

*As transformações no agribusiness no contexto da globalização**

*Nilson M. de Paula***

O principal objetivo deste artigo é discutir o sentido das mudanças ocorridas no sistema agroindustrial no contexto da globalização. Em primeiro lugar, faz-se uma revisão do debate a respeito de competitividade, a fim de contribuir para um melhor entendimento das recentes transformações nesse setor de atividades, com a maior abertura da economia. Nesse contexto, um ponto importante se refere ao contraste entre os segmentos de atividades produtores de commodities, basicamente ligados ao mercado internacional, e aqueles ligados ao mercado interno, cuja dinâmica é determinada por diferenciação de produtos e processos inovativos. Por fim, destaca-se a importância de políticas competitivas como instrumentos compensadores dos efeitos destrutivos da globalização e do processo de integração regional no conjunto do agribusiness.

** Agradeço a colaboração de Claudenício dos Reis Ferreira e Gessuir Pigatto.*

*** Economista, doutor em Economia pela University College London, Inglaterra, e professor titular do Departamento de Economia e do Mestrado em Desenvolvimento Econômico da UFPR.*

INTRODUÇÃO

A análise proposta para este texto contém uma reflexão a respeito das transformações em curso no sistema agroindustrial brasileiro no contexto da globalização. Os termos da competitividade têm sido alterados profundamente na medida em que as economias vêm expondo-se à concorrência internacional, através do aumento das importações e das iniciativas de investimento direto. Embora o núcleo da competitividade esteja situado na esfera microeconômica, inquietações têm sido intensas quanto à necessidade de suporte do Estado ao processo de reconversão produtiva.

Os impactos da globalização no sistema agroindustrial podem ser traduzidos como um aprofundamento da internacionalização, em processo desde a década de 60, através da difusão do modelo de produção-consumo, centrado no complexo protéico e nas conseqüentes mudanças dos hábitos alimentares. Nos últimos anos, a internacionalização do sistema agroindustrial tem resultado numa crescente desnacionalização dos padrões de segurança alimentar, com um novo sistema de regulação por parte do Estado e uma crescente importância das grandes corporações enquanto agentes da mundialização do *agribusiness*.

A competitividade desse setor no Brasil revela duas dinâmicas diferentes. O segmento comoditizado é mais proeminente no mercado internacional, no qual é fraca a incidência de inovações tecnológicas – especialmente em termos de diferenciação de produtos – ficando, assim, minimizado o processo de inovação como um instrumento competitivo. Contrariamente, é no mercado interno que a concorrência é mais acirrada, sobretudo à medida que há maior abertura da economia a importações e a novos investimentos estrangeiros. Nesse novo contexto, as estratégias das empresas podem ser duplamente caracterizadas. Por um lado, tem ocorrido um fortalecimento das posições já conquistadas nos seus *core businesses*, em termos do aumento de capacidade produtiva. Por outro, dadas as mudanças no padrão de consumo, incluindo novos hábitos alimentares, investimentos vêm sendo direcionados à diversificação sinérgica de produtos e à conquista de novos mercados. Isto significa, na realidade, ampliação da rede de distribuição e novas estratégias de *marketing* como instrumentos cruciais de concorrência. Por fim, a resultante desse processo tem sido um estreitamento do espaço de sobrevivência de pequenos negócios baseados em oportunidades locais

de mercado. Ou seja, o processo de globalização, associado com a integração regional, revela-se bastante centralizador e consequentemente destrutivo, requerendo, portanto, uma política competitiva amenizadora desse efeito negativo.

DEFININDO OS TERMOS DA COMPETITIVIDADE

Nenhum tema tem sido tão discutido no meio acadêmico e nas esferas governamentais quanto o da competitividade. Esse debate ficou mais intenso na medida em que as economias se tornaram mais expostas à concorrência internacional tanto pelo aumento da importação quanto pela entrada significativa de novos investimentos estrangeiros. Isto é, o processo de globalização tem colocado novos elementos no tratamento dessa questão, sobretudo quando se observa uma concorrência mais acirrada entre agentes econômicos no âmbito mundial.

Na perspectiva neoclássica do equilíbrio geral, o livre comércio é o caminho a ser perseguido pelas economias e, por conseguinte, o ambiente ideal para a alocação dos recursos e elevação do bem-estar. Essa perspectiva corresponde aos princípios de concorrência perfeita da equalização custo-preço e plena mobilização de fatores em mercados eficientes. Nesse sentido, nada mais coerente que pensar em competitividade a partir das vantagens comparativas estáticas. Entretanto, num contexto de concorrência imperfeita, com nítido fortalecimento de estruturas oligopólicas, o foco da análise da competitividade é dirigido para o comportamento das estruturas industriais capazes de gerar e apropriar rendas diferenciais oriundas das imperfeições de mercado. Assim é que, à medida que retornos crescentes de escala, informações imperfeitas e barreiras à entrada se tornam características de qualquer setor industrial, as estratégias de *rent seeking* passam a ser o elemento determinante do crescimento e da competitividade, ao mesmo tempo que contradizem a equalização fator-preço, ou preço-custo marginal (REINERT, 1995).

Esse ganho diferencial, por outro lado, está intrinsecamente associado à capacidade das empresas de produzir e distribuir seus produtos lucrativamente de acordo com o padrão predominante do mercado em que competem. Essa habilidade diz respeito, portanto, aos desafios enfrentados pelos agentes econômicos, para os quais os aspectos de organização produtiva e a inovação tecnológica se tornam cruciais, em especial quando se trata de seguir o padrão prevalecente no mercado internacional.

Logo, deve-se voltar a atenção ao processo produtivo e à distribuição do produto final, os quais envolvem tanto o ambiente interno quanto o externo da firma. Nesses termos, competitividade industrial é interpretada como uma medida da capacidade dos produtores de produzir e vender bens cujas características os tornem mais atrativos que os de seus competidores (EUROPEAN FORUM, 1980, citado por CHUDNOVSKI e PORTA, 1990). Essa definição não implica, entretanto, que a competitividade das firmas possa ser traduzida para o conjunto da indústria e vice-versa. Deduz-se daí que o núcleo da competitividade é a firma, onde se dá de modo concreto a obtenção da renda adicional e onde as estratégias de concorrência são traçadas.

Além disso, é importante fazer referência ao ambiente da concorrência em termos de acesso aos mercados e de grau de suscetibilidade aos movimentos de abertura comercial. Uma ampliação do *market-share* das firmas via aumento das exportações indica a princípio um aumento de competitividade, dependendo evidentemente das condições de ingresso a esse mercado. Ou seja, as empresas podem tornar-se competitivas num ambiente artificial por meio de políticas de proteção, ou não-competitivas se seus concorrentes internacionais forem beneficiários de algum tipo de suporte protecionista. Entretanto, dadas as condições históricas do comércio mundial, apesar da redução global de tarifas, várias limitações ao livre comércio, através da permanência de diferentes barreiras tarifárias e não-tarifárias, devem ser vistas como parte das condições reais do mercado e não como distorções condenáveis pelo obsessivo discurso da liberalização comercial (PAULA, 1996).

Embora haja algum grau de consenso em torno da competitividade no âmbito firma, divergências profundas surgem quando se trata do conjunto da economia. De acordo com KRUGMAN (1997), a competitividade é um conceito vazio de significado, quando aplicada ao conjunto do país, devendo ser substituída pela idéia de produtividade. A esse argumento pode ser adicionado um outro, segundo o qual os ganhos de produtividade obtidos por uma indústria, num determinado país, só resultarão em reduções no padrão de vida da população se houver falhas de mercado. Ou seja, bloqueios à mobilidade da força de trabalho e do capital produzirão distorções no mercado e, por conseguinte, redução no bem-estar social. Apenas nesse caso admite-se, na hipótese do *second best*, a presença do governo como um agente compensador dessas falhas (KRUGMAN, 1994).

Numa posição contrária, destaca-se a formulação que associa competitividade aos ganhos da sociedade como um todo em termos de distribuição da renda real. Na medida em que haja um aumento de competitividade no plano da firma mas um declínio da renda real do conjunto da sociedade, entende-se tal desequilíbrio como uma transferência de renda para subsidiar uma inserção mais competitiva no plano microeconômico. Uma redução nos salários reais pode, por exemplo, atuar como um mecanismo que garante competitividade às empresas na forma de uma redução de custos, porém, isso implica perdas sociais, com a deterioração do padrão de vida da população. Por isso, a capacidade dos países de competir no mercado internacional não deve comprometer negativamente as condições de vida de suas populações. Nessa direção, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) define competitividade como a capacidade de um país produzir bens e serviços, ao mesmo tempo em que atendam às condições da concorrência internacional e mantenham e expandam a renda real doméstica (REINERT, 1995).

Voltando o foco da análise para o caso específico do Brasil, o contexto atual do mercado internacional tem sido mais desafiador, uma vez que a abertura comercial combinada com a estabilização econômica tem gerado um ambiente no qual a concorrência entre agentes econômicos é mais acirrada. Portanto, a maior proximidade das firmas ao ambiente de livre mercado torna mais transparentes suas condições para competir de acordo com as exigências do mercado para o qual estão voltadas. Mais evidentes tornam-se também as condições desiguais de concorrência e, conseqüentemente, a capacidade diferenciada dos agentes econômicos na exploração das oportunidades. Nesse sentido, em primeiro lugar, a sobrevalorização cambial e a redução de tarifas têm contribuído de forma decisiva para o aumento do volume de importações, proporcionando, ao mesmo tempo, novas condições de concorrência. Em segundo lugar, segmentos produtivos, antes competitivos, começam a revelar suas fragilidades por estarem mais expostos à competição internacional, facilitada pela estabilidade de preços e pelo conjunto de reformas econômicas, as quais, simultâneas à maior disponibilidade de capital de risco na economia internacional, tornaram mais atrativas as oportunidades de investimento direto na economia.

Intrinsecamente ligado à essa questão está o enfraquecimento do Estado enquanto agente regulador, sobretudo quando

se trata da necessidade de monitorar os impactos da abertura comercial e da integração econômica. Nessa mudança de paradigma comercial e maior aderência das economias ao preço mundial, seguindo o enfoque do equilíbrio geral, o papel do Estado é minimizado pela reacomodação das forças produtivas, desde que as chamadas falhas de mercado sejam desprezíveis. Entretanto, considerando a extrema desigualdade entre países e a heterogeneidade dos agentes produtivos, tudo aponta para a crucialidade de políticas compensatórias ou de reconversão produtiva. Essa estratégia por parte do Estado pode ser traduzida, em outros termos, na necessidade de uma política competitiva. Segundo a OCDE (1996), três temas devem ser tratados a esse propósito: a diluição do poder de mercado, condenando monopólios e cartéis; a proteção da concorrência contra preços predatórios; e a melhoria do bem-estar por meio da maior eficiência na alocação de recursos. Dessa forma, uma política de competitividade deverá promover a entrada e a sobrevivência de pequenas e médias empresas, evitando qualquer outra forma de intervenção exagerada do próprio Estado que produza restrições à eficiência econômica e, ao mesmo tempo, coibindo a formação de forças oligopólicas no mercado. De forma complementar, o Estado é tratado como um condutor da política de competitividade que possa envolver uma estratégia de desenvolvimento, na qual a promoção de pesquisa e a transferência de tecnologia ocupam papel central.

Com base nessa discussão, o sistema agroindustrial deverá ser analisado levando em consideração suas especificidades, principalmente quando se observam os impactos sobre a diversificada base produtiva das transformações provocadas pela integração regional e abertura comercial. Esse é o segmento produtivo que persiste com uma estrutura de mercado extremamente heterogênea, na qual convivem pequenas e médias unidades disputando um mesmo espaço com grandes forças oligopólicas.

COMPETITIVIDADE E O AGRIBUSINESS

As recentes transformações ocorridas no sistema agroindustrial, associadas ao processo de globalização, são na verdade um desdobramento de mudanças já em curso desde a década de 60, a partir da difusão do modelo americano de produção-consumo, como expressão do que alguns autores denominaram de sistema agroindustrial mundial. Em primeiro lugar, atuaram nessa direção o Estado, via implementação de políticas incen-

tivadoras à produção agrícola e à instalação de complexos agro-industriais e, em segundo, as empresas multinacionais a montante das transformações tecnológicas e a jusante na esfera do processamento e distribuição dos produtos oriundos da agricultura. Mais ainda, como resultado da difusão de um padrão tecnológico, no bojo da Revolução Verde, a consolidação do sistema agroalimentar transformou vários países em desenvolvimento e mesmo os de terceiro mundo em fortes concorrentes no mercado mundial das principais *commodities* agrícolas. Sendo assim, nos termos de FRIEDMANN (1982), a ordem alimentar mundial, predominante a partir dos anos 70, ainda era marcada pela hegemônica posição americana de oferta mundial de alimentos, combinada com acumulação de excedentes, apesar de uma redução significativa dos programas de ajuda alimentar. Ainda em 1985, cerca de 40% da produção americana se destinava ao mercado externo, praticamente o dobro de 1970. Ao mesmo tempo, a importação pelos países em desenvolvimento passou de US\$ 2,2 bilhões em 1970 para US\$ 15,5 bilhões em 1985 (TEUBAL, 1995). Em grande parte, isso é um sintoma da mudança ocorrida em países previamente auto-suficientes, os quais, além de alterarem sua dieta alimentar, se tornaram dependentes do suprimento externo. A evolução do padrão alimentar e do mercado mundial, ao longo desse período, foi marcada por um intenso conflito, do mesmo modo que a oferta mundial de *commodities* passa a contar com novos países produtores, sustentando assim a tendência negativa dos preços. Ou seja, as transformações em curso nas agriculturas nacionais, mesmo que monitoradas por projetos nacionais de desenvolvimento e limitadas por um ambiente competitivo ainda bastante distorcido, indicam a forma pela qual se integraram no *agribusiness* mundial.

É importante afirmar, todavia, que o quadro institucional e as condições de concorrência no mercado mundial, até início dos anos 90, preservavam grandes distorções protecionistas, especialmente nos países industrializados. Com a conclusão da Rodada Uruguaí do GATT, o mercado internacional passou a ser marcado por um ambiente mais aberto, no qual as economias nacionais se tornaram mais expostas às transações de bens e serviços e de fluxo de investimento entre as economias nacionais. Em consequência, os segmentos produtivos do sistema agro-industrial passaram a deparar-se com uma competição mais aberta, levando muitos agentes à necessidade de reestruturação, para a qual os governos têm sido chamados a implementar políticas de compensação ou de reestruturação produtiva a partir das novas exigências do mercado internacional.

AS TRANSFORMAÇÕES NO AGRIBUSINESS NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO

Por outro lado, os sistemas agroalimentares nacionais têm sido levados a incorporar um novo sistema de regulação, demonstrado na política agrícola, nas relações entre agentes produtivos dentro das cadeias produtivas e na relação com o mercado internacional. Mais do que isto, o processo de globalização tem produzido parâmetros diferentes para a segurança alimentar dentro dos países, anteriormente articulados com as estratégias nacionais de desenvolvimento. Isso significa dizer que tem ocorrido uma crescente desnacionalização da oferta alimentar, na qual o papel das empresas transnacionais tem sido crucial, particularmente através do aumento dos investimentos diretos. Nesse sentido, destaca-se, entre as estratégias adotadas pelas grandes empresas, a busca de novas oportunidades a serem exploradas em mercados nacionais emergentes.

O aumento do consumo, resultante da implementação do plano de estabilização no Brasil, é típico para ilustrar a atratividade a novos investimentos. Soma-se a isso o processo de integração regional, como é o caso do Mercosul, com o qual o mercado consumidor final se expande significativamente. E ainda, a proximidade das fontes de matéria-prima é um aspecto adicional para explicar o fluxo de novos investimentos diretos de empresas agroindustriais no Brasil. Ao mesmo tempo, a maior abertura do comércio internacional, especialmente com a redução tarifária, aumentou a intensidade do fluxo de comércio. Portanto, tem ocorrido uma ruptura gradativa nos vínculos entre a produção e o consumo alimentar no âmbito nacional, levando as questões relativas à segurança alimentar a serem resolvidas pelo abastecimento via mercado internacional.

A forma como o sistema agroalimentar brasileiro participa desse processo inclui um aumento nas importações de alimentos processados e *in natura*, ao mesmo tempo em que emergem crescentes dificuldades para exportação como resultado direto da política de sobrevalorização cambial (tabela 1).

TABELA 1 - VALOR DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES, PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO TOTAL E BALANÇA COMERCIAL DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL, BRASIL - 1991-1995

ANO	EXPORTAÇÕES (US\$ MILHÕES)	% S/TOTAL	IMPORTAÇÕES (US\$ MILHÕES)	% S/TOTAL	IMP./EXP.
1991	8 918,3	28,2	2 741,7	13,0	30,7
1992	10 257,1	28,7	2 237,5	11,0	21,8
1993	10 915,8	28,3	3 664,7	14,5	33,6
1994	13 997,4	32,1	4 832,0	14,6	34,5
1995	15 476,4	33,3	6 930,5	13,9	44,8

FONTE: ONU/International Trade Commission

Em que pese a significativa participação do conjunto das exportações do *agribusiness* no total das exportações brasileiras, em comparação às importações, deve ser destacado, a partir da tabela anterior, a evolução desfavorável à balança comercial específica desse conjunto de atividades, sobretudo após 1994. A análise desagregada desses dados indica que, apesar da grande diversificação das importações, sua maior parte é composta por cereais (em especial o trigo) e matéria-prima industrial, fundamentalmente o algodão. Por outro lado, as exportações estão mais concentradas nas *commodities* tradicionais, como soja, farelo, café, etc.

Observa-se, entretanto, uma clara distinção entre o movimento para fora, através das exportações, e a dinâmica do mercado interno. Ou seja, as exportações brasileiras oriundas do sistema agro-industrial têm sido predominantemente de *commodities*, mesmo quando se trata de produtos com algum processamento industrial, alcançando perto de 30% das exportações totais nos últimos cinco anos (ONU, 1997). Nesses termos, a competitividade do *agribusiness* brasileiro parece contrariar o entendimento segundo o qual quanto mais elevado o envolvimento de uma firma nas atividades de exportação, mais intensa é a adoção da inovação quanto à redução de custo, à melhoria de qualidade e à diferenciação de produtos (BAUMANN, 1994). É possível afirmar, pois, que os segmentos mais bem-sucedidos no mercado internacional são aqueles competitivos em termos de redução de custos e ganhos de escala, associados a um padrão de competitividade baseado em vantagens comparativas. Isso significa que, de acordo com essa dinâmica, as elevadas barreiras à entrada estão associadas ao volume de investimentos e às economias de escala, com um papel menos significativo das inovações tecnológicas.

Mais do que isso, as atividades de exportação estão condicionadas à evolução do mercado internacional, a partir das expectativas de uma expansão de comércio a ser criada após a conclusão da Rodada Uruguai do GATT. Na realidade, ainda permanecem diferentes mecanismos de proteção nos principais mercados, os quais direta ou indiretamente isolam importantes mercados de países competitivos. Essas restrições ao mercado têm sido praticadas de forma mais enfática pelos EUA e pela Comunidade Européia, onde os subsídios à agricultura e as barreiras não-tarifárias ainda inibem o acesso a seus mercados. Dessa forma, livre mercado não significa livre acesso ao mercado, questão que deverá estar no centro das próximas negociações da OMC. Por outro lado, a definição de competitividade do *agribusiness*

brasileiro em relação ao comércio internacional está sobretudo ligada à dinâmica da produção de *commodities*, a qual, embora padronizada e concentrada em grandes plantas de comercialização e processamento, está condicionada a um mercado apenas marginalmente sujeito a processos de inovação produtiva. Ou seja, a produção agrícola e os negócios a jusante estão atados a um mercado bastante sensível a qualquer alteração de oferta e demanda. Mais ainda, a adoção de políticas de competitividade poderá estar amplamente condicionada às possíveis restrições ao comércio praticadas por outros países.

De qualquer forma, assiste-se no caso específico da agricultura a sinais claros da universalização dos processos produtivos do ponto de vista da composição da oferta mundial das principais *commodities* e principalmente da adoção de inovações tecnológicas. Pode-se afirmar, portanto, que a produção agrícola incorpora um processo de convergência da estrutura produtiva internacional. Concomitantemente, a implementação gradual de políticas restritivas aos subsídios deve resultar numa diminuição do volume de estoques em níveis correspondentes aos de 20 anos atrás (CERRI, 1996). Com isso, a concorrência nesse mercado deverá ser mais intensa, fortalecendo em definitivo a posição dos grandes produtores com alta produtividade, ao mesmo tempo que pequenos produtores deverão sofrer uma forte pressão excludente. A busca de alternativas, neste caso, deverá implicar a necessidade de uma política competitiva, não apenas de viabilização do acesso aos mercados internacionais para os produtores competitivos, mas também de recondução de produtores não-competitivos a novas oportunidades.

A DINÂMICA COMPETITIVA NO MERCADO INTERNO

A dinâmica do mercado interno tem sido distinta da observada no comércio internacional. Nesse caso, predominam estratégias de diversificação e inovação de produtos. Uma competição mais acirrada, em que a predominância das grandes empresas parece aumentar, tem estimulado as grandes empresas a investir mais em tecnologia, como recurso para consolidar posição em mercados já conquistados e para diversificar investimentos. Apesar de os nichos locais de mercado ainda permanecerem acessíveis a pequenos e médios negócios, nos últimos anos, as condições atrativas proporcionadas pela estabilização de preços, sobretudo o aumento de consumo de produtos ali-

mentares, têm estimulado um avanço mais agressivo por parte de grandes empresas, reforçando um perfil mais acentuado de oligopólio diferenciado nesse setor. O volume de fusões de empresas na indústria produtora de alimentos, bebidas e fumo tem sido o mais significativo no conjunto da economia nos últimos anos, basicamente em função da grande atração exercida pela economia brasileira, o que pode ser explicado pela dimensão de seu mercado interno e pelas vantagens comparativas desfrutadas por sua agricultura. Adicionalmente, a consolidação do Mercosul revela ser de importância estratégica para as iniciativas de investimento por parte das grandes corporações multinacionais (JABOUR, 1997).

Os termos da disputa têm sido, em grande parte, definidos pela inovação de novos produtos dentro e fora do *core business*, pelas melhorias no sistema de distribuição e pela racionalização da estrutura de custos. As evidências a respeito das decisões de investimento pelas companhias agroindustriais, em especial as grandes, confirmam estratégias contra novos competidores numa economia mais aberta e integrada. A tendência mais geral tem sido a de fortalecer posições ocupadas em suas respectivas cadeias produtivas, cujo exemplo mais ilustrativo pode ser detectado no complexo protéico, em que as empresas estão expandindo seu patrimônio por meio da incorporação de novas plantas, em particular as que estão próximas às fontes de matéria-prima. Essa estratégia é mais evidente entre as multinacionais e as grandes empresas nacionais, as quais podem ser melhor definidas como uma tentativa de fechar a cadeia, resultando, portanto, num intenso processo de centralização de capital, como demonstram as várias aquisições feitas pelas grandes empresas, cujos exemplos mais destacados são os de crescimento do grupo Bung Born (com a incorporação da Incobrasa, de algumas plantas da Cargill, da Ovelbrasa e mais recentemente da Ceval) e da Gessy Lever, com a aquisição da Kibon (JABOUR, 1997). O primeiro caso ilustra uma tendência de fortalecimento do negócio tradicional da empresa, enquanto o segundo indica um movimento típico de diversificação de investimentos em direção a atividades externas ao *core business*. Este caso ilustra também a estratégia de expansão do capital em direção a novas atividades a partir de mercados já consolidados, como se percebe pelo caso da Sadia, que, simultaneamente a investimentos na criação de novos produtos derivados da carne, estará nos próximos anos diversificando seus negócios com a produção de massas. Embora esse novo investimento possua uma fraca sinergia com os

negócios tradicionais, ele representa um fortalecimento da empresa na esteira dos mercados já conquistados.

Quanto ao mercado consumidor, após a implementação do Plano Real, houve um aumento inicial da demanda por produtos alimentares após um período de demanda reprimida. Entretanto, num segundo momento, o mercado de produtos básicos praticamente estagnou, cedendo lugar ao consumo de produtos mais sofisticados e mais adequados às particularidades do consumidor urbano. O aumento do número de famílias pequenas (incluindo *one-parent* e *single*), aliado aos novos hábitos de consumo de refeições semiprontas e fora de casa, representa um nicho de mercado explorado em sua maioria pelas grandes empresas do sistema agroindustrial. Exemplo disso é a venda de produtos em embalagens pequenas próprias para consumo de pequenas quantidades, como os *nuggets* de frango produzidos pela Sadia e vendidos em embalagens de 375 g e os congelados de 100 g feitos especialmente para um mercado em crescimento, composto por famílias pequenas (JABOUR, 1997). Essas mudanças no padrão de consumo urbano reproduzem em sua essência as mesmas características dos países desenvolvidos, como pode ser observado em GOODMAN e REDCLIFT (1991). Percebe-se novamente um processo de convergência internacional no tocante aos hábitos alimentares e às condições de alimentação, o que envolve transformações na esfera da demanda, mas fundamentalmente um desenvolvimento de processos inovativos adotados por empresas globalizadas, em especial as grandes corporações. As estratégias das empresas com vistas ao mercado doméstico passam a ser definidas, portanto, por iniciativas de inovação de produtos, de forma que melhor acompanhem as mudanças no âmbito da demanda.

Numa perspectiva regional, estratégias em relação aos países do Mercosul, a partir das vantagens proporcionadas pela integração, têm sido adotadas por determinadas empresas, principalmente com o objetivo de explorar as vantagens comparativas das regiões produtoras e de conquistar um mercado consumidor mais amplo. Para tanto, a estratégia básica tem sido as *joint ventures* (em particular com empresas argentinas), pelas quais as dificuldades inerentes à expansão como transporte, *marketing* e distribuição são minimizadas. Esse movimento reproduz, igualmente, as mesmas características observadas no interior do mercado brasileiro, no tocante à centralização de capital, uma vez que as empresas líderes têm avançado no mercado regional com

a mesma perspectiva de acumulação, sobretudo nos seus negócios tradicionais.

Os investimentos realizados há pouco tempo no conjunto do sistema agroindustrial ilustram o processo descrito anteriormente em dois pontos fundamentais. Em primeiro lugar, eles têm seguido a tendência geral de reforçar as grandes empresas e conseqüentemente sua capacidade competitiva, processo similar, portanto, ao que ocorre com o conjunto da indústria. Ou seja, a busca de novas posições no mercado interno, devido a uma concorrência mais acirrada, tanto com produtos importados quanto com investimentos diretos de empresas transnacionais, está ligada às transformações no mercado consumidor nacional, ao mesmo tempo que revela um comportamento reflexivo a essas novas condições de concorrência prevaletentes no *agribusiness*. Em segundo lugar, os investimentos realizados pelas grandes empresas representam uma espécie de restrição crescente ao espaço das firmas pequenas e médias, cujas estratégias têm sido a de consolidar mercados locais para posteriores tentativas de conquistar os mercados nacional e internacional.

A reestruturação produtiva, provocada pelos processos de integração e abertura comercial, pode significar uma perspectiva de rompimento de determinadas características estruturais no interior do sistema agroindustrial. Em que pesem as segmentações do ponto de vista tecnológico e suas articulações com o mercado final, há uma tendência à busca de novas estratégias de distribuição, de disseminação de marcas, etc., em cujo contexto tende a ocorrer um fortalecimento das grandes empresas, inclusive nos espaços onde sobrevivem pequenos negócios.

Dessa forma, os problemas relativos à reestruturação da base produtiva no sistema agroindustrial tendem a maior complexidade. Se os ajustes ao novo quadro competitivo seguirem a orientação das falhas mínimas de mercado, pouco restará ao Estado, a não ser administrar demandas de segmentos produtivos por soluções *ad hoc* para as questões de adaptação a um ambiente mais competitivo. Se, no entanto, o paradigma a ser seguido estiver em sintonia com uma política de competitividade, uma agenda de questões deverá ser formulada com o objetivo de desenhar um política de capacitação e de adequação da base agroindustrial ao novo ambiente competitivo. Isso significa, portanto, definir uma estratégia de competitividade que evite um processo de centralização destruidor, como até o momento parece ocorrer.

CONCLUSÃO

A análise desenvolvida neste texto permite delinear importantes aspectos relativos às perspectivas de mudança no sistema agroindustrial, a partir de um contexto de liberalização dos mercados e integração regional. Os parâmetros teóricos apresentados permitem definir as escolhas em termos de estratégias de inserção desse conjunto de atividades, especialmente do ponto de vista de seus agentes, na esfera internacional. Nesse sentido, um primeiro ponto a ser destacado se refere à necessidade de desfazer paradigmas falsos, como o do aumento do ganho geral com a abertura comercial e a liberalização dos mercados. Dada a complexidade produtiva do sistema agroindustrial, não há elementos favoráveis que reforcem a expectativa de uma reacomodação ordenada das forças produtivas, sobretudo quando se leva em consideração uma estrutura de mercado extremamente diferenciada. Nesse novo contexto, três fenômenos devem ser destacados.

O primeiro indica a segmentação dos mercados no que diz respeito aos desafios competitivos, sendo que em ambos predomina a tendência à centralização de capital. O mercado doméstico, nos últimos anos, apresenta um crescente dinamismo no qual a concorrência passa a basear-se em processos de diversificação de produtos, controle de marcas, integração com a esfera de distribuição, expansão do mercado consumidor, controle de fontes de matéria-prima, etc. Esses são aspectos competitivos que reforçam essencialmente o processo de centralização de capital. Isso não significa, todavia, uma segmentação entre agentes econômicos. Na verdade, as grandes empresas têm fortalecido suas posições no mercado internacional de *commodities*, competindo com preço e economias de escala, ao mesmo tempo em que investem em novos produtos e novas atividades voltadas para os mercados interno e regional.

O segundo fenômeno se refere às mudanças na esfera do consumo, com a inclusão de hábitos alimentares que contribuem para a alteração das características do produto final e das próprias estratégias das empresas. Como resultado, as grandes redes de produção e distribuição tendem a ser fortalecidas, uma vez que o controle de marcas e as campanhas de *marketing* passam a ser fundamentais como estratégia de concorrência.

Dado o novo dinamismo do sistema agroindustrial, seus impactos sobre a base produtiva suscitam crescentemente a

necessidade de uma política ativa de competitividade. Torna-se, portanto, recomendável um monitoramento desse processo à luz dos riscos que uma centralização de capital desordenada pode provocar. Logo, a definição de uma política de competitividade deverá ser pautada por uma estratégia de recuperação de estruturas produtivas, buscando novas oportunidades e viabilizando a reconversão através de programas estratégicos de financiamento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 BAUMANN, R. (1994). **Exporting and the saga for competitiveness of Brazilian industry - 1992**. Santiago de Chile : CEPAL. (Working paper, 27).
- 2 CERRI, Claudio (1996). O redemoinho do futuro. **Globo Rural**, São Paulo : Globo, v. 11, n. 134, p. 78-84, dez.
- 3 CHUDNOVISK, D.; PORTA, F. (1990). **La competitividad internacional** : principales cuestiones conceptuales y metodologicas. Montevideo : Universidad de la Republica. p 71.
- 4 FRIEDMANN, H. (1982). The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order. **Political Economy of Food**, Chicago : University of Chicago, v. 88, p. 249-287. Supplement.
- 5 GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. (1991). **Refashioning nature** : food ecology and culture. London : Ed. Routledge. p. 279.
- 6 JABOUR, Maria Angela (1997). Indústria de alimentos está em ebulição. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 25 set. Caderno Empresas & Negócios, p.C1.
- 7 KRUGMAN, P. (1994). **International economics** : theory and policy. 3rd. New York : Harper Collins College Publishers. p. 397.
- 8 KRUGMAN, P. (1997). **Internacionalismo pop**. Rio de Janeiro : Campus. p. 213.
- 9 OCDE (1996). **Competition policy and the agro-food sector**. (Working paper). Disponível na Internet. http://www.oecd.org/news_events/publish/pb97-21/a.htm
- 10 ONU. International Trade Commission (1997). **Electronic Data**. Disponível na Internet. <gopher://ficcu2.umicc.org/11/itc/dir3>
- 11 PAULA, N. M. de (1996). **Os limites da liberalização para a agricultura** : uma análise das perspectivas do mercado agrícola mundial. Curitiba. p. 81. Tese (Professor Titular) - Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná.
- 12 REINERT, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors - a 500 year cross-national perspective. **Structural Change and Economic Dynamics**, Sussex : Elsevier Science, v. 6, p. 23-42.
- 13 TEUBAL, M. (1995). **Globalización y expansión agroindustrial** : superación de la pobreza en america latina? Buenos Aires : UED. Corregidor. p. 268.