme **Dunning** (1995), as vantagens “L” específicas de cada país irão atrair empresas cujo ramo de atividade vislumbrem melhores resultados para a matriz e, portanto, o país de origem, o que causa diferentes impactos no país hospedeiro, como mostrado na **figura 1**.

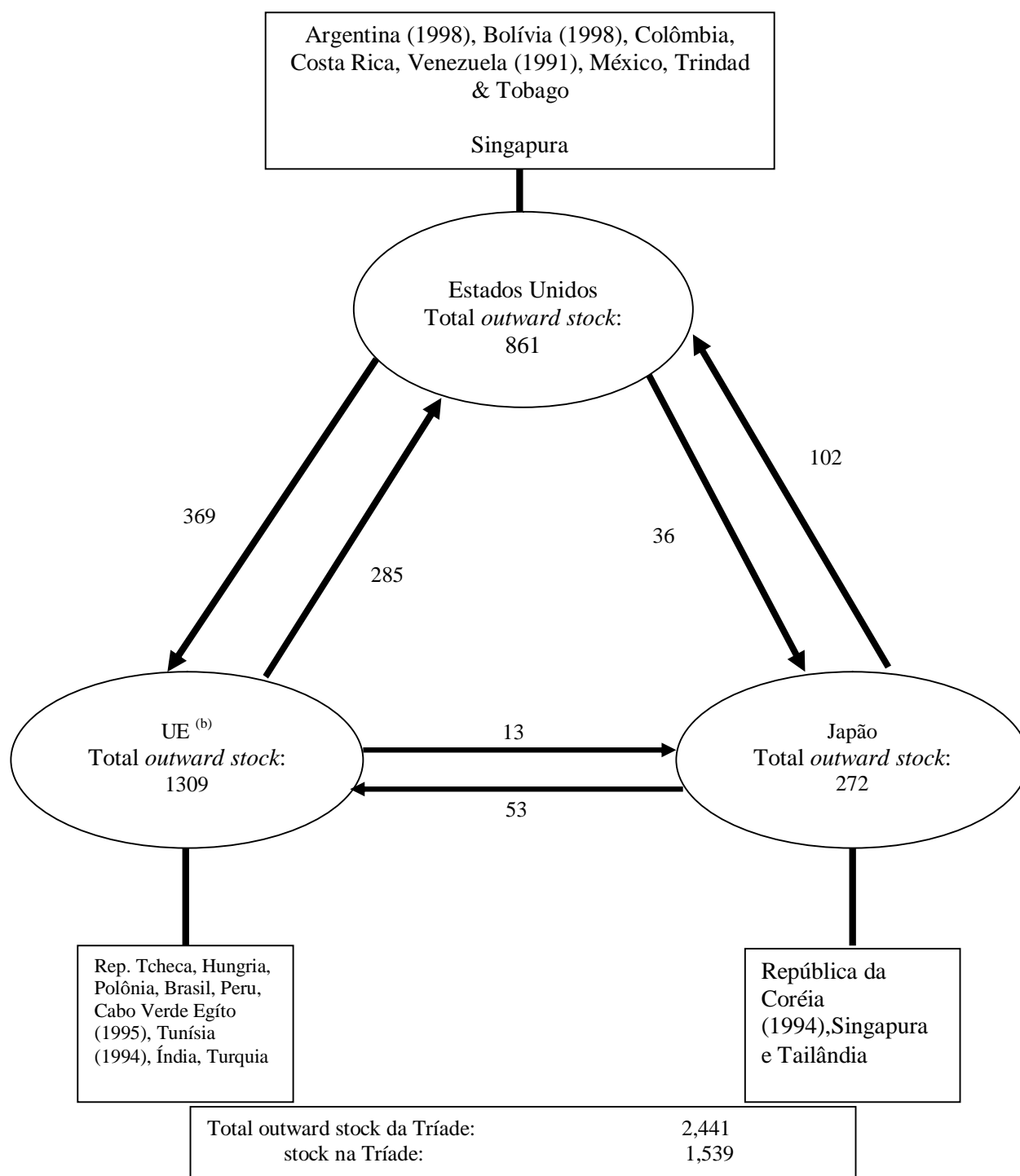
**Figura 4** – Estoque de IED entre a Tríade e países onde o IED da Tríade é dominante <sup>(a)</sup>  
(bilhões de dólares) - 1988



(a), (b) e (c) <sup>13</sup>

Fonte: UNCTAD (1999:22)

**Figura 5** - Estoque de IED entre a Tríade e países onde o IED da Tríade é dominante <sup>(a)</sup>  
(bilhões de dólares) - 1997



(a), (b) e (c)<sup>14</sup>

Fonte: UNCTAD (1999:22)

<sup>14</sup> (a) O país hospedeiro onde os membros da Tríade somam ao menos 30% do total de fluxo de IED durante um período

Os dados da **tabela 1** mostram que há um interesse crescente de países industrializados em investir em países da América Latina.

De 1990 até 1995, os investimentos diretos dos EUA no Ocidente tiveram forte expansão. Canadá é o maior país hospedeiro do hemisfério, seguido pelo México, Brasil e Argentina. O ranking é o mesmo para investimento direto total e para a indústria de alimentos.

**Tabela 1** – Investimentos Diretos dos EUA no Hemisfério Ocidental

País/Região	1993	1994	1995	1996	1994 (Variação % de 1993)	1995 (Variação % de 1994)	1995 Parcela do Total
	<i>Bilhões de Dólares</i>				<i>%</i>		
Total do investimento estrangeiro direto	558.7	640.3	717.6	796.5	15	12	100
Ind. de alimentos	25.8	29.6	32.4	36.2	15	9	100
Total do investimento direto no Canada	69.6	78.0	85.4	91.6	12	9	12
Ind. de alimentos	3.6	4.8	5.1	5.4	33	6	15
Total do investimento direto na Am. Latina	101.9	115.0	128.3	144.2	13	12	18
Ind. de alimentos	5.6	6.6	7.5	9.3	18	14	26
Total do investimento direto no México	15.2	16.2	16.0	18.7	7	-1	2
Ind. de alimentos	2.4	2.8	2.9	4.0	17	4	11
Total do investimento direto na Am. Central	13.7	23.8	18.6	19.6	4	-22	2
Ind. de alimentos	0.3	0.4	0.3	0.3	33	-25	1
Total do investimento direto no Caribe	41.1	47.4	47.7	53.2	15	1	7
Ind. de alimentos	<0.1	<0.1	<0.1	<0.1	0	0	<0.1
Total do investimento direto na Am. do Sul	31.5	37.1	46.9	52.2	18	26	7
Ind. de alimentos	2.9	3.4	4.2	4.9	17	24	14
Total do investimento direto no Brasil	16.8	18.4	23.7	28.2	10	29	3
Ind. de alimentos	1.5	1.6	2.3	2.9	7	44	8
Total do investimento direto na Argentina	4.3	5.4	7.5	8.1	26	39	3
Ind. de alimentos	0.7	0.9	1.0	1.0	29	11	6

Fonte: Economic Research Service compiled from U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis data, in **Bolling et alii**, 1998:6.

As companhias de processamento de alimentos americanas investiram mais de US\$11 bilhões em filiais nas outras nações do Hemisfério Ocidental em 1995, quase o dobro do nível obtido em 1990. Esses investimentos representam um terço do total investido no exterior pelas companhias americanas. (Bolling *et alii*, 1998:vi).

O **anexo 1** traz os investimentos estrangeiros diretos feitos no Brasil, por país de origem dos recursos, de 1995 a 1999. Os Estados Unidos foram o primeiro no ranking em todos os anos de análise, respondendo por 25% do total investido em 1996 e 29,3% em 1999. O **anexo 2** mostra os investimentos estrangeiros diretos no Brasil distribuídos por atividade econômica. A importância relativa da indústria de alimentos e bebidas fica evidenciada quando se leva em consideração o volume de recursos necessários para uma transação nesse setor *vis-à-vis* outros setores como telecomunicações, por exemplo. Portanto, responder por 4,5% do total dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos destinados ao Brasil em 1999 não é nada desprezível. Alimentos e bebidas ficou atrás de setores como correio e telecomunicações (28,3%) e eletricidade, gás e água quente (10,8%), estando muito próximo a setores como fabricação e montagem de veículos automotores (6,64%) e fabricação de produtos químicos (4,6%).

O crescimento do investimento americano em países estrangeiros pode ser atribuído a vários fatores. Entre eles:

- Nos últimos anos, muitos países liberalizaram suas regras sobre comércio exterior,
- Crescimento populacional, o que aumenta a demanda por alimentos de um modo geral,
- Aumento na renda o que aumenta a demanda por alimentos processados, aumentando também a demanda por alimentos diferenciados (*diet*, mais saudáveis...),
- Maior estabilidade de muitos países o que torna o ambiente mais favorável para o aumento dos investimentos, tanto nacionais quanto estrangeiros,
- Acordos regionais de comércio, como NAFTA (Canadá, USA e México) e Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai), o que incentiva os investidores. (Bolling *et alii*, 1998:vi).

Segundo o modelo de **Dunning** (1995), esses fatores reforçam o interesse da empresa multinacional utilizar suas vantagens "O" num país específico, que tenha vantagens "L", sendo lucrativo então atuar nesse mercado via produção direta e não só via comércio.

Esses investimentos parecem ter efeitos benéficos na economia do país hospedeiro, por contribuírem para a base de produção de alimentos. A produção de

alimentos processados no país hospedeiro pode ser obtida a custos menores quando comparado aos seus custos dos alimentos importados. Ao mesmo tempo, o investimento direto no país hospedeiro cria empregos, aumenta o investimento doméstico bruto, e eventualmente pode gerar fluxos de exportação, gerando divisas ao país. Canadá, México, Brasil e Argentina respondem por US\$9.9 bilhões (90%) dos US\$11 bilhões totais dos investimentos estrangeiros diretos das companhias americanas no Hemisfério Ocidental. (**Bolling et alii**, 1998:vi).

Países de baixa renda que desfrutam de propensão marginal a consumir mais elevada podem se defrontar com aumentos significativos de demanda por alimentos nos períodos de aceleração do crescimento econômico. Esse foi exatamente o caso brasileiro, logo após o sucesso do plano de estabilização de 1994<sup>15</sup>. Além da resposta da demanda ao crescimento que se seguiu aos primeiros anos do Plano Real, o efeito redistributivo da estabilização monetária provocou um aumento sem precedentes nos volumes vendidos de alimentos, especialmente os de maior valor adicionado, como laticínios. Tal comportamento na demanda de alimentos desses países funciona como atrativo para as empresas multinacionais. Isso fica ainda mais reforçado se levarmos em consideração o fato que, de maneira geral, os países de origem desses investimentos apresentam mercados consumidores estagnados. Ou seja, suas taxas de crescimento refletem praticamente apenas seu crescimento vegetativo. Esses aspectos serão explorados em maiores detalhes mais a frente, em estudo específico sobre mercado consumidor brasileiro.

Os dados da **tabela 2** mostram o aumento dos investimentos estrangeiros diretos na América Latina. Segundo **Bonelli** (2000:5), no primeiro trimestre de 1999 o IDE anunciado na região latino-americana teve um surpreendente crescimento de 54% com relação ao mesmo período do ano anterior. Há uma grande concentração no Brasil, Argentina e Chile (**Bonelli**, 2000:13).

---

<sup>15</sup> Esse aspecto é melhor explorado por Caves, Richard (1996) "Multinational enterprise and economic analysis" Second Edition. Cambridge surveys of Economic Literature.



**Tabela 2** – Fluxos de IDE Anunciados na América Latina: Primeiro Trimestre de 1998 e 1999.

Países	Valores em 1998*	Número de Projetos	Valores em 1999*	Números de Projetos
Argentina	1.605	16	5.400	37
Bolívia	10	4	13	1
Brasil	6.112	34	8.167	41
Chile	326	8	177	5
Paraguai	35	1	100	1
Uruguai	84	2	229	2
1 – Soma	8.172	65	14.086	87
2 – Total	9.575	87	20.703	134
(1) / (2) em %	85,35	74,71	68,04	64,92

Fonte: Gazeta Mercantil Latino-Americana (5-11 de abril de 1999), in (Bonelli, 2000:14) / \* US\$ milhões

A **tabela 3** mostra a estrutura das inversões diretas na Argentina, por origem de capital e tipo de operação, como porcentagem dos valores totais, onde é possível perceber a importância das transações envolvendo capital estrangeiro, compras e fusões e aquisições.

**Tabela 3** - Estrutura das Inversões Diretas na Argentina, por Origem de Capital e Tipo de Operação (Em % e Valores Totais em US\$ Bilhões)

	1990/1998	1999/2000	Total
Estrangeira	64.2	63.1	63.9
Compras	42.3	4.1	31.2
F&A	30.3	3.6	22.5
Privatização	12.0	0.4	8.7
Formação de Capital	27.7	95.9	68.8
<i>Greenfield</i>	19.8	48.1	27.9
Ampliação	38.0	47.9	40.8
Nacional	34.3	23.3	31.1
Compras	21.8	3.3	17.7
F&A	9.7	3.3	9.3
Privatização	12.1	0.0	9.5
Formação de Capital	78.2	96.7	82.3
<i>Greenfield</i>	17.8	22.0	18.7
Ampliação	60.4	74.7	63.5
Indeterminado	1.6	13.5	5.1
Total	100.0	100.0	100.0
Valor (US\$ Bilhões)	131.1	54.3	185.3

Fonte: CEP (1999, n. 23, Tabela 8.1), in Bonelli (2000:17)

Os investimentos de empresas brasileiras na Argentina representaram 54% dos investimentos bilaterais desses países entre 1990 e 1997. Entre 1998 e 2000 essa parcela

foi de 30%, havendo uma inversão pois os investimentos de empresas argentinas no Brasil nesse período representaram 70% dos investimentos bilaterais diretos entre Brasil e Argentina enquanto que no período anterior, esse valor foi de 45,7%, como mostra a **tabela 4**.

**Tabela 4 - Fluxos Bilaterais de Investimentos Diretos**

	1990/1997	%	1998/2000	%	Total	%
Investimentos das Empresas Brasileiras na Argentina	1207	54.3	1529	22.2	2736	30.0
Investimento das Empresas Argentinas no Brasil	1017	45.7	5355	77.8	6372	70.0
<b>Total (Fluxo Bilateral)</b>	<b>2224</b>	<b>100.0</b>	<b>6884</b>	<b>100.0</b>	<b>9108</b>	<b>100.0</b>

Fonte: CEP (1998, n. 20, Tabela 8.1). in **Bonelli** (2000:18)

#### 4 - F&A: principal estratégia de entrada no mercado brasileiro

Após investigar a entrada de investimentos estrangeiros diretos voltamos ao ramo "B" da **figura 2** onde a empresa decide qual a melhor estratégia de entrada. A principal forma de entrada dos investimentos estrangeiros diretos na América Latina, sobretudo no Brasil, se dá via fusões e aquisições (F&A).

O **anexo 3** mostra o número total de fusões e aquisições feitas no Brasil entre 1993 e 1998. Se, como discutido anteriormente, a liderança do setor de alimentos e bebidas não ocorre no anexo 2, quando se vê o fluxo de investimentos estrangeiros diretos, dado que os negócios nesse setor necessitam de recursos menores comparando-se com outros, como telecomunicações, a liderança no total de fusões e aquisições é evidente. Em 1993 o setor de alimentos bebidas e fumos registrou 28 fusões e aquisições no Brasil, o que correspondeu a 21% do total feito no país, sendo o setor líder no ranking. Para os outros anos, o setor manteve a liderança totalizando entre 1993 e 1998 196 fusões e aquisições, o que corresponde a 12,34% do total.

Desde 1992, a indústria de alimentos e bebidas aparece com destaque entre os setores com maior número de fusões e aquisições. A **tabela 5** ilustra isso. De 1992 a 1998, a participação percentual do setor alimentos, bebidas e fumo no total de fusões e aquisições no Brasil foi de 21, 19, 12, 11, 12, 13 e 10%, respectivamente, sendo seguida por metalurgia e siderurgia (19% em 1992), química e petroquímica (12% em 1993), instituições financeiras (9% em 1994, 1995 e 1996, 10% em 1997) e telecomunicações (9% em 1998). Merece destaque o fato de que esse aumento no número de fusões e aquisições proporcionou ao setor de alimentos, bebidas e fumo no Brasil um movimento de concentração de capital.

Os dados desta tabela sinalizam que a indústria de alimentos vem passando por um processo de acirramento competitivo com o rápido crescimento do IDE aliado ao dinamismo das F&A. Dados da Gazeta Mercantil, publicados em outubro de 1997, já mostravam que dentre as 15 maiores empresas da indústria de alimentos no Brasil, as 10 primeiras eram estrangeiras.

**Tabela 5** – Fusões e Aquisições feitas no Brasil, por setor industrial.  
Período: 1992 a 1998

Setor	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total Setor*	Part. % no Geral**
Alimentos, bebidas e fumo	12	28	21	24	38	49	36	208	<b>12,6</b>
Instituições Financeiras	4	8	15	20	31	36	28	142	<b>8,6</b>
Química e Petroquímica	4	18	14	13	18	22	25	114	<b>6,9</b>
Metalurgia e siderurgia	11	13	11	9	17	18	23	102	<b>6,2</b>
Seguros	1	1	8	9	16	24	15	74	<b>4,5</b>
Elétrico e Eletrônico	2	7	5	14	15	19	9	71	<b>4,3</b>
Telecomunicações	1	7	5	8	5	14	31	71	<b>4,3</b>
Outros	23	68	96	115	188	190	184	864	<b>52,5</b>
<b>Total das Fusões</b>	<b>58</b>	<b>150</b>	<b>175</b>	<b>212</b>	<b>328</b>	<b>372</b>	<b>351</b>	<b>1.646</b>	<b>100,0</b>

Fonte: KPMG (1998), in Faveret (1999: 03).

\*Soma de 1992 até 1998.

\*\* $(\text{Soma de 1992 até 1998})/(\text{Total das Fusões})$ .

Esses números devem ser analisados com uma certa cautela. O destaque do setor é inquestionável, porém os valores variam muito a depender da fonte utilizada.

Segundo a consultoria PricewaterhouseCoopers, o Brasil realizou em 2001 um total de 561 fusões e aquisições. Já para a consultoria KPMG, esse total foi de 340 e para a Ernst & Young o número total de operações foi de 258. As disparidades sempre ocorreram. Em 2000, por exemplo, para as mesmas consultorias os valores foram de 621, 353 e 392, respectivamente. Uma das principais razões para isso, é que a principal fonte utilizada pelas consultorias é a própria imprensa. Porém, muitos negócios anunciados não chegam a ser concretizados. A compra da Garoto pela Nestlé, por exemplo, já foi anunciada mas o caso está sendo analisado pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica). O fato é que quando um negócio anunciado não chega a ser efetivado, muitas vezes permanece na soma total das operações, inflando os resultados. Nos total dos últimos cinco anos, para a KPMG aconteceram 1.721, já para a PricewaterhouseCoopers esse número alcançou 2.687 e para a Ernst & Young, o resultado é 1.730.

Seja qual for a fonte e a metodologia de análise, o destaque do setor alimentos e bebidas em realizar operações do tipo fusões e aquisições é inegável. Desde o plano Real,

o setor mantém o destaque garantindo o segundo lugar no primeiro trimestre de 2002, com cinco transações, perdendo apenas para o setor financeiro, que registrou dez negócios, segundo a KPMG. No primeiro trimestre de 2001, houve 8 fusões e aquisições no setor de alimentos e bebidas. A estratégia verificada desde o início do plano Real se mantém: a compra de empresas regionais de marcas fortes em alimentos e bebidas por empresas estrangeiras. Exemplos disso são o grupo americano Osi comprando a Predileta Alimentos e o irlandês Kerry Group comprando a mineira Nutrir. Mesmo com o crescimento da participação de empresas nacionais envolvidas no processo de fusões e aquisições, o volume respondido por empresas estrangeiras continua predominante. Segundo a KPMG, em 2001 houve 340 transações, das quais 146 foram feitas entre empresas nacionais. Esse valor é superior ao verificado em 2000 quando, do total de 353, 123 fusões e aquisições foram feitas por investidores nacionais, restando 230 para investidores estrangeiros.

O **anexo 4** mostra as principais F&A feitas na indústria brasileira de alimentos e bebidas, de 1988 até agosto de 2001, discriminadas por empresa adquirida e empresa compradora. É interessante notar que tais F&A ocorrem entre empresas líderes, o que colabora para a concentração do setor.

No que diz respeito à nacionalidade das F&A, a **tabela 6** nos mostra que tem havido uma forte desnacionalização das empresas brasileiras que passam para o controle de empresas da América Latina, sobretudo argentinas. Analisando-se os dados do **anexo 4** em conjunto com a **tabela 6** notamos o destaque de algumas empresas multinacionais de grande atuação no mercado internacional que expandiram fortemente seus negócios no Brasil nos últimos anos. Destaca-se a Nestlé (Suíça), Parmalat (Itália), Danone (França), Sara Lee (EUA), Best Foods (EUA), Grupo Macri (Argentina), Círio (Itália), Philip Morris (EUA), entre outras como mostra o anexo 4.

Percebemos então que, mesmo com as peculiaridades do setor no que diz respeito à regulação comercial e às barreiras à entrada na indústria, a continuidade desse processo de F&A vem aproximando a agroindústria aos padrões de concentração e globalização de outros setores. O **anexo 5** mostra o número de fusões e aquisições realizadas nos países do Mercosul entre 1992 e 1998, onde é possível ver a liderança brasileira em número de operações dentro do bloco.

**Tabela 6** – Nacionalidade da Empresa compradora na Indústria de Alimentos, de 1996 até março de 1997

<b>Países</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
<b>Argentina</b>	12	23.1
Estados Unidos	12	23.1
Brasil	11	21.2
Itália	9	17.3
Austrália	2	3.8
França	2	3.8
Inglaterra	2	3.8
Suíça	1	1.9
Uruguai	1	1.9
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>100.0</b>

Fonte: Cebrap - Gazeta Mercantil (25/08/97).

A **tabela 7** mostra a evolução da participação do capital estrangeiro no total de fusões e aquisições feitas no Brasil, desde 1994 até o primeiro semestre de 2000. Segundo a KPMG<sup>16</sup> o Brasil se destaca pelo tamanho, diversidade e potencial de sua economia, tornando-se o mercado mais atrativo para compras e alianças empresarias da América Latina. No primeiro semestre de 2000, foram fechados 172 negócios, valor 21% superior ao registrado no mesmo período de 1999. No primeiro semestre de 2000, lideravam o ranking o setor de tecnologia da informação, com 32 operações, seguido pela indústria de petróleo, com 25 F&A, e pelo setor de alimentos, bebidas e fumo que teve um total de 17 negócios.

<sup>16</sup> Pesquisa divulgada pela Gazeta Mercantil Latino-Americana, de 7 a 13 de agosto de 2000, página 8.

**Tabela 7** – Número de Fusões e Aquisições realizadas no Brasil

Ano	Capital Doméstico	%	Capital Internacional	%	Total
1994	81	46.3	94	53.7	175
1995	82	38.7	130	61.3	212
1996	161	49.1	167	50.9	328
1997	168	45.2	204	54.8	372
1998	130	37.0	221	63.0	351
1999	101	32.7	208	67.3	309
2000*	52	30.2	120	69.8	172

Fonte: KPMG, *in* Gazeta Mercantil Latino-Americana, 7 a 13 de agosto de 2000, p.8

\*Até o primeiro semestre

Foram realizadas 2.127 operações de F&A. no período 94-2000. 60% dessas operações tiveram presença de capital estrangeiro. O setor de alimentos apresentou um total de 269 F&A, o que representa 12% do total. Desse volume, 57% das operações contaram com capital externo, ou seja, compra do controle de companhias locais ou associações para a criação de uma terceira empresa..

Apenas no ano 2000 o setor de alimentos perdeu a liderança no ranking do número de fusões e aquisições para os setores de Tecnologia da Informação e Internet, que somaram 57 negócios enquanto que o setor de alimentos totalizou 36 operações, ficando em segundo lugar com 10% do total. Os motivos principais apontados pela consultoria KPMG para essa reestruturação do setor são a pulverização dos negócios, o mercado consumidor, a chance de larga escala e o fato de grande parte das empresas nacionais serem familiares, muitas delas apresentando problemas de sucessão num quadro de endividamento.

No ano 2000, 34% dos investimentos estrangeiros que entraram no Brasil por meio de compra de empresas nacionais vieram dos EUA.

## Capítulo III – Investimentos Estrangeiros Diretos na Indústria Brasileira de Alimentos: Fatores de Atração e Efeitos

*Como evidenciado no capítulo anterior, o Brasil tem grande destaque em atrair investimento estrangeiro direto para a América Latina. O setor de alimentos mostra-se um dos principais receptores. Este capítulo explora tal resultado, verificando as razões para tal fluxo de IED e sua estratégia predominante de entrada ser F&A, analisando os efeitos para a indústria brasileira.*

### 1- Introdução

A indústria brasileira de alimentos e bebidas, por ter grande destaque em atrair investimentos de multinacionais, será estudada mais detalhadamente neste capítulo. Para avaliar o impacto de investimentos estrangeiros diretos, estudaremos as variações no nível do investimento nacional, focando questões como concentração de capitais e variações no volume de emprego. Para tanto, utilizaremos dados da RAIS, Banco Central do Brasil, IBGE entre outros.

O objetivo principal da análise é verificar as mudanças nos hábitos de consumo nacionais, explicando dessa forma como o mercado brasileiro é capaz de atrair tamanho volume de investimento estrangeiro direto no setor de alimentos e sinalizar as alterações que tais investimentos estão causando no parque industrial nacional. Para investigar esse último aspecto, exploramos os dados da RAIS sobre ocupação de pessoal e remuneração média, comparando-se a indústria de alimentos com outros setores nacionais. Dessa forma é possível avaliar os impactos dos investimentos estrangeiros diretos na indústria brasileira de alimentos.

É preciso ter em mente os autores estudados no primeiro capítulo para que seja feita a interpretação das hipóteses apresentadas ao caso brasileiro. Ou seja, é possível verificar, como proposto por **North** (1994), a importância do ambiente institucional em definir o destino dos investimentos estrangeiros diretos. Isso possibilita o entendimento do destaque brasileiro, dentro da América Latina, em atrair investimentos estrangeiros



diretos. Lembrando aqui o modelo de **Henisz** (2000) **Veugelers** (1993), além da decisão de entrada a maneira como essa ocorre é de fundamental importância para que se entenda os efeitos dessa estratégia tanto no país de origem quanto no país hospedeiro, como mostrado por **Dunning** (1995), com a estrutura OLI.

## **2 - O mercado brasileiro de alimentos como principal fator de atração de IED**

Como fator de atração do capital estrangeiro direto no setor de alimentos e bebidas brasileiro, merece destaque o mercado nacional. Além das suas dimensões, a estabilidade econômica atingida com o Plano Real possibilitou a expansão do consumo de vários alimentos, sobretudo os de maior valor agregado, como mostra a **tabela 8**.

As empresas multinacionais no setor de alimentos do Brasil são atraídas, principalmente, pela sofisticação da cesta de consumo. Portanto, a expansão do mercado consumidor é o carro chefe para a entrada de empresas estrangeiras nesse ramo de atividade. Além da sofisticação da cesta de consumo, a estabilidade econômica favorece ao consumidor reduzir o tempo de aquisição de produtos. Ou seja, com um cenário econômico mais estável, sem grandes perdas salariais ao longo do mês por conta da inflação, o consumidor aumenta a frequência com que realiza compras ao longo do mês. Isso facilita o consumo de produtos novos, pois é possível consumir menores quantidades para que se conheça novas marcas, o que favorece o aumento da parcela de mercado de empresas multinacionais, dada a maior facilidade para que o consumidor conheça novos produtos.

Outro efeito importante da estabilização econômica é que agora as distorções no nível de preço tornam-se menores, facilitando a tomada de decisão do consumidor. Ou seja, com preços estáveis, o consumidor consegue comparar melhor os produtos, principalmente ao longo do tempo, facilitando escolhas e eventuais trocas, pois o nível de preço torna-se uma variável mais informativa que antes, com menos distorções.

**Tabela 8** – Evolução do Consumo Brasileiro

(em quilos por habitante / ano)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	00/94** (%)	Var. anual média***
Salsicha	0,53	0,74	0,79	0,94	0,98	1,0	0,97	83,02	25,61%
Leite*	11,02	13,41	13,59	13,84	13,05	13,96	13,17	19,51	-0,47%
Leite em Pó	0,65	0,76	0,74	0,78	0,75	0,71	0,71	9,23	-5,15%
Macarrão	2,97	3,34	3,36	3,36	3,54	3,48	3,31	11,45	1,78%
Biscoito	2,75	3,43	3,83	4,34	4,75	4,77	4,37	58,91	24,66%
Café em pó	1,56	1,81	2,01	2,09	2,07	2,09	1,93	23,72	6,80%
Chocolate	0,47	0,62	0,74	0,82	0,73	0,66	0,65	38,30	1,12%
Vinho de Mesa*	0,18	0,24	0,26	0,28	0,27	0,36	0,37	105,56	34,04%
Refrigerante*	34,4	46,6	48,3	50,6	54,3	57,8	59,7	73,55	20,71%
Cerveja*	28,5	31,8	31,3	31,9	33,3	33,3	32,6	14,39	4,05%

\* em litros por habitante / ano.

\*\* Variação Percentual de 1994 a 2000.

\*\*\* Variação Anual de 1995 a 2000.

Fonte: ACNielsen.

A **tabela 9** traz informações que reforçam esses dados, mostrando a evolução do consumo per capita de alimentos de maior valor agregado, carnes processadas, perecíveis no pós-real, mostrando o aumento no consumo desses itens. Carnes congeladas e processadas, por exemplo, tiveram um incremento de 235% no consumo per capita comparando-se 1993 com 1998. A tabela 10 compara o consumo per capita de carnes no Brasil e nos Estados Unidos, mostrando o potencial de crescimento do mercado brasileiro. Considerando que, de modo geral, os mercados consumidores dos países de origem das multinacionais encontram-se estagnados, ou com modestas taxas de crescimento, a possibilidade de rápido aumento de participação no mercado da indústria incentivou a rápida entrada de empresas multinacionais no setor de alimentos e bebidas no Brasil.

**Tabela 9 - Crescimento na venda de perecíveis – 1993/1998**

(variação %)

	<b>%</b>
Iogurte	236
Carnes Congeladas e Processadas*	235
Petit Suisse	184
Sobremesa gelificada	139
Massa Refrigerada	120
Carne Industrializada*	109
Margarina	27
Sorvete	17

Fonte: Abima (Associação Brasileira da Indústria de Massas Alimentícias)

\*hambúguer, quibe, almôndega, frango empanado e pratos prontos a base de carne.

**Tabela 10 – Consumo per capita de carnes (1993/1998)**

(variação %)

	<b>BRASIL</b>			<b>ESTADOS UNIDOS</b>		
	<b>Per capita</b>		<b>Total</b>	<b>Per capita</b>		<b>Total</b>
	<b>1993</b>	<b>1998</b>	<b>Cresc.</b>	<b>1993</b>	<b>1998</b>	<b>Cresc.</b>
Frangos	18,0	24,6	36,7	21,9	23,04	4,9
Bovinos	35,6	37,4	5,1	27,9	29,4	5,2
Suínos	8,1	9,5	17,3	22,2	22,3	0,6
Total	61,7	71,5	16,0	72,0	74,7	3,7

Fonte: ACNielsen e ERS/USDA ([www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov) 04/01/02)

Diante dos dados já apresentados, é inegável o importante papel do mercado consumidor brasileiro como atrativo para investimentos de multinacionais agroalimentares. Porém, as questões ligadas à distribuição de renda e ao desaquecimento econômico do Brasil nos últimos anos devem ser levadas em consideração para se caracterizar a atual configuração do mercado consumidor brasileiro, como será feito a seguir.

## 2.1- Mercado de alimentos no Brasil - aspectos atuais

Não há a dúvidas sobre a mudança de perfil do consumidor brasileiro nos últimos anos. Isso é reflexo de mudanças econômicas e sociais ocorridas no Brasil recentemente. De acordo com dados do IBGE, encontrados nos **anexos 6, 7 e 8** o total da população em 1980 era 119 milhões de pessoas passando para 169 milhões em 2000. Em 1990, a expectativa de vida era de 65,75 anos. Em 2001 esse número passou para 68,82 anos. Durante o mesmo período, a taxa de natalidade passou de 23,5 por mil habitantes para 19,89. Esses números explicam as mudanças na composição etária por grupos de idade no Brasil. Em 1980, pessoas entre 0 e 14 anos representavam 38,2% da população brasileira. Em 1990, esse grupo respondia por 29,6%. De outro lado, pessoas entre 15 e 64 anos compunham 57,68% do total da população em 1980, passando para 64,55% em 2000. Para a população acima de 65 anos, a porcentagem passou de 4,01% em 1980 para 5,85% em 2000. A população urbana saltou de 67,59% em 1980 para 81,25% em 2000. Esses números explicam as mudanças no padrão de consumo do Brasil, afetando o desenvolvimento e as estratégias das indústrias de alimentos.

Em abril de 2001, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) divulgou os resultados sobre as condições de vida dos brasileiros na última década, como mostram os **anexos 9 e 10**, confrontando os resultados de 1992 e 1999. Em geral, as condições de vida melhoraram, porém as grandes desigualdades persistem. Dessa forma, a indústria de alimentos pode ter seu crescimento prejudicado.

A baixa elasticidade-renda, ou seja, a sensibilidade do consumo de alimentos dada uma variação no nível de renda, dá a essa indústria a característica peculiar de ser pouco sensível às flutuações econômicas que alteram o nível de renda disponível.

Por isso, o setor não acompanha de perto, como os demais, os períodos de aquecimento da economia, tendo então um comportamento não-cíclico.

Cabe ressaltar porém que sua elasticidade distribuição de renda é alta. Ou seja, a sensibilidade da indústria às mudanças na distribuição de renda é relativamente maior do verificado nos demais setores econômicos. O início do plano Real, ao estabilizar a economia, aumentou o poder aquisitivo das classes de menor renda. Isso trouxe benefícios ao setor de alimentos, tanto aos produtos básicos como aos produtos de maior

valor adicionado. Estes possuem uma elasticidade-renda maior que os demais produtos, estando portando mais sujeitos aos ciclos econômicos. Ou seja, se há uma queda (aumento) no nível de renda, há uma queda rápida (aumento) na demanda por esses produtos.

Segundo o IBGE, a renda nacional continua altamente concentrada. O Brasil fechou a década de 90 com praticamente os mesmos valores verificados em 1992. Os 50% mais pobres da população detém 14% da renda do país enquanto que apenas 1% dos mais ricos detém 13% do total da renda gerada. O índice de Gini é usado para medir a concentração da riqueza. Seus valores variam entre 0 e 1. Quanto mais próximo de 1, maior a concentração e valores acima de 0,5 são considerados altos. Em 1992 o índice de Gini atingiu 0,571 e em 1999 0,567. Ou seja, houve uma mudança muito pouco significativa.

As condições de vida melhoraram. A expectativa de vida subiu 2,1 anos, o número de domicílios com saneamento básico aumentou 18,1%, a renda média mensal cresceu 29,8% e a mortalidade infantil caiu 22,1%. É importante notar que esses números apresentam grandes variações entre os estados, refletindo as fortes desigualdades regionais do país. Por exemplo, para a taxa de analfabetismo São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina apresentam taxas inferiores a 20% enquanto que a média nacional é de 29,4%.

Porém, dada as características peculiares da indústria de alimentos mais importante que uma melhora nas condições de vida seria uma melhora na distribuição de renda. Assim seria possível englobar mais consumidores nos segmentos de maior valor agregado, como o verificado no início do Plano Real. Dada a alta concentração de renda, as empresas não conseguirão crescer de forma "extensiva", ou seja, englobando novos consumidores. Um incremento nas vendas é resultado direto de um ganho em eficiência seja por meio de uma queda nos preços, o que favorece ganho de concorrência, ou por inovações que permitam o ganho de nichos de mercado. Portanto, ganhar consumidores está fortemente ligado à capacidade de ocupar o espaço de alguém.

A guerra por manter ou aumentar a participação no mercado se mantém até os dias de hoje, porém os "guerrilheiros" estão mudando de figura. Se, no início do Plano Real, as vedetes eram os produtos de maior valor agregado, atualmente a briga tem se

acirrado em produtos mais populares onde empresas menores conseguem espaço. Segundo estudo recente da ACNielsen, de 1998 a 2000 as marcas líderes, em 157 categorias de produtos pesquisadas, perderam participação de mercado. As perdas mais expressivas ocorreram em bebidas não alcoólicas, alimentos doces e limpeza caseira. Apenas 12% das líderes conseguiram ganhar mercado nesse período enquanto que 63% perderam participação em volume. Sem dúvida, o setor de alimentos tem destaque nesse processo. No segmento de biscoitos de 250 gramas, por exemplo, as marcas populares detêm 41% do mercado, o que significa um acréscimo de 7 pontos percentuais no período estudado. De modo geral, no setor de alimentos as empresas nacionais vêm crescendo mais que as multinacionais. Cereais matinais é outro exemplo marcante. Em 1995 a Kellogg's detinha 72% do mercado. Hoje, a marca detém 47%. A Nestlé surgiu como grande rival, em 1995, detendo 21% das vendas atualmente. O que chama a atenção é que, atualmente, em cada 100 pacotes de cereais consumidos no país, 32 são de nomes pouco conhecidos, como a Xereta. O número de marcas secundárias em achocolatados em pó mais que triplicou de 1990 para cá. Em 1995 a Nescau detinha 63% das vendas, hoje a parcela é de 52%.

Esses dados refletem mudanças no comportamento do consumidor. Passada a euforia do plano Real, o mercado interno não apresenta mais um crescimento expressivo. Além disso, segundo dados do IBGE, a distribuição de renda no Brasil não tem alterado de modo significativo seu perfil nos últimos anos, mantendo-se um caráter altamente concentrado. Dessa forma, em períodos de desaquecimento econômico é de se esperar uma queda no consumo de produtos de maior valor agregado que são altamente sensíveis ao nível de renda, ou seja, têm uma alta elasticidade renda. Assim, as atenções se voltam para produtos de menor valor agregado, dando espaço para marcas populares que, por investirem menos em propaganda, têm menores custos. Ao que tudo indica, isso tem se mostrado fundamental para o consumidor que prioriza não só a qualidade dos produtos mas também preços baixos, não se mostrando dispostos a pagar mais só pela marca.

### 3 - Impactos na indústria de Alimentos do Brasil

#### 3.1 - Efeitos no ambiente competitivo

O padrão de concentração da indústria de alimentos e bebidas vem se alterando nos últimos anos. A **tabela 11** mostra o índice de concentração  $CR_{10}$  para os anos 1994, 1996, 1999 e 2000, evidenciando que a mudança mais importante foi o aumento da participação de empresas multinacionais que em 94 eram apenas 5 e em 1999 passaram a ser 8. As duas únicas empresas de capital brasileiro são líderes no mercado de carnes. O grau de concentração, entretanto está relativamente estável ao contrário de outros segmentos importantes ligados a alimentos como a distribuição. Entre 1994 e 2000 as dez maiores redes de supermercados dobraram sua participação no faturamento total do setor, da mesma forma que dobrou a presença de multinacionais, como mostra o **quadro 2**. (Farina & Nunes, 2002)

**Tabela 11 - Concentração na Indústria de Alimentos –  $CR_{10}$**

	<b>1994</b>		<b>1996</b>		<b>1999</b>		<b>2000</b>
Nestlé*	5,42	Nestlé*	5,25	Nestlé*	6,01	Nestlé*	5,45
Copersucar	5,00	Copersucar	3,22	Ceval*	4,03	Bunge*	5,20
Ceval	3,53	Ceval	2,70	Sadia	4,03	Sadia	3,69
Santista*	3,28	Santista*	2,45	Cargill*	3,91	Cargill*	3,52
Sadia	2,89	Sadia	2,38	Perdigão	2,49	Perdigão	2,20
Frigobrás	1,68	Cargill*	1,92	Parmalat*	1,98	RMB*	1,68
RMB*	1,68	Perdigão	1,49	Santista *	1,98	Parmalat*	1,55
Perdigão	1,62	Parmalat*	1,47	Kraft Lacta*	1,33	Kraft Lacta*	1,09
Yolat*	1,51	Sadia Frigobrás	1,43	Arisco*	1,31	Fleishmann*	1,08
Cargill*	1,50	RMB*	1,29	Nabisco*	1,21	Aurora	0,87
<b>Total (<math>CR_{10}</math>)</b>	<b>28,08</b>	<b>Total</b>	<b>23,60</b>	<b>Total</b>	<b>28,28</b>	<b>Total</b>	<b>26,32</b>

Fonte: Exame Maiores e Melhores (1995, 1997, 2000,2001), in Farina (2001, 13)

\*multinacionais

O número médio de lançamentos de novos produtos vem aumentando entre as grandes indústrias de alimentos. A **tabela 12** mostra o número de lançamentos de alimentos processados por três empresas líderes entre 1997 e 2000. Segundo dados da ABIA (Associação Brasileira da Indústria de Alimentos), confrontando-se a média de lançamentos de novos produtos de 1990 a 1995 com o total de lançamentos feitos em

1997, para quatro grandes empresas: Sadia, Perdigão, Quaker e Garoto, percebe-se que o total de 1997 supera a média de 1990 a 1995 em mais de 200%.

**Tabela 12** – Número de lançamentos de alimentos processados entre 1997 e 2000

	1997	1998	1999	2000
Sadia	13	38	105 <sup>(1)</sup>	48
Perdigão	7	24	35	48 <sup>(2)</sup>
Garoto	4	2	1	6

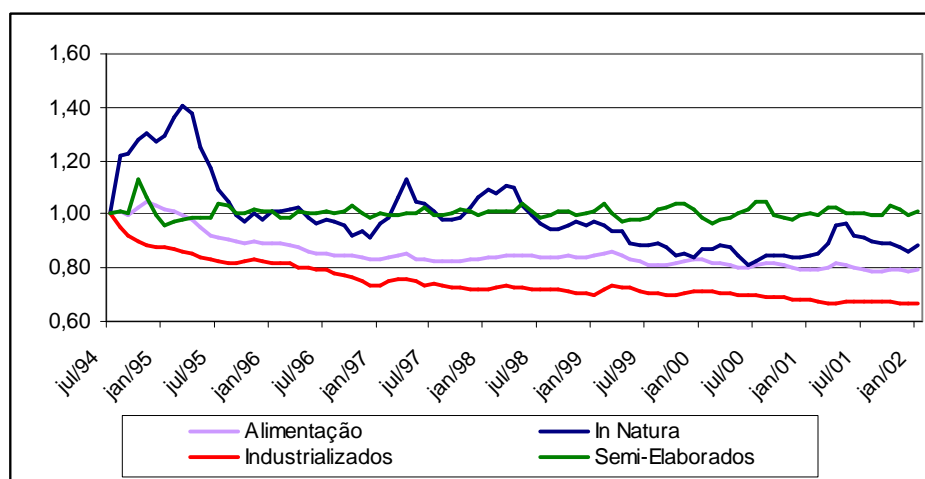
(1) Inclui 50 lançamentos voltados para o mercado de food service

(2) Inclui 15 lançamentos da Batavia

Fonte: Empresas/Elaboração ABIA (Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação)

O vigor da concorrência na indústria de alimentos reflete-se no comportamento dos preços reais de varejo, conforme o **gráfico 1**. No período pós-estabilização monetária, verificou-se uma importante queda dos preços reais no maior centro consumidor do país, a região metropolitana de São Paulo.

**Gráfico 1** - Índice Real de Preços de Alimentos na região Metropolitana de São Paulo  
- segundo o grau de processamento -  
- (deflacionado pelo IPC - FIPE, base: julho de 1994 = 1)



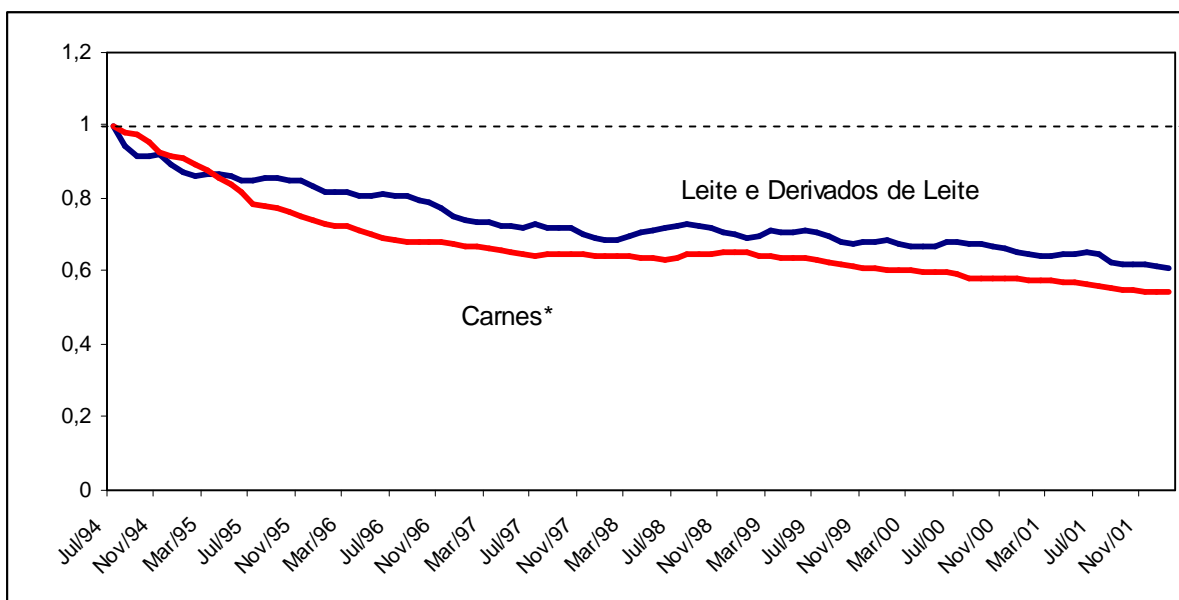
As reduções mais importantes de preços ocorreram nos alimentos industrializados, exatamente onde os investimentos multinacionais ocorreram com maior intensidade, e onde os supermercados são mais importantes na distribuição. Uma vez que a demanda esteve em franco crescimento no mesmo período, tal comportamento pode ser atribuído à



pressão competitiva no segmento industrial e à força da distribuição na determinação dos preços nas áreas urbanas.

Dentre os produtos industrializados, destacam-se as carnes e os laticínios como líderes em reduções de preços reais, com quedas de 35 a 40% nos últimos seis anos, conforme mostra o **gráfico 2**. Em laticínios a presença do capital estrangeiro é crescente, com uma fortíssima agressividade da Parmalat por meio de fusões e aquisições (anexo 4), e de outras empresas como Nestlé, Danone, entre outras. Também em carnes verificou-se o avanço do capital internacional com aquisições da Bunge e da Doux, dentre outras. (Farina & Nunes, 2002)

**Gráfico 2** - Índice Real de Preços ao Consumidor (base: julho/94=1,00)  
Leite e Derivados, Carnes\*



\*ponderação entre bovinos, suínos, aves e peixes.

**Quadro 2 - Concentração no Varejo**

Ranking		Supermercados	1994	1996	1999	2000
2000	1999					
1	2	Pão de Açúcar <sup>1*</sup>	6,5	7,4	12,9	14,1
2	1	Carrefour (French)*	9,4	10,4	13,1	14,1
3	4	Bom Preço (Royal Ahold – 2000)*	2,4	2,6	4,4	4,5
4	3	SONAE (Portuguese)*	-	-	4,7	4,4
5	5	SENDAS	2,6	3,4	4,0	3,7
6	6	Wal-Mart (USA)*	-	-	1,6	1,8
7	7	Jerônimo Martins/SÉ (Portuguese) <sup>2*</sup>	0,8	1,0	1,2	1,4
8	8	CIA Zafari	0,9	1,3	1,1	1,1
9	9	G. Barbosa & CIA LTDA	0,5	0,6	0,8	0,9
10	10	Cooperativa de Consumo	-	-	0,8	0,8
		Participação de Mercado dos 10 maiores (%)	<b>24,3</b>	<b>28,4</b>	<b>44,6</b>	<b>46,8</b>

Fonte: Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS) – [www.abrasnet.com.br](http://www.abrasnet.com.br), in Farina & Nunes (2002)

1) 40% é propriedade da francesa Cassino

2) Em negociação com a alemã Royal Ahold

\* Multnacionais

#### 4 – Mudanças na localização da indústria e total de pessoal ocupado

Em um período marcado por várias mudanças de ordem institucional e econômica, é difícil atribuir relações de causalidade muito específicas. O movimento de entrada de multinacionais foi concomitante à estabilização monetária e à liberalização dos mercados de alimentos. No conjunto, entretanto, é possível perceber que os IED não representaram apenas uma transferência de propriedade, uma vez que estão em curso mudanças relevantes no nível de emprego.

Dados da RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais) permitem analisar o comportamento do emprego formal no Brasil. Verifica-se um crescimento da participação relativa da indústria de alimentos e bebidas, notadamente no período mais recente. Em 1988, a indústria de alimentos e bebidas respondia por 17% do emprego formal no Brasil. Esse valor passou para 18% em 1993 e em 1997 atingia 23%, o que representa um aumento da participação relativa de 39% em relação a 1988, como mostra os dados da **tabela 13**. O **anexo 11** mostra as variações no número de empregados entre

1998 e 1999 por estado e o **anexo 12** traz informações sobre o total de estabelecimentos no mesmo período, por estado, comparando indústria de alimentos e bebidas com o total da indústria.

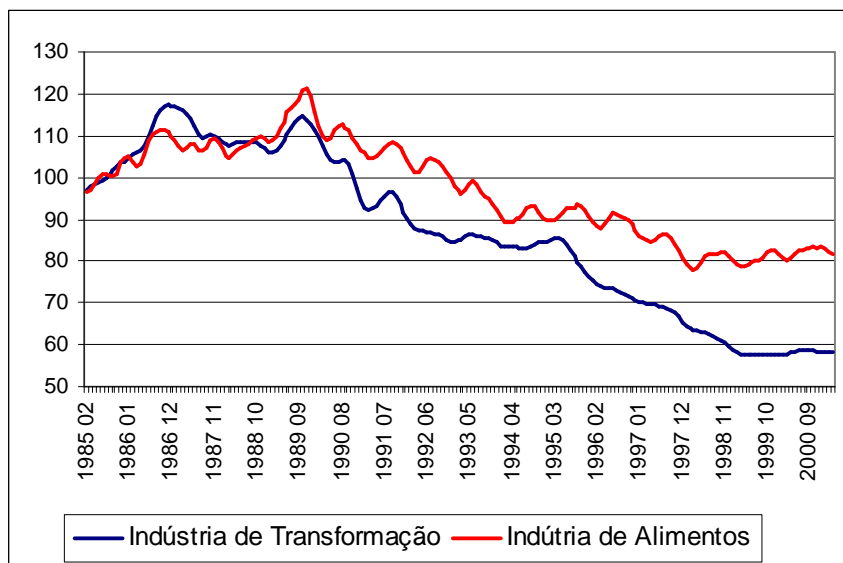
**Tabela 13** – Participação relativa, por setor industrial, no total de pessoal ocupado na indústria brasileira

<b>Indústria</b>	<b>1988</b>	<b>1993</b>	<b>1997</b>	<b>1997/1988 (%)</b>
Extr Mineral	2,3	2,2	2,0	-13,2
Min Não Metálicos	5,9	5,2	5,2	-11,3
Ind. Metálica	10,3	9,2	9,7	-5,0
Ind. Mecânica	6,7	5,7	5,2	-22,7
Elet. e Comunic.	5,1	4,7	3,7	-28,1
Mat. Transporte	5,6	5,7	5,5	-1,3
Mad. e Mobiliário	7,2	7,2	7,6	5,5
Papel e Gráfica	5,1	5,2	5,9	15,3
Bor. Fum. e Cour.	7,1	6,7	4,7	-33,7
Ind. Química	8,4	9,1	9,5	13,0
Ind. Têxtil	14,6	14,8	13,4	-8,3
Ind. Calçados	5,0	6,0	4,4	-11,5
Alimentos e Bebidas	16,6	18,4	23,0	38,8

Fonte: RAIS – 1988, 1993, 1997.

No entanto, a indústria de alimentos não ficou imune à reestruturação sofrida por todos os setores industriais e pela racionalização de custos, decorrente da pressão competitiva a que foram submetidos. Houve um declínio do emprego formal em termos absolutos, ao mesmo tempo em que cresceu a produção, como será mostrado mais a frente (**gráfico 5**), revelando ganhos de produtividade da mão de obra. A partir de 1997 verifica-se uma estabilização no emprego da indústria de alimentos, mostrando que o ajuste deve ter se completado, conforme mostra o **gráfico 3**.

**Gráfico 3 -** Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação e na Indústria de Alimentos (média móvel trienal, base: média de 1985 = 1).

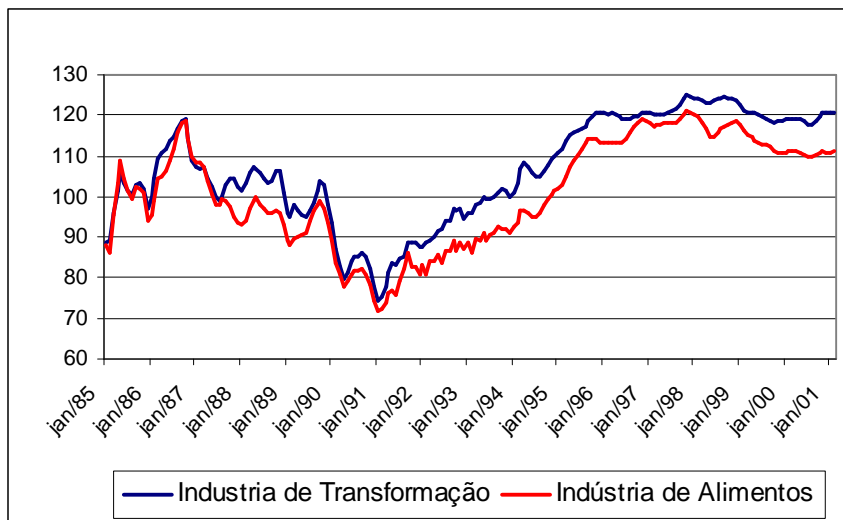


**Fonte:** Farina & Nunes (2002), com base em dados básicos do IBGE

Os ganhos de produtividade podem ser intuídos a partir do comportamento da evolução do salário médio e da produção industrial apresentados a seguir nos **gráficos 4 e 5**. O salário médio real cresce ininterruptamente entre 1992 e 98, mantendo-se em um patamar relativamente estável daí em diante. Por sua vez, o índice da produção industrial não sofre a mesma inflexão, sugerindo que os aumentos de produtividade continuam, agora não mais se refletindo nos salários reais. (Farina & Nunes, 2002)

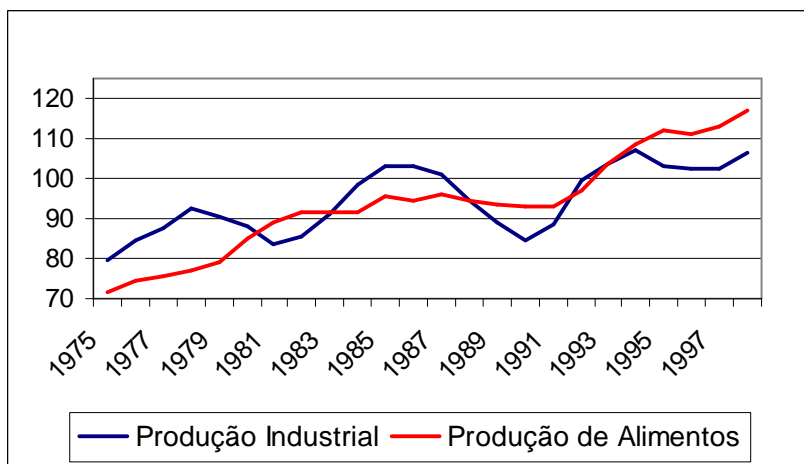
O que se depreende desses dados é que o crescimento do IED é concomitante a um processo de crescimento da produção de alimentos industrializados e de um ajuste estrutural, com mudanças importantes no padrão de concorrência que fizeram cair os preços reais dos alimentos, ao mesmo tempo em que se acelerou o lançamento de novos produtos e se intensificou a segmentação dos mercados. Portanto, não se pode dizer que a entrada de empresas multinacionais por meio de fusões e aquisições causou uma mera transferência de propriedade entre as empresas brasileiras.

**Gráfico 4** - Salário Médio Real na Indústria de Transformação e na Indústria de Alimentos (média móvel trienal. base: média de 1985 = 1).



Fonte: Farina & Nunes (2002), com base em dados do IBGE

**Gráfico 5** - Produção da Indústria de Transformação comparada com Produção da Indústria de Alimentos (média móvel, base: 1991 = 1).



Fonte: Farina & Nunes (2002), com base em dados do IBGE

As mudanças relativas da indústria de alimentos em relação a outros setores industriais também podem ser analisadas com base no comportamento do emprego

registrado pela RAIS. Inicialmente, fizemos 10 regressões lineares simples (pelo método dos mínimos quadrados), estudando as seguintes relações:

$$POab_{1988} = \alpha_1 + \beta_1 POi_{1988} \quad (i)$$

$$POab_{1993} = \alpha_2 + \beta_2 POi_{1993} \quad (ii)$$

$$POab_{1997} = \alpha_3 + \beta_3 POi_{1997} \quad (iii)$$

E assim por diante, até chegarmos a:

$$POab_{1999} = \alpha_{10} + \beta_{10} POi_{1999} \quad (xx)$$

Onde: POab: Pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas

POi: Pessoal ocupado na indústria

Cada equação refere-se a um ano, determinado pelo subscrito.

Considerando-se um caso genérico, tomando-se a primeira derivada com relação à POi temos:

$$\frac{\partial POab}{\partial POi} = b$$

Ou seja,  $\beta$  é a resposta do pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas a alterações no total do pessoal ocupado na indústria como um todo, sendo que, por exemplo,  $\beta_1$  mede essa “sensibilidade” no ano de 1988. O **anexo 13** traz os resultados dessas dez regressões, representadas nas equações acima.

Os  $\beta$ 's obtidos para todos os anos foram diferentes entre si e estatisticamente significantes, o que indica o comportamento da indústria de alimentos e bebidas vem se tornando mais semelhante ao comportamento do emprego na indústria total do país. Sua sensibilidade, medida aqui pelos  $\beta$ 's, aumentou de uma equação para outra.

Se antes um aumento de 1 no total do pessoal ocupado na indústria brasileira aumentava em cerca 0,16 o pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas, esse impacto passou para 0,25 em 1993 e atingiu 0,31 em 1996.

Com esses resultados, é preciso verificar se essa diferença entre os  $\beta$ 's é estatisticamente significativa. Para isso, construímos o seguinte modelo:

$$POab = \alpha + \phi POi + \alpha_1(d_1POi) + \alpha_2(d_2POi) + \dots + \alpha_9(d_9POi) \quad (a)$$

$d_1, d_2, \dots, d_9$  são as variáveis dummy, assim definidas:

$$d_1 = 1 \text{ se } 1988$$

0 caso contrário

$$d_2 = 1 \text{ se } 1991$$

0 caso contrário

Até chegarmos a:

$$d_9 = 1 \text{ se } 1998$$

0 caso contrário

Assim, 1999 recebe zero nas duas variáveis, sendo o nosso “caso pivô”. Ou seja, nosso interesse é estudar a diferença dos outros anos com relação à 1999. O **anexo 14** resume os resultados da regressão da equação (a)

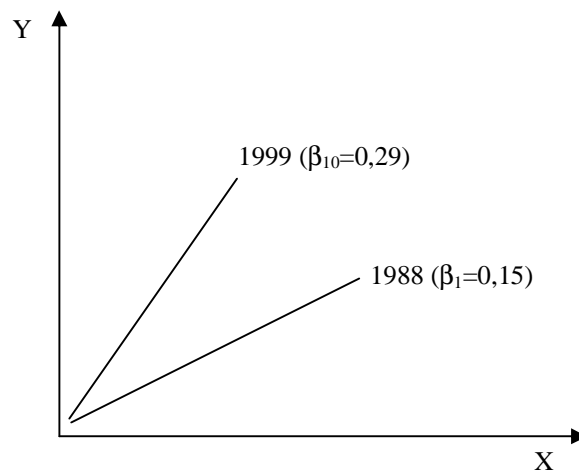
Com esses resultados é possível concluir que em 1994 há uma mudança significativa que começa a ser sentida já em 1995 e se mantém ao longo do tempo. Dessa forma, aceitamos a hipótese de que houve uma mudança de comportamento, para os anos estudados, na relação entre o pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas e o pessoal ocupado indústria total, para os anos anteriores a 1994 quando comparados com 1999.

Como ilustração, podemos traçar um gráfico para mostrar o significado desta afirmação, como a **figura 6**. Na ilustração, Y representa o pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas e X representa o pessoal ocupado no total da indústria brasileira.

As retas ilustram as curvas de regressão das equações (i) e (xx), considerando-se os  $\alpha$ 's próximos de zero, o que faz com que as retas passem próximas à origem. (Os testes feitos indicam que há uma mudança na relação entre X e Y. Agora, uma variação

em X tem um impacto maior em Y. Portanto, verificamos que há uma mudança na relação entre o pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas (Y) e o pessoal ocupado na indústria total brasileira (X) em 1999 estatisticamente diferente para os anos anteriores a 1994, fazendo com que a indústria de alimentos reaja de forma mais aproximada a todos os outros fatores que afetam a indústria total.

**Figura 6:** Mudanças na relação entre a indústria de alimentos e bebidas e a indústria total no Brasil





## Conclusões

O fluxo de investimento estrangeiro direto aumentou ao nível mundial na década de 90. Mesmo que a maior parcela desses investimentos continue ocorrendo nos países industrializados, o fluxo destinado aos países em desenvolvimento vem aumentando mais em termos proporcionais. Nesse movimento, o Brasil tem grande destaque em atrair investimentos para a América Latina, sendo o maior receptor dessa região, onde a indústria de alimentos tem grande destaque em atrair empresas multinacionais. Esse aumento de investimento estrangeiro direto destinado ao Brasil coincide com uma maior abertura econômica e menor interferência do Estado na economia. Isso confere aos IED outras funções. Além de funcionar como fonte de entrada de capitais, desenvolver atividades de maior valor agregado, dado o alto padrão de qualidade exigido para fornecimentos locais, e possibilitar um incremento no comércio internacional facilitando o acesso do País ao mercado externo, as multinacionais conferem maior dinamismo ao mercado interno.

O Plano Real, ao estabilizar a economia brasileira, alterou o ambiente institucional o que favoreceu a construção de uma *reputação* nacional diante das empresas estrangeiras, como proposto por **North** (1994), **Henisz** (2000) e **Veugelers** (1993). A importância do ambiente institucional em definir o destino dos investimento estrangeiros diretos dá ao Brasil destaque dentro do Mercosul em atrair investimentos de multinacionais. As empresas multinacionais começaram a avaliar melhor a possibilidade de efetuarem investimentos seguros no país, atraídas pelo grande potencial do mercado interno. A estabilidade econômica possibilitou o ingresso de grande parcela da população no mercado consumidor de vários produtos (de maior valor agregado), motivando o investimento de empresas multinacionais agroalimentares no país. Isso é mais reforçado se considerarmos que nos países de origem (matriz), o mercado de alimentos encontra-se saturado. Além disso, a maior estabilidade econômica protege os salários de perdas inflacionárias, permitindo ao consumidor administrar melhor seus recursos ao longo do mês, reduzindo os intervalos entre as compras. Isso favorece o consumo de novos produtos e marcas, pois é possível comprar pequenas quantidades tornando o consumidor mais propenso a experimentar itens que até então não faziam parte de suas cestas de consumo.

Segundo o modelo de Dunning, as empresas aliam suas vantagens próprias (O); tais como a propriedade de tecnologia, suas dotações específicas (pessoal, capitais, organização); às vantagens de localização do Brasil (L); como qualidade e preços dos insumos, recursos específicos, localização geográfica (grande mercado no Mercosul), conhecimento do mercado, domínio da estrutura de distribuição e abastecimento das empresas locais. Aliando-se esses aspectos (O+L), torna-se vantajoso internalizar o mercado (vantagens I) por meio da produção direta no país. Com isso, há economia de transação na aquisição de insumos, redução da incerteza, possibilidade de evitar ou explorar melhor possíveis medidas governamentais, além de estabelecer políticas de preços.

Os modelos de **Henisz** (2000) e **Veugelers** (1993), explicam a melhor estratégia de entrada. Ou seja, a decisão da empresa multinacional pode ser dividida em dois estágios. Primeiro é tomada a decisão de entrada ou atuação no mercado via comércio, sem a produção direta. Uma vez que se decida entrar, o próximo estágio escolhe-se a melhor estratégia de entrada. Pelos dados empíricos apresentados nos capítulos 2 e 3 percebe-se que a principal forma de entrada é por meio de fusões e aquisições o que, dentro dos modelos de **Henisz** (2000) **Veugelers** (1993) é o que minimiza custos e garante melhores resultados à empresa.

Isso tem impactos na organização do setor dentro do território nacional. Ao analisar dados sobre pessoal ocupado, mesmo sob a ressalva de que os diferentes setores industriais possuem diversas tecnologias que têm vários tipos de relação capital/trabalho, o crescimento considerável de 39% (em termos relativos) do total de pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas de 1988 até 1997 nos dá indícios de aumento relativo da participação desta indústria no território nacional. Isso é reforçado quando comparamos essa evolução com os demais setores industriais que tiveram, em sua maioria, variações negativas ou pouco expressivas. Dessa forma, mesmo a maneira predominante de entrada de empresas multinacionais acontecer por meio de fusões e aquisições (F&A) nota-se que não há uma mera transferência de propriedade. Essa é a maneira rápida de uma empresa entrar em outro país, aumentando sua participação de mercado e eliminando uma possível concorrente, o que lhe proporciona ganhos de eficiência também por meio de aumentos da escala e especialização da produção. O aumento na produção de alimentos,

concomitante à redução no pessoal ocupado (em termos absolutos) mostra ganhos de produtividade da mão de obra, refletidos no aumento do salário médio da indústria. Tais aumentos de produtividade são resultado de forte racionalização de custos decorrentes de mudanças organizacionais e de investimentos em capital físico, em especial os investimentos em automação. Verificou-se um inequívoco ganho de eficiência que, se não pode ser atribuído exclusivamente à vinda maciça de empresas multinacionais, foi acelerado e magnificado por essa entrada, ao trazer para o ambiente competitivo do país inovações organizacionais e produtivas, além de provocar (ou no mínimo acelerar) mudanças nos padrões de concorrência no mercado interno.

Os lançamentos de novos produtos e novas estratégias competitivas deram à indústria de alimentos maior dinamismo, mostrando que o IED pode ter uma contribuição mais expressiva no desenvolvimento tecnológico e organizacional do país hospedeiro. Como as MNs não estão explorando ganhos em países com mercados protegidos, a concorrência se torna maior (em um cenário globalizado), o que aumenta a preocupação com ganhos de eficiência e, por consequência, com inovações tecnológicas e organizacionais. Dessa forma, a localização do IED se orienta tanto pelas vantagens competitivas da região hospedeira como pelo potencial de ganho de inovação e produtividade que ela oferece.

A EM possui vantagens consideráveis frente a uma empresa nacional para lançar novos produtos, por possuir um verdadeiro estoque de lançamentos já feitos em nível mundial. Entrar por meio de F&A permite uma adaptação rápida aos hábitos locais, facilitando a adaptação desses produtos já existentes. Dessa forma, a empresa nacional encontra maiores dificuldades em acompanhar essa dinâmica por necessitar de um tempo maior para investir em novos produtos que a EM, muitas vezes, já lançou em outros mercados. Além disso, a EM normalmente já possui importantes contratos com as redes de varejo internacionais, atualmente presentes no Brasil, o que facilita a distribuição desses novos produtos, caracterizando um outro ponto de vantagem frente às empresas nacionais que não possuem esse contato anterior com as importantes redes de distribuição.

Portanto, conclui-se que as alterações no ambiente político-econômico, bem como institucional, tornaram o mercado consumidor brasileiro de alimentos altamente atraente para os investimentos de empresas multinacionais. Levando-se em consideração as mudanças populacionais ocorridas no Brasil, o mercado consumidor muda de perfil tornado-se ainda mais atraente. O aumento da expectativa de vida, por exemplo, cria (ou reforça) novas segmentações de mercado, como os de produtos light e dietéticos. A maior participação da mão-de-obra feminina no mercado de trabalho bem como a maior parcela de população urbana impulsionam o consumo de refeições feitas fora do domicílio e explicam o crescimento considerável de pratos semi-prontos e congelados, por exemplo, o que torna a cesta de consumo mais sofisticada por possuírem maior valor agregado, com a queda no consumo de produtos tradicionais, tendência mais marcante nas principais áreas metropolitanas.

O fato da estratégia predominante ser a entrada por meio de fusões e aquisições altera o ambiente competitivo. As principais evidências mostradas no trabalho são o aumento da concentração da indústria, com a crescente participação de empresas multinacionais, e o aumento da concorrência, que favorece a estabilidade de preços e aumenta a necessidade de lançamentos de novos produtos para que as empresas não percam sua participação de mercado.

A dificuldade na análise se dá justamente por essas modificações ocorrerem de forma conjunta, dificultando o estabelecimento de relações de causalidade. Dessa forma, um cuidado importante deve ser tomado. Não se pode atribuir tais transformações única e exclusivamente às empresas multinacionais. Ou seja, não temos como verificar se as próprias indústrias nacionais tomariam os rumos aqui assinalados mesmo sem a presença de multinacionais dado que o potencial do mercado interno por si só favorece em grande parte as alterações no ambiente competitivo (lançamentos de novos produtos, estabilidade de preços e aumento na concentração). A presença de multinacionais porém é marcante. Isso, sem dúvida, no mínimo acelera essas transformações, dadas as próprias características dessas empresas (novas tecnologias, conhecimento de mercado, atuação internacional, grande dinamismo e estratégias competitivas). Entrar, por si só, não garante uma situação confortável às multinacionais. Além da concorrência de várias empresas multinacionais que entraram no mercado brasileiro, o maior grau de abertura do Brasil e

mesmo as empresas nacionais fazem frente às EMs na mercado interno. Dessa forma, a disputa pelas gôndolas do supermercado se mantém, fazendo com que as empresas busquem cada vez mais estratégias eficientes para ao menos se mantenha sua parcela de mercado. Isso garante o dinamismo do setor, mesmo já passado o grande *boom* de entrada de multinacionais e a euforia inicial do Plano Real.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Adda, Jaques (1997).** “A mundialização da Economia - Problemas”, vol. 2. Editora Terramar. Lisboa, Portugal.
- Akerlof, G. (1970)** “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism” *The Quarterly Journal of Economics*, 84, pp. 488-500.
- Altzinger, Wilfried & Bellak, Christian (1999).** “Direct Versus Indirect FDI: Impact on Domestic Exports and Employment”. Working papers Series: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness. Wirtschaftsuniversität Wien. Vienna University of Economics and Business Administration. November, 1999.
- Arroyo, Gonzalo; Rama, Ruth; Rello, Fernando (1985).** “Agricultura y Alimentos en América Latina – el poder de las transnacionales”. ICI – Universidade Nacional Autónoma de México, Instituto de Cooperación Iberoamericana. Programa Universitario de Alimentos. México, D.F.
- Baumann, Renato (Org.). (1996).** “O Brasil e a Economia Global”. Editora Campus.
- Belik, W. (1994).** “Food Industry in Brazil: Towards a Restructuring?” *Research Papers* nº35, Institute of Latin America Studies, University of London.
- Bonelli, Regis (2000).** “Fusões e Aquisições no Mercosul”. Texto para discussão no. 718. IPEA – RJ. Abril de 2000.
- Canuto, Otaviano (1994).** “Abertura Comercial, estrutura produtiva e crescimento econômico na América Latina”. *Revista do Instituto de Economia da Unicamp. Economia e Sociedade*. Dezembro de 1994. pp. 43-64.
- Carmo, Maristela Simões do. (1996).** “(Re)Estruturação do Sistema Agroalimentar no Brasil: a diversificação da demanda e a flexibilidade da oferta”. *Coleção Estudos Agrícolas*, 5 - Instituto de Economia Agrícola.
- Carta da Sobeet**, vários números.
- Caves, Richard E. (1996).** “Multinational Enterprise and Economic Analysis”. Cambridge University Press. Segunda Edição.

- Cebrap (1997)**, “Concentração e Centralização de Capitais na Indústria de Alimentos Brasileira”, Anexo ao 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.”, mimeo.
- Chesnais, François. (1996)**. “A mundialização do capital”, 1ª edição (em português). Editora Xamã.
- Connor, John M. & Schiek, William A. (1997)**. “Food Processing: an industrial powerhouse in transition”. 2ª Edição, Editora John Wiley & Sons, New York.
- Dunning, John H. (1995a)**. “Multinational Enterprises and the Global Economy”. Addison Wesley.
- \_\_\_\_\_. **(1995b)**. “The Globalization of Business”. Routledge.
- Farina, E.M.M.Q. & R. Nunes (2002)** “A evolução da cadeia agro-alimentar e a redução de preços para o consumidor: os efeitos da atuação dos grandes compradores”. Relatório de pesquisa, CEPAL/PENSA/USP.
- Farina, Elizabeth M. M. Querido (2001)**. “Downstream Structural Changes in the Brazilian Food and Agribusiness System: the case of dairy business”. mimeo.
- Farina, E.M.M.Q. & Saes, Maria Sylvia M. (1996)**. “Food Industry in Mercosur: Many Challenges and Big Opportunities”. Paper apresentado no seminário internacional *Food, Agriculture and Agribusiness: Future Challenges and Opportunities*. mimeo.
- Farina, E.M.M.Q., & Azevedo, Paulo Furquim de, & Saes, Maria Sylvia M. (1997)**. “Competitividade: Mercado, Estado e Organizações”. Editora Singular.
- Farina, E.M.M.Q & Silber, Simão. (1997)**. “Cenário da Economia Mundial e Cooperativismo”, XI Congresso Brasileiro de Cooperativismo, Documento Temático para Discussão 1, mimeo.
- Faveret, Paulo. (1999)**. “Fusões e Aquisições no setor de alimentos”. Informe Setorial: Agroindústria. BNDES – FINAME – BNDESPAR. Abril de 1999.
- Ferraz, J. C., Kupfer, D. S., Haguenaer, L. (1995)** “Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria”. Rio de Janeiro, Campus

**Fukasuku, Kiichiro & Mello Jur, Luiz R. de (2000).** “Trade and Foreign Direct Investment in Latin America and Southeast Asia: Temporal Casualty Analysis”. *Journal of International Development*. J. Int. Dev. 12, 903-924.

**Gazeta Mercantil – Latino Americana.** vários números.

**Glass, Amy Jocelyn & Saggi, Kamal (1998).** “Multinational Firms, Technology Transfer, and Welfare”, mimeo.

---

\_\_\_\_\_ (1999). “Foreign direct investment and the nature of R&D”. *Canadian Journal of Economics* *Revue canadienne d’Economie*, vol. 32, num. 1, Fev/1999, pp. 92-117.

**Gilman, Martin (1981).** “The Financing of Foreign Direct Investment – A study of the determinants of capital flows in multinational enterprises”. Frances Pinter (Publishers) Ltd., London.

**Henisz, Witold J. (2000).** “The Institutional Environment for Multinational Investment”. *The Journal of Law, Economics, & Organization*, V. 16, N. 12.

**Humphrey, John & Oetero, Antje (2000).** “Strategies for diversification and adding value to food exports: a value chain perspective”. Institute of Development Studies, University of Sussex. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

**Laplane, M. F. & Sarti, F. (1997).** “Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos anos 90”. *Rev. Economia e Sociedade*, v. 08, p. 143-181, jun. 1997.

**Markusen, James R. (2000).** “Foreign direct Investment and Trade”. Policy Discussion Paper no. 0019. CIES (Centre for International Economic Studies) – University of Adelaide – Australia, april 2000.

**Martinelli Jr, Orlando (1997).** “As tendências da Indústria de Alimentos: Um Estudo a partir das Grandes Empresas.”. Tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

**Negri, João Alberto de (1997).** “Impactos das Multinacionais na Reestruturação da Indústria: Uma proposta metodológica.” IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Texto para discussão nº 474. Brasília, maio de 1997.



- North, Douglass (1994).** “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, Cambridge University Press.
- Rama, Ruth (1999).** “Industria agroalimentaria: innovación y globalización”. Comercio Exterior – Banco Nacional de Comercio Exterior. Desarrollo territorial y Globalización. Vol. 49, núm. 8, México, Agosto de 1999.
- Rama, Ruth (1998a).** “Growth in Food and Drink Multinationals, 1977-94: An Empirical Investigation”. Journal of International Food & Agribusiness Marketing, Vol. 10(1) 1998.
- \_\_\_\_\_ **(1998b).** “Tasa de beneficio e innovación en los grupos estratégicos de la industria alimentaria internacional”. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, Ed. Civitas, Madrid, 30/11/1998.
- Rama, Ruth (1992).** “Investing in Food”. OECD (Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development), Paris.
- Rodrigues, Rute Imanishi (1999).** “Empresas Estrangeiras e Fusões e Aquisições: Os casos dos ramos de autopeças e de alimentação/bebidas em meados dos anos 90”. IPEA – Texto para discussão no. 622, janeiro de 1999.
- Sutton, John (1992).** “Sunk Costs and Market Structure”, the MIT Press.
- Tirole, J. (1988).** “The Theory of Industrial Organization”, the MIT Press.
- Tonooka, Eduardo Hiyoshi (1997).** “Investimento direto japonês no Brasil”, tese apresentada no programa de doutorado, FEA-USP.
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (2000).** World Investment Report. “Cross-border Mergers and Acquisitions and Development”. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (1999).** World Investment Report. “Foreign Direct Investment and the Challenge of Development”. United Nations, New York and Geneva.
- Vegro, Celso Luís Rodrigues & Sato, Geni Satiko (1995).** “Fusões e Aquisições no Setor de Produtos Alimentares”, Informações Econômicas, SP, v.25, n.5, maio de 1995, páginas: 9-21.

**Veugelers, Reinhilde. (1993).** “Reputation as a mechanism alleviating opportunistic host government behavior against MNEs” *The Journal of Industrial Economics*, volume XLI, March 1993 pp. 1-18.

**Zockun, Maria Helena. (1996).** “Investimento direto estrangeiro e o desenvolvimento econômico.” *Boletim Informações Fipe – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas*. No. 195. Dezembro de 1996.

\_\_\_\_\_ (1999). “Brasil – O investimento Direto Estrangeiro nos anos 90”.  
Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE/USP).

# **A N E X O S**



**Anexo 1 - Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil – Distribuição por país de origem dos recursos (US\$ milhões)**

Países	31/12/1995*		1996		1997		1998		1999**	
	Estoque	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%
Estados Unidos	10852,20	25,52	1975,40	25,77	4382,30	28,62	4692,47	20,16	8087,61	29,34
Alemanha	5828,00	13,70	212,00	2,77	195,90	1,28	412,79	1,77	480,83	1,74
Suíça	2815,30	6,62	108,80	1,42	81,20	0,53	217,05	0,93	404,54	1,47
Japão	2658,50	6,25	192,20	2,51	342,10	2,23	277,77	1,19	274,27	1,00
França	2031,50	4,78	970,00	12,65	1235,20	8,07	1805,39	7,76	1982,13	7,19
Canadá	1819,00	4,28	118,50	1,55	66,20	0,43	278,63	1,20	445,37	1,62
Reino Unido	1792,60	4,21	91,50	1,19	182,50	1,19	127,90	0,55	1268,83	4,60
Ilhas Virgens	1735,60	4,08	361,40	4,71	162,40	1,06	157,07	0,67	191,79	0,70
Países Baixos	1534,50	3,61	526,80	6,87	1487,90	9,72	3364,99	14,46	2042,47	7,41
Itália	1258,60	2,96	12,30	0,16	57,40	0,37	646,60	2,78	408,51	1,48
Ilhas Cayman	891,70	2,10	655,70	8,55	3382,90	22,09	1807,14	7,77	2114,54	7,67
Uruguai	874,10	2,06	81,20	1,06	56,10	0,37	80,60	0,35	40,97	0,15
Bermudas	853,10	2,01	33,80	0,44	241,10	1,57	53,57	0,23	242,57	0,88
Panamá	677,40	1,59	674,80	8,80	904,00	5,90	152,73	0,66	89,74	0,33
Suécia	567,20	1,33	126,00	1,64	268,60	1,75	239,22	1,03	315,29	1,14
Bélgica	558,20	1,31	111,50	1,45	135,60	0,89	950,41	4,08	62,15	0,23
Ilhas Bahamas	509,70	1,20	74,30	0,97	300,10	1,96	143,84	0,62	148,60	0,54
Luxemburgo	408,00	0,96	290,70	3,79	57,70	0,38	114,54	0,49	289,66	1,05
Argentina	393,60	0,93	30,10	0,39	186,90	1,22	113,32	0,49	87,79	0,32
Espanha	251,00	0,59	586,60	7,65	545,80	3,56	5120,23	22,00	5702,20	20,69
Portugal	106,60	0,25	202,70	2,64	681,00	4,45	1755,12	7,54	2409,40	8,74
Coréia do Sul	3,80	0,01	63,30	0,83	91,30	0,60	54,00	0,23	47,07	0,17
Demais	4109,70	9,66	165,80	2,16	266,90	1,74	705,40	3,03	428,06	1,55
<b>Total</b>	<b>42530,00</b>	<b>100,00</b>	<b>7665,40</b>	<b>100,00</b>	<b>15311,10</b>	<b>100,00</b>	<b>23270,77</b>	<b>100,00</b>	<b>27564,39</b>	<b>100,00</b>
Ingressos abaixo de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano			1.978,6		2.567,9		3.075,2		3.649,6	
Total Geral dos ingressos			9.644,0		17.879,0		26.346,0		31.214,0	

Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.

\*\* Inclui conversões para investimentos diretos

Obs.: 1. No período de 1996 a 1999, consideram-se os ingressos de investimentos acima de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano.

2. Dados preliminares.

3. Conversões em dólares às paridades históricas.

Fonte: DIRETORIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS - DEPARTAMENTO DE CAPITAIS ESTRANGEIROS - FIRCE - Bacen.

**Anexo 2 – Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil– Distribuição Por atividade Econômica de Aplicação dos Recursos (US\$ milhões)**

Discriminação	12/1995*		1996		1997		1998		1999**	
	Estoque	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%
<b>Agricultura, pecuária e extrativa mineral</b>	<b>688,6</b>	<b>1,62</b>	<b>110,5</b>	<b>1,44</b>	<b>456,1</b>	<b>2,98</b>	<b>142,4</b>	<b>0,61</b>	<b>422,5</b>	<b>1,5</b>
Agricult., pecuária e servs. relacs.	207,2	0,49	37,9	0,49	0,0	0,00	0,0	0,00	20,0	0,07
Silvicult., expl. florestal e servs.relacs.	30,5	0,07	0,0	0,00	108,5	0,71	49,8	0,21	0,0	0,0
Pesca, aquíicultura e servs. relacs.	7,9	0,02	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Extração petróleo e servs. relacs.	72,0	0,17	46,8	0,61	10,0	0,07	27,0	0,12	296,8	1,08
Extração de minerais metálicos	330,3	0,78	25,8	0,34	337,6	2,20	50,6	0,22	49,7	0,18
Extração minerais não-metálicos	40,7	0,10	0,0	0,00	0,0	0,00	15,1	0,06	56,0	0,20
<b>Indústria</b>	<b>23402,4</b>	<b>55,03</b>	<b>1740,0</b>	<b>22,70</b>	<b>2036,4</b>	<b>13,30</b>	<b>2766,4</b>	<b>11,89</b>	<b>7002,3</b>	<b>25,4</b>
Fabr. produtos aliments. e bebidas	2332,4	5,48	185,9	2,43	322,9	2,11	133,1	0,57	1239,4	4,50
Fabr. de produtos do fumo	715,4	1,68	250,0	3,26	0,0	0,00	0,0	0,00	168,5	0,61
Fabr. de produtos têxteis	527,8	1,24	72,8	0,95	50,2	0,33	22,2	0,10	90,1	0,33
Conf. de arts. vestuário e acessórios	78,1	0,18	0,0	0,00	10,0	0,07	24,0	0,10	0,0	0,00
Prep. couros, fabr. artefs. e calçados	426,9	1,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00
Fabr. de produtos de madeira	29,0	0,07	0,0	0,00	88,1	0,58	16,9	0,07	22,5	0,08
Fabr. celul., papel e produtos papel	1401,6	3,30	21,9	0,29	0,0	0,00	0,0	0,00	12,5	0,05
Edição, impressão, repr. gravações	116,6	0,27	0,0	0,00	11,8	0,08	11,7	0,05	77,1	0,28
Fabr. coque, petró., combs. nucls., álcool	0,0	0,00	0,0	0,00	11,0	0,07	10,8	0,05	10,8	0,04
Fabr. de produtos químicos	4747,7	11,16	221,6	2,89	368,2	2,40	355,0	1,53	1271,8	4,61
Fabr. artigos de borracha e plástico	1317,9	3,10	30,2	0,39	139,1	0,91	157,4	0,68	207,4	0,75
Fabr. produtos minerais não-metáls.	816,0	1,92	194,9	2,54	207,7	1,36	84,8	0,36	288,8	1,05
Metalurgia básica	2566,2	6,03	30,2	0,39	0,0	0,00	118,0	0,51	112,6	0,41
Fabr. de produtos de metal	572,8	1,35	63,7	0,83	0,0	0,00	40,3	0,17	42,3	0,15
Fabr. máquinas e equipamentos	2072,3	4,87	179,2	2,34	206,6	1,35	174,7	0,75	87,2	0,32
Fabr. máquinas escrit. e eqs. inform.	441,4	1,04	10,0	0,13	20,0	0,13	49,0	0,21	630,7	2,29
Fabr. máquinas, apars. e mats. elétricos	1100,3	2,59	30,2	0,39	138,1	0,90	110,9	0,48	340,2	1,23
Fabr. mat. eletrôn. e eqs. de comunic.	589,7	1,39	62,1	0,81	185,6	1,21	262,9	1,13	520,1	1,89
Fabr. eqs. méds., ótics., automação, relógs.	168,4	0,40	57,8	0,75	11,0	0,07	0,0	0,00	0,0	0,0
Fabr. mont. veícs. automs., rebs. carros.	2851,3	6,70	286,1	3,73	222,7	1,45	1060,1	4,56	1831,0	6,64
Fabr. outros eqs. transporte	223,0	0,52	0,0	0,00	0,0	0,00	90,7	0,39	49,5	0,18
Fabr. móveis e indústrias diversas	294,4	0,69	43,4	0,57	43,4	0,28	44,0	0,19	0,0	0,0
Reciclagem	13,3	0,03	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0

(cont.)

	12/1995*		1996		1997		1998		1999**	
Discriminação	Estoque	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%
<b>Agricultura, pecuária e extrativa mineral</b>	<b>688,6</b>	<b>1,62</b>	<b>110,5</b>	<b>1,44</b>	<b>456,1</b>	<b>2,98</b>	<b>142,4</b>	<b>0,61</b>	<b>422,5</b>	<b>1,5</b>
Eletricidade, gás e água quente	0,2	0,00	1626,4	21,22	3554,4	23,21	2201,6	9,46	2969,6	10,77
Captação, tratam. e distribuição água	1,8	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	90,4	0,39	0,0	0,0
Construção	202,7	0,48	0,0	0,00	53,1	0,35	171,4	0,74	293,8	1,07
Comérc. e repar. veícs.,comérc.combusts.	83,4	0,20	16,3	0,21	176,9	1,16	0,0	0,00	262,3	0,95
Comérc. atacado e interms. comércio	2104,8	4,95	207,0	2,70	690,6	4,51	1089,1	4,68	1549,8	5,62
Comérc. varej. e repar. de objetos	667,6	1,57	406,0	5,30	84,9	0,55	1108,6	4,76	1113,8	4,04
Alojamento e alimentação	364,3	0,86	35,9	0,47	0,0	0,00	20,6	0,09	25,7	0,09
Transporte terrestre	6,4	0,02	208,2	2,72	0,0	0,00	0,0	0,00	84,7	0,31
Transporte aquaviário	90,5	0,21	0,0	0,00	0,0	0,00	55,0	0,24	0,0	0,0
Transporte aéreo	24,7	0,06	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	11,1	0,04
Ativs. auxils. transp. e agências viagem	71,4	0,17	0,0	0,00	0,0	0,00	24,8	0,11	26,9	0,10
Correio e telecomunicações	195,1	0,46	611,2	7,97	831,3	5,43	2565,0	11,02	7797,1	28,29
Intermediação financeira	1254,8	2,95	379,5	4,95	1596,2	10,43	5916,5	25,42	1676,9	6,08
Seguros e previdência privada	149,0	0,35	148,3	1,93	191,0	1,25	45,9	0,20	63,6	0,23
Ativs. auxils. da interm. financeira	113,8	0,27	36,1	0,47	60,0	0,39	476,8	2,05	534,5	1,94
Atividades imobiliárias	1057,4	2,49	82,9	1,08	40,4	0,26	25,7	0,11	83,6	0,30
Aluguel veícs. máqs. eqüips. e objetos	363,3	0,85	16,7	0,22	35,2	0,23	0,0	0,00	0,0	0,0
Ativs. de informática e conexas	115,1	0,27	10,8	0,14	124,7	0,81	353,2	1,52	85,9	0,31
Pesquisa e desenvolvimento	5,5	0,01	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Serviços prestados a empresas	11454,9	26,93	2015,9	26,30	5350,8	34,95	6217,5	26,72	3327,0	12,07
Educação	1,1	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Saúde e serviços sociais	17,8	0,04	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Limp. urbana e esgoto e ativs. conexas	2,2	0,01	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Atividades associativas	54,4	0,13	13,7	0,18	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Ativs. recreats. culturais e desportivas	14,5	0,03	0,0	0,00	29,1	0,19	0,0	0,00	233,3	0,85
Serviços pessoais	19,0	0,04	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
Organismos internacionais	3,3	0,01	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>42530,0</b>	<b>100,00</b>	<b>7665,4</b>	<b>100,00</b>	<b>15311,1</b>	<b>100,00</b>	<b>23270,8</b>	<b>100,00</b>	<b>27564,4</b>	<b>100,0</b>
Ingressos abaixo de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano			1.978,6		2.567,9		3.075,2		3.649,6	
Total Geral dos ingressos			9.644,0		17.879,0		26.346,0		31.214,0	

\* Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.

\*\* Inclui conversões de empréstimos e financiamentos em investimentos diretos.

Obs.: 1. No período de 1996 a 1999, consideram-se os ingressos de investimentos acima de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano.

2. Dados preliminares. 3. Conversões em dólares às paridades históricas.

Fonte: DIRETORIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS - DEPARTAMENTO DE CAPITAIS ESTRANGEIROS - FIRCE - Bacen.





**Anexo 3 - F& A no Brasil entre 1993 e 1998 — por Setor e Ano (Em %)**

Setores	1993	Total	1994	Total	1995	Total	1996	Total	1997	Total	1998	Total	1993/98	Total
Alimentos, Bebidas e Fumo	28	18.67	21	12.00	24	11.32	38	11.59	49	13.17	36	10.26	196	12.34
Computação	4	2.67	8	4.57	7	3.3	11	3.35	8	2.15	8	2.28	46	2.9
Construção e Produtos de Construção	5	3.33	3	1.71	2	0.94	15	4.57	8	2.15	10	2.85	43	2.71
Elétricos e Eletrônicos	7	4.67	5	2.86	14	6.6	15	4.57	19	5.11	9	2.56	69	4.35
Seguros	2	1.33	1	0.57	8	3.77	4	1.22	4	1.08	3	0.85	22	1.39
Higiene	2	1.33	1	0.57	1	0.47	4	1.22	4	1.08	2	0.57	14	0.88
Instituições Financeiras	8	5.33	15	8.57	20	9.43	31	9.45	36	9.68	28	7.98	138	8.69
Madeira e Papel	1	0.67	7	4.00	7	3.30	4	1.22	14	3.76	9	2.56	42	2.64
Metalurgia e Siderurgia	13	8.67	11	6.29	9	4.25	17	5.18	18	4.84	23	6.55	91	5.73
Partes e Peças Automotivas	1	0.67	4	2.29	11	5.19	11	3.35	16	4.3	20	5.7	63	3.97
Petrolífero	3	2.00	2	1.14	4	1.89	4	1.22	3	0.81	1	0.28	17	1.07
Produtos de Engenharia	1	0.67	2	1.14	5	2.36	9	2.74	9	2.42	7	1.99	33	2.08
Produtos Químicos e Farmacêuticos	7	4.67	4	2.29	11	5.19	10	3.05	4	1.08	4	1.14	40	2.52
Produtos Químicos e Petroquímicos	18	12.00	14	8.00	13	6.13	18	5.49	22	5.91	25	7.12	110	6.93
Publicidade e Editoras	2	1.33	3	1.71	2	0.94	5	1.52	9	2.42	19	5.41	40	2.52
Seguros	1	0.67	8	4.57	9	4.25	16	4.88	24	6.45	15	4.27	73	4.6
Serviços para Empresas	2	1.33	2	1.14	1	0.47	8	2.44	6	1.61	13	3.7	32	2.02
Telecomunicações	7	4.67	5	2.86	8	3.77	5	1.52	14	3.76	31	8.83	70	4.41
Têxteis	4	2.67	7	4.00	8	3.77	4	1.22	8	2.15	8	2.28	39	2.46
Transportes	1	0.67	1	0.57	4	1.89	6	1.83	7	1.88	11	3.13	30	1.89
Outros	33	22.00	51	29.14	44	20.75	93	28.35	90	24.19	69	19.66	380	23.93
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>100</b>	<b>175</b>	<b>100</b>	<b>212</b>	<b>100</b>	<b>328</b>	<b>100</b>	<b>372</b>	<b>100</b>	<b>351</b>	<b>100</b>	<b>1588</b>	<b>100.0</b>

Fonte: **Bonelli** (2000:25)

**Anexo 4 - Principais F&A feitas na indústria brasileira de alimentos e bebidas, de 1988 até agosto de 2001**

<b>Data da Operação</b>	<b>Empresa Adquirida</b>	<b>Empresa Compradora</b>	<b>Nacionalidade da Compradora</b>	<b>% adquirida</b>	<b>Valor da transação (US\$ milhões)</b>
06/07/01	Refinadora-Production Assets	Investor Group	Brasil	100,00	10,0
26/04/01	Univalem	Investor Group	Brasil	100,00	44,56
18/04/01	Industrias de Bebidas	Ambev	Brasil	36,70	49,547
15/12/00	Cafe Tres Coracoes SA	Elite Industries Ltd	Israel	100,00	41,0
12/12/00	Coop Central de Lactcinio do	Danone Group	França	100,00	118,895
15/11/00	Ipaussu SA Acucar e Alcool	Union SDA	França	47,50	39,0
24/10/00	Swift Armour Bordon-Meat	Bertin SA	Brasil	100,00	36,652
31/08/00	Harald Industria e Comercio	Kerry Group PLC(Kerry Coop)	Ireland-Rep	100,00	20,0
30/05/00	Uniado(Cia Uniao dos)	Sara Lee Corp	Estados Unidos	100,00	215,828
24/05/00	Prenda SA	Chapeco Cia Industrial de	Brasil	100,00	15,0
31/03/00	Cia Antarctica Paulista	Cia Cervejaria Brahma	Brasil	100,00	368,594
01/03/00	Nitvitgov Refrigerantes SA	Embotelladora Andina SA	Chile	100,00	84,44
08/02/00	Arisco Produtos Alimenticios	Bestfoods	Estados Unidos	100,00	752,0
04/02/00	Frigorifico Batavia SA	Perdigao Comercio e Industria	Brasil	51,00	11,871
28/12/99	Granja Rezende SA	Sadia SA	Brasil	89,90	84,692
20/12/99	Cia Antarctica Paulista	Cia Antarctica Paulista	Brasil	10,00	105,0
26/11/99	Kraft Lacta Suchard SA	Adams do Brasil(Adams Spa)	Brasil	100,00	46,719
08/11/99	Chapeco Cia Industrial de	Grupo Macri	Argentina	100,00	213,0
03/03/99	Adria Produtos Alimenticios	Canale do Brasil SA(Canale SA)	Brasil	100,00	14,999
22/12/98	Industrias de Bebidas Antarcti	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	122,1
22/12/98	Industrias de Bebidas	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	37,573
22/12/98	Industrias de Bebidas	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	41,697
22/12/98	Industrias de Bebidas	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	133,633
22/12/98	Industrias de Bebidas	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	11,958
22/12/98	Industrias de Bebidas Antarct	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	39,125
22/12/98	industrias de Bebidas Antarct	Industrias de Bebidas	Brasil	100,00	57,442
23/10/98	Juiz de Fora Bottling Plants	Embotelladora Andina SA	Chile	100,00	119,993
17/09/98	Refrigerantes do Oeste SA	Panamerican Beverages Inc	Mexico	100,00	36,358
03/09/98	Pullman Alimentos(Plus Vita)	Santista Alimentos(Bunge)	Brasil	100,00	84,999
21/07/98	Leitesol Industria e Comercio	Mastellone Hermanos SA	Argentina	93,80	14,126
29/04/98	Joanes Industria SA	Archer Daniels Midland Intl	Estados Unidos	100,00	64,003
03/03/98	Star & Arty Ingredientes	Kerry Group PLC(Kerry Coop)	Ireland-Rep	100,00	108,124
27/02/98	Industria Alimenticia Batavia	Parmalat do Brasil	Brasil	51,00	200,0

06/02/98	Acuario Participacoes	Cirio-Polenghi-De Rica	Italy	100,00	24,976
06/02/98	Industrias Alimenticias Carlos	Cirio SpA	Italy	72,00	22,045
17/12/97	Sadia Concordia-Facilities(4)	ADM Exportadora e Importadora	Brasil	100,00	165,0
04/12/97	Usina Santa Elisa e Sao	Banco Bradesco SA	Brasil	15,00	27,348
30/11/97	Baesaa-Brazilian Operations	Cia Cervejaria Brahma	Brasil	100,00	155,001
31/10/97	Kibon SA Industrias Alimentici	Industrias Gessy Lever	Brasil	100,00	930,0
23/10/97	Pepsi-Cola Engarrafadora,PCE	Cia Cervejaria Brahma	Brasil	100,00	150,0
25/07/97	Sadia Oeste-Meat Packing Plant	Friboi Alimentos Ltda	Brasil	100,00	13,863
28/04/97	Basilar SA	Canale do Brasil SA(Canale SA)	Brasil	100,00	26,4
02/07/96	Frescarini(LPC/Danone Group)	Pillsbury Co(Grand Met PLC)	Estados Unidos	100,00	49,999
09/05/96	Cia Antarctica Paulista	Anheuser-Busch Companies Inc	Estados Unidos	10,00	105,009
29/04/96	Industrias De Chocolate Lacta	Philip Morris Cos Inc	Estados Unidos	58,00	245,001
05/12/95	Pullman Alimentos	Plus Vita(Santista Alimentos)	Brasil	100,00	87,984
31/07/95	Usina Sao Jose(Votorantim)	Petribu Group	Brasil	100,00	53,475
09/06/95	Arisco Produtos Alimenticios	Goldman Sachs & Co	Estados Unidos	20,00	69,242
18/11/94	Adria Products Alimenticos,	Quaker Oats Co	Estados Unidos	100,00	100,0
26/09/94	Perdigao Agroindustrial SA	Investor Group	Brasil	70,70	150,0
14/06/94	Rio de Janeiro Refrescos SA	Sterling Pacific Co	Uruguai	100,00	120,0
10/05/94	Campineira de Alimentos	BSN SA	França	49,00	34,875
28/05/93	Frutesp-Frozen Concentrated	Investor Group	França	100,00	160,0
08/11/90	Berisford Intl-Rayner Coffee	Investor Group	Mexico	30,00	159,2
27/06/88	Beatrice Brazil(TLC Group)	Nestle SA	Suíça	100,00	12,99
n/d	Cervejaria Kaiser SA	Panamerican Beverages Inc	Mexico		30,0
n/d	Chapeco Cia Industrial de	Grupo Macri	Argentina		320,805
n/d	Cia Cervejaria Brahma	Cia Cervejaria Brahma	Brasil		452,25
n/d	Perma	Embotelladora Andina SA	Chile		108,0
n/d	Frangosul SA Agro Avicola	Frangosul SA Agro Avicola	Brasil		11,855
n/d	Industrias de Bebidas	Ambev	Brasil		80,564
n/d	SA Fabrica de Produtos Aliment	Milk Product Holdings Latin	Brasil		138,889
n/d	Ambev	Ambev	Brasil		549,521
n/d	Plus Vita(Santista Alimentos)	Grupo Bimbo SA de CV	Mexico		63,5

Fonte: Thomson (dados cedidos pelo banco BBV). (n/d: não disponível)

**Anexo 5 - Número de F&A nos Países do Mercosul entre 1992 e 1998<sup>a</sup>**

Setor	Paraguai	Uruguai	Bolívia	Chile	Argentina	Brasil	Total
Aeropostos	0	0	0	0	1	0	1
Agropecuária	0	0	0	1	4	0	5
Alimentos	0	0	0	3	31	32	66
Atacadista	0	0	0	0	2	1	3
Automobilístico	0	0	0	0	11	29	40
Bebidas	0	0	2	3	20	5	30
Comunicações	0	0	0	0	31	4	36
Distribuição de Petróleo e Gás	0	0	0	2	6	1	9
Energia Elétrica	0	0	0	4	5	2	11
Farmacêutico	0	0	0	1	9	4	14
Financeiro	0	1	4	2	23	60	89
Gráfica e Editorial	0	1	0	0	7	4	11
Higiene e Limpeza	0	0	0	0	2	0	2
Madeira	0	0	0	1	1	0	2
Material Elétrico e Comunicação	0	0	0	0	2	24	26
Metalurgia	1	0	0	0	7	27	34
Mineração	0	0	0	2	2	4	8
Minerais Não-Metálicos	0	0	1	0	14	6	21
Papel e Celulose	0	1	0	1	11	6	18
Portos	0	0	0	0	1	0	2
Previdência	0	0	0	0	1	0	1
Químico	0	0	0	3	26	42	71
Seguros	0	0	0	7	5	77	19
Serviços	1	1	0	2	22	3311	55
Têxtil	0	0	0	0	7	0	7
Transporte	0	0	0	0	1	2	3
Transporte (Aviação)	1	0	0	4	1	7	12
Transporte (Ferroviário)	0	0	0	0	2	0	4
Transporte (Naval)	0	0	0	0	0	3	3
Varejo	0	0	0	2	17	9	28
Distribuição de Água e Esgoto	0	0	0	1	0	0	1
Outros	0	0	0	0	0	15	15
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>40</b>	<b>272</b>	<b>329</b>	<b>648</b>

*Fontes: América Economia, KPMG e Kulfas, Hecker e Kaminski (1998). in Bonelli (2000:27)  
a Para os anos de 1992 a 1995 somente obtivemos dados para Brasil e Argentina.*

**Anexo 6 – Dados populacionais do Brasil 1980-2000**

POPULAÇÃO TOTAL E PROPORÇÃO DA POPULAÇÃO POR SEXO, GRANDES GRUPOS DE IDADE E SITUAÇÃO DE DOMICÍLIO				
	1980	1990	1996	2000
<b>População</b>				
<b>Total</b>	119.002.706	146.825.475	157.070.163	169.799.170
<b>Por sexo (%)</b>				
Homens	49,68	49,36	49,30	49,22
Mulheres	50,31	50,63	50,69	50,78
<b>Por grandes grupos de idade (%)</b>				
0-14 anos	38,20	34,72	31,54	29,60
15-64 anos	57,68	60,45	62,85	64,55
65 e mais	4,01	4,83	5,35	5,85
<b>Por situação do domicílio (%)</b>				
Urbana	67,59	75,59	78,36	81,25
Rural	32,41	24,41	21,64	18,75

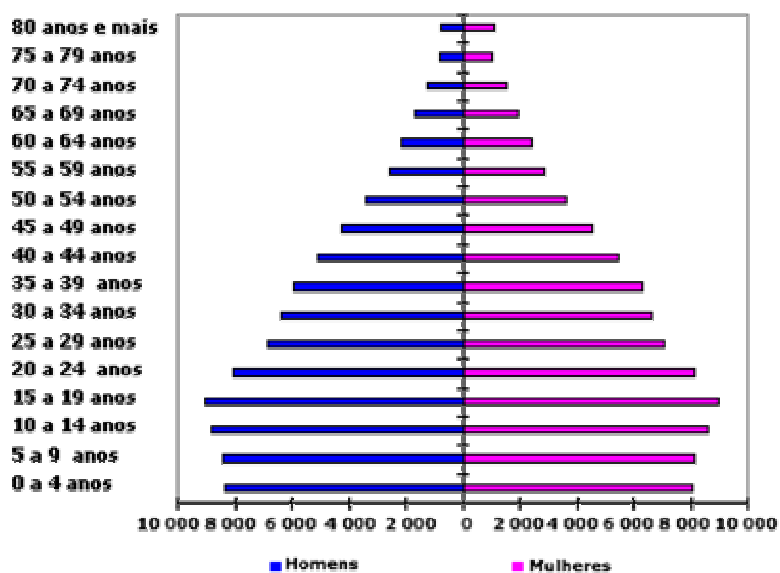
Fonte: IBGE ([www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) 01/04/2002)

**Anexo 7 – Indicadores Demográficos para o Brasil**  
- 1990-2001 -

INDICADORES DEMOGRÁFICOS				
	1990	1995	2000	2001
Esperanças de vida ao nascer	65,75	67,26	68,56	68,82
Taxa de natalidade (por mil hab.)	23,5	21,11	20,04	19,89
Taxa de mortalidade (por mil hab.)	7,20	6,82	6,69	6,68
infantil (por mil nascidos vivos)	48,20	39,30	33,80	32,70
Taxa de fecundidade total	2,70	2,37	2,2	2,18

Fonte: IBGE ([www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) 01/04/2002)

## Anexo 8 – Pirâmide Etária Absoluta - 2000



Fonte: IBGE ([www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) 01/04/2002)

**Anexo 9 - Renda média familiar per capita, em reais e em salário mínimo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 1992**

	Renda média familiar per capita						Relação entre rendas médias	
	Em R\$			Em salário mínimo			C/A	C/B
	10% mais pobres	40% mais pobres	10% mais ricos	10% mais pobres (A)	40% mais pobres (B)	10% mais ricos (C)		
<b>1992</b>								
<b>Brasil (1)</b>	<b>18,42</b>	<b>50,54</b>	<b>1 053,09</b>	<b>0,14</b>	<b>0,37</b>	<b>7,74</b>	<b>57,18</b>	<b>20,84</b>
<b>Norte (2)</b>	<b>17,60</b>	<b>42,66</b>	<b>790,14</b>	<b>0,13</b>	<b>0,31</b>	<b>5,81</b>	<b>44,90</b>	<b>18,52</b>
Rondônia	24,41	53,01	904,08	0,18	0,39	6,65	37,03	17,06
Acre	15,85	50,86	937,64	0,12	0,37	6,89	59,14	18,44
Amazonas	17,15	43,20	792,95	0,13	0,32	5,83	46,24	18,35
Roraima	32,27	70,72	1 326,52	0,24	0,52	9,75	41,11	18,76
Pará	18,53	40,70	743,21	0,14	0,30	5,46	40,11	18,26
Região Metropolitana de Belém	24,44	53,21	1 118,15	0,18	0,39	8,22	45,75	21,01
Amapá	21,75	50,93	563,48	0,16	0,37	4,14	25,91	11,06
Tocantins	10,89	28,23	554,14	0,08	0,21	4,07	50,90	19,63
<b>Nordeste</b>	<b>10,11</b>	<b>27,47</b>	<b>605,55</b>	<b>0,07</b>	<b>0,20</b>	<b>4,45</b>	<b>59,87</b>	<b>22,05</b>
Maranhão	8,90	24,81	372,16	0,07	0,18	2,74	41,81	15,00
Piauí	5,56	17,29	469,73	0,04	0,13	3,45	84,47	27,16
Ceará	8,58	23,52	575,13	0,06	0,17	4,23	67,03	24,45
Região Metropolitana de Fortaleza	19,35	43,51	882,33	0,14	0,32	6,49	45,61	20,28
Rio Grande do Norte	10,13	27,37	643,98	0,07	0,20	4,74	63,59	23,53
Paraíba	7,09	23,25	505,85	0,05	0,17	3,72	71,38	21,76
Pernambuco	11,53	31,23	647,49	0,08	0,23	4,76	56,14	20,74
Região Metropolitana de Recife	19,58	43,98	938,05	0,14	0,32	6,90	47,90	21,33
Alagoas	13,12	31,52	665,69	0,10	0,23	4,89	50,74	21,12
Sergipe	15,36	33,37	687,33	0,11	0,25	5,05	44,76	20,60
Bahia	13,17	30,61	674,57	0,10	0,23	4,96	51,23	22,03
Região Metropolitana de Salvador	26,10	57,68	1 290,93	0,19	0,42	9,49	49,46	22,38
<b>Sudeste</b>	<b>30,55</b>	<b>71,70</b>	<b>1 227,26</b>	<b>0,22</b>	<b>0,53</b>	<b>9,02</b>	<b>40,17</b>	<b>17,12</b>
Minas Gerais	19,60	47,60	929,73	0,14	0,35	6,84	47,44	19,53
Região Metropolitana de Belo Horizonte	31,66	66,84	1 318,52	0,23	0,49	9,69	41,65	19,73
Espírito Santo	17,48	44,33	788,19	0,13	0,33	5,80	45,08	17,78
Rio de Janeiro	38,41	80,73	1 437,74	0,28	0,59	10,57	37,43	17,81
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	41,37	88,23	1 578,10	0,30	0,65	11,60	38,15	17,89
São Paulo	41,34	88,97	1 276,41	0,30	0,65	9,39	30,87	14,35
Região Metropolitana de São Paulo	42,85	95,59	1 463,71	0,32	0,70	10,76	34,16	15,31
<b>Sul</b>	<b>27,54</b>	<b>65,49</b>	<b>1 112,41</b>	<b>0,20</b>	<b>0,48</b>	<b>8,18</b>	<b>40,39</b>	<b>16,99</b>
Paraná	20,62	52,35	898,37	0,15	0,38	6,61	43,57	17,16
Região Metropolitana de Curitiba	34,48	74,72	1 367,68	0,25	0,55	10,06	39,66	18,30
Santa Catarina	33,65	72,79	1 189,25	0,25	0,54	8,74	35,34	16,34
Rio Grande do Sul	33,98	77,17	1 236,75	0,25	0,57	9,09	36,39	16,03
Região Metropolitana de Porto Alegre	40,94	91,08	1 451,43	0,30	0,67	10,67	35,45	15,94
<b>Centro-Oeste</b>	<b>24,51</b>	<b>53,92</b>	<b>1 139,88</b>	<b>0,18</b>	<b>0,40</b>	<b>8,38</b>	<b>46,50</b>	<b>21,14</b>
Mato Grosso do Sul	23,73	52,46	1 104,87	0,17	0,39	8,12	46,56	21,06
Mato Grosso	21,15	47,26	685,71	0,16	0,35	5,04	32,42	14,51
Goiás	24,16	52,87	985,69	0,18	0,39	7,25	40,80	18,64
Distrito Federal	33,68	73,61	1 849,38	0,25	0,54	13,60	54,90	25,12

Fonte: IBGE



**Anexo 10 - Renda média familiar per capita, em reais e em salário mínimo, dos 10% mais ricos e dos 10% e 40% mais pobres e relação entre rendas médias, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 1999**

	Renda média familiar per capita						Relação entre rendas médias	
	Em R\$			Em salário mínimo			C/A	C/B
	10% mais pobres	40% mais pobres	10% mais ricos	10% mais pobres (A)	40% mais pobres (B)	10% mais ricos (C)		
<b>1999</b>								
<b>Brasil (1)</b>	<b>28,26</b>	<b>68,32</b>	<b>1 511,67</b>	<b>0,21</b>	<b>0,50</b>	<b>11,12</b>	<b>53,48</b>	<b>22,13</b>
<b>Norte (2)</b>	<b>27,51</b>	<b>58,00</b>	<b>1 097,30</b>	<b>0,20</b>	<b>0,43</b>	<b>8,07</b>	<b>39,89</b>	<b>18,92</b>
Rondônia	37,60	81,85	1 487,43	0,28	0,60	10,94	39,56	18,17
Acre	27,01	61,58	1 574,20	0,20	0,45	11,58	58,27	25,56
Amazonas	29,05	55,88	942,63	0,21	0,41	6,93	32,44	16,87
Roraima	35,65	86,05	1 147,76	0,26	0,63	8,44	32,20	13,34
Pará	25,34	53,89	988,70	0,19	0,40	7,27	39,02	18,35
Região Metropolitana de Belém	31,96	65,90	1 444,65	0,24	0,48	10,62	45,20	21,92
Amapá	25,95	56,25	978,43	0,19	0,41	7,19	37,71	17,39
Tocantins	22,82	50,14	930,82	0,17	0,37	6,84	40,78	18,56
<b>Nordeste</b>	<b>17,48</b>	<b>39,45</b>	<b>900,36</b>	<b>0,13</b>	<b>0,29</b>	<b>6,62</b>	<b>51,51</b>	<b>22,82</b>
Maranhão	16,97	33,82	659,58	0,12	0,25	4,85	38,88	19,50
Piauí	11,35	30,52	711,51	0,08	0,22	5,23	62,71	23,31
Ceará	14,63	37,09	874,90	0,11	0,27	6,43	59,80	23,59
Região Metropolitana de Fortaleza	26,28	53,37	1 304,11	0,19	0,39	9,59	49,62	24,44
Rio Grande do Norte	19,28	43,79	1 012,81	0,14	0,32	7,45	52,52	23,13
Paraíba	17,53	41,34	1 286,22	0,13	0,30	9,46	73,38	31,11
Pernambuco	18,95	43,31	978,96	0,14	0,32	7,20	51,66	22,60
Região Metropolitana de Recife	27,48	56,32	1 476,55	0,20	0,41	10,86	53,73	26,22
Alagoas	19,71	38,03	795,44	0,14	0,28	5,85	40,35	20,91
Sergipe	18,14	42,97	1 057,79	0,13	0,32	7,78	58,30	24,61
Bahia	19,79	42,07	852,78	0,15	0,31	6,27	43,08	20,27
Região Metropolitana de Salvador	29,05	64,58	1 701,02	0,21	0,47	12,51	58,55	26,34
<b>Sudeste</b>	<b>44,87</b>	<b>96,55</b>	<b>1 784,08</b>	<b>0,33</b>	<b>0,71</b>	<b>13,12</b>	<b>39,76</b>	<b>18,48</b>
Minas Gerais	30,76	68,35	1 275,22	0,23	0,50	9,38	41,45	18,66
Região Metropolitana de Belo Horizonte	42,07	87,53	1 937,88	0,31	0,64	14,25	46,06	22,14
Espírito Santo	32,81	70,74	1 369,69	0,24	0,52	10,07	41,74	19,36
Rio de Janeiro	51,13	105,78	1 988,40	0,38	0,78	14,62	38,89	18,80
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	56,49	115,59	2 175,41	0,42	0,85	16,00	38,51	18,82
São Paulo	56,62	115,71	1 926,30	0,42	0,85	14,16	34,02	16,65
Região Metropolitana de São Paulo	57,57	122,00	2 238,91	0,42	0,90	16,46	38,89	18,35
<b>Sul</b>	<b>37,64</b>	<b>86,27</b>	<b>1 571,63</b>	<b>0,28</b>	<b>0,63</b>	<b>11,56</b>	<b>41,76</b>	<b>18,22</b>
Paraná	33,38	76,54	1 497,24	0,25	0,56	11,01	44,85	19,56
Região Metropolitana de Curitiba	51,63	108,26	2 127,28	0,38	0,80	15,64	41,20	19,65
Santa Catarina	44,91	96,17	1 420,35	0,33	0,71	10,44	31,62	14,77
Rio Grande do Sul	39,34	91,34	1 696,47	0,29	0,67	12,47	43,12	18,57
Região Metropolitana de Porto Alegre	50,43	111,47	2 247,47	0,37	0,82	16,53	44,56	20,16
<b>Centro-Oeste</b>	<b>36,04</b>	<b>74,72</b>	<b>1 581,45</b>	<b>0,27</b>	<b>0,55</b>	<b>11,63</b>	<b>43,88</b>	<b>21,16</b>
Mato Grosso do Sul	34,89	72,54	1 240,84	0,26	0,53	9,12	35,56	17,11
Mato Grosso	36,40	73,78	1 120,76	0,27	0,54	8,24	30,79	15,19
Goiás	34,90	70,28	1 174,68	0,26	0,52	8,64	33,65	16,71
Distrito Federal	41,49	97,80	2 968,72	0,31	0,72	21,83	71,55	30,36

Fontes: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 1992: microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 1997. 1 CD-ROM; Pesquisa nacional por amostra de domicílios 1999: microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2000. 1 CD-ROM.

Notas: 1. Renda média das famílias com rendimento.

2. Em 1992, valores inflacionados pelo INPC com base em setembro de 1999 e expressos em salários mínimos de 1999.

(1) Exclusive a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá. (2) Exclusive a população rural.

**Anexo 11 - Total de Número de Empregados - 1998-1999 - Indústria de Alimentos e Bebidas e****Total da Indústria**

	<b>Alimentos e Bebidas</b>			<b>Total</b>		
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>Var. (%)</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>Var. (%)</b>
Rondonia	6.996	7.596	8,58	28.398	30.644	7,91
Acre	1.288	1.115	-13,43	3.641	3.179	-12,69
Amazonas	10.626	9.875	-7,07	60.980	56.118	-7,97
Roraima	596	497	-16,61	1.621	1.293	-20,23
Para	19.632	21.476	9,39	76.415	79.425	3,94
Amapa	753	704	-6,51	1.744	3.104	77,98
Tocantins	2.408	2.964	23,09	6.385	7.277	13,97
Maranhao	6.507	7.411	13,89	25.619	24.575	-4,08
Piaui	9.132	9.063	-0,76	18.810	19.189	2,01
Ceara	44.951	41.122	-8,52	115.560	113.471	-1,81
Rio Grande do Norte	16.126	17.376	7,75	36.529	38.166	4,48
Paraiba	19.310	19.147	-0,84	43.853	43.856	0,01
Pernambuco	113.235	98.186	-13,29	162.781	145.593	-10,56
Alagoas	76.130	72.656	-4,56	82.071	78.536	-4,31
Sergipe	10.130	10.832	6,93	19.301	19.764	2,40
Bahia	40.997	42.490	3,64	89.841	97.346	8,35
Minas Gerais	150.079	146.351	-2,48	542.829	528.241	-2,69
Espirito Santo	21.746	20.978	-3,53	80.631	85.353	5,86
Rio de Janeiro	93.323	86.855	-6,93	305.847	283.012	-7,47
Sao Paulo	385.810	386.289	0,12	1.732.623	1.675.627	-3,29
Parana	122.567	114.616	-6,49	374.910	367.315	-2,03
Santa Catarina	72.242	77.604	7,42	290.923	311.984	7,24
Rio Grande do Sul	123.885	128.514	3,74	535.191	556.860	4,05
Mato Grosso do Sul	29.990	35.172	17,28	44.273	50.573	14,23
Mato Grosso	43.352	29.425	-32,13	83.838	74.589	-11,03
Goias	55.421	56.195	1,40	95.347	96.418	1,12
Distrito Federal	12.438	12.239	-1,60	25.469	24.838	-2,48
<b>Total</b>	<b>1.489.670</b>	<b>1.456.748</b>	<b>-2,21</b>	<b>4.885.430</b>	<b>4.816.346</b>	<b>-1,41</b>

Fonte: RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais)

**Anexo 12 - Total de Estabelecimentos - 1998-1999 - Indústria de Alimentos e Bebidas e Total da  
Indústria**

	Alimentos e Bebidas			Total		
	1998	1999	Var. (%)	1998	1999	Var. (%)
Rondonia	329	784	138,30	1.361	2.851	109,48
Acre	74	186	151,35	246	582	136,59
Amazonas	278	620	123,02	827	1.919	132,04
Roraima	41	94	129,27	126	340	169,84
Para	568	1.281	125,53	1.944	4.267	119,50
Amapa	44	121	175,00	111	341	207,21
Tocantins	156	577	269,87	457	1.435	214,00
Maranhao	319	814	155,17	952	2.449	157,25
Piaui	395	787	99,24	844	1.909	126,18
Ceara	1.273	3.017	137,00	3.175	7.663	141,35
Rio Grande do Norte	569	1.195	110,02	1.308	2.792	113,46
Paraiba	730	1.373	88,08	1.470	2.888	96,46
Pernambuco	1.966	3.560	81,08	3.915	7.405	89,14
Alagoas	576	1.125	95,31	889	1.756	97,53
Sergipe	451	754	67,18	874	1.501	71,74
Bahia	2.185	4.444	103,39	4.542	10.363	128,16
Minas Gerais	7.186	13.716	90,87	22.141	44.015	98,79
Espirito Santo	962	1.720	78,79	3.840	6.897	79,61
Rio de Janeiro	2.812	4.652	65,43	10.509	17.887	70,21
Sao Paulo	9.813	18.118	84,63	50.141	90.572	80,63
Parana	3.487	7.173	105,71	14.629	28.059	91,80
Santa Catarina	2.577	5.535	114,78	12.210	23.160	89,68
Rio Grande do Sul	4.461	10.768	141,38	19.514	44.962	130,41
Mato Grosso do Sul	614	1.265	106,03	1.598	3.428	114,52
Mato Grosso	648	1.628	151,23	2.748	6.550	138,36
Goias	1.741	3.972	128,14	4.045	9.149	126,18
Distrito Federal	444	814	83,33	1.220	2.671	118,93
<b>Total</b>	<b>44.699</b>	<b>90.093</b>	<b>101,55</b>	<b>165.636</b>	<b>327.811</b>	<b>97,91</b>

Fonte: RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais)

**Anexo 13** – Resultados da regressão entre pessoal ocupado na indústria de alimentos e bebidas no Brasil e total do pessoal ocupado na indústria no Brasil

Anos	Coeficientes (as)		Parâmetros (bs)	
	<i>Valor</i>	<i>T statistic</i>	<i>Valor</i>	<i>T statistic</i>
1988 ( $\beta_1, \alpha_1$ )	5.923.533	0.644627	0.156706	3.265494
1991 ( $\beta_2, \alpha_2$ )	4.838.051	0.602547	0.247826	3.613280
1992 ( $\beta_3, \alpha_3$ )	4.129.601	0.571240	0.259987	3.673799
1993 ( $\beta_4, \alpha_4$ )	3.614.909	0.585747	0.255058	4.137162
1994 ( $\beta_5, \alpha_5$ )	2.765.061	0.628936	0.256280	4.445834
1995 ( $\beta_6, \alpha_6$ )	4.497.733	0.594491	0.301634	4.667757
1996 ( $\beta_7, \alpha_7$ )	4.002.418	0.558052	0.313927	4.720481
1997 ( $\beta_8, \alpha_8$ )	3.938.008	0.543763	0.307247	4.507674
1998 ( $\beta_9, \alpha_9$ )	3.663.596	0.551898	0.294422	4.424519
1999 ( $\beta_{10}, \alpha_{10}$ )	3.155.939	0.543645	0.293286	4.960815

**Anexo 14** – Análise das variáveis dummy de declividade

<i>Variáveis</i>	<i>Valor</i>	<i>T statistic</i>
$\alpha$	4.054.015	1.847951
$\phi$	0.292965	43.89145
$\alpha_1$	-0.135926	-18.22125
$\alpha_2$	-0.044910	-5.190138
$\alpha_3$	-0.032953	-3.583924
$\alpha_4$	-0.038058	-4.098758
$\alpha_5$	-0.037266	-3.447991
$\alpha_6$	0.008800	1.017080
$\alpha_7$	0.020945	2.336332
$\alpha_8$	0.014244	1.578108
$\alpha_9$	0.001320	0.141948