

O agronegócio nos investimentos diretos brasileiros

Mario Antonio Margarido¹
Luís Afonso Fernandes Lima²
Pedro Augusto Godeguez da Silva³

Resumo: A internacionalização de empresas brasileiras já constitui um movimento amplo e dissipado, com diferentes motivações, trajetórias, formas e obstáculos. Este levantamento de empresas brasileiras internacionalizadas do agronegócio busca contribuir para a identificação de oportunidades e superação de dificuldades empresariais no setor. Além disso, busca contribuir para a compreensão deste fenômeno e definição de estratégias. Nesse sentido, esta pesquisa teve como objetivo obter subsídios para o entendimento do investimento brasileiro no exterior.

Palavras-chaves: agronegócio, investimento direto, internacionalização, empresas brasileiras.

Abstract: The internationalization process of Brazilian companies is a broad and dissolved movement, with different motivations, trajectories and obstacles. This work deals with the Brazilian agribusiness internationalized companies, and it has the objective of identifying opportunities and overcoming the difficulties in the agribusiness sector. Also, it seeks to help understand the internationalization process and its underlying strategies. In this way, this survey aimed at the understanding of the Brazilian investment abroad.

Key Words: agribusiness, foreign direct investment, internationalization, brazilian companies.

1. INTRODUÇÃO

No período de 2001 até 2008 verifica-se que diferentes fundamentos do setor externo da economia brasileira evoluíram positivamente. Entre os diferentes fatores que proporcionaram essa evolução dos fundamentos econômicos do país, dois merecem destaque. O primeiro deles, e mais conhecido, é o comportamento do denominado agronegócio. É de amplo conhecimento que parcela expressiva das exportações brasileiras, e, conseqüentemente do superávit externo do país no que se refere à balança comercial no referido período deve-se as exportações de *commodities*, com destaque para os produtos agropecuários.

Outro componente que contribuiu de forma expressiva para melhorar os fundamentos da economia brasileira foi o comportamento dos investimentos diretos estrangeiros no Brasil. O somatório desses dois componentes proporcionou um acúmulo

¹ Economista, Mestre em Economia de Empresas, Dr. em Economia Aplicada, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e Diretor da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET). E-mail: mamargarido@iea.sp.gov.br

² Economista, Mestre em Economia, Economista Chefe do Grupo Telefônica no Brasil e Presidente e Diretor Financeiro da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET). E-mail: luis.lima@telefonica.com.br

³ Graduando em Ciências Econômicas e Estagiário da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET). E-mail: pedro@sobeet.org.br

de reservas da ordem de US\$ 200 bilhões. Um volume de reservas dessa magnitude torna-se relevante, pois reforça a capacidade do país de resistir em meio a uma conjuntura permeada de incertezas, como a atual, decorrente da crise financeira internacional, como já amplamente comentado em diferentes trabalhos⁴.

OBJETIVO

Um fator ainda pouco explorado no que tange ao desenvolvimento de novos trabalhos de pesquisa científicos consiste na evolução dos investimentos diretos brasileiros no exterior. A Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET), desenvolveu recentemente pesquisa sobre esse tema. Neste, identificou os principais condicionantes dos investimentos diretos brasileiros no exterior, levando-se em consideração todas as empresas, independentemente de sua área de atuação. Além disso, foi realizado um *ranking* das empresas brasileiras que mais investem no exterior. Um ponto interessante na classificação das empresas efetuada por esse estudo é o de que as empresas pertencentes ao agronegócio assumem papel de destaque quanto aos investimentos diretos brasileiros no exterior. De fato, a empresa brasileira mais internacionalizada em 2007 foi a JBS-Friboi, a qual pertence à indústria frigorífica, conforme apresentado em VALOR ECONÔMICO (2008).

Sendo assim, tendo como base a pesquisa desenvolvida pela SOBEET, este artigo objetiva apresentar quais são as principais características que identificam as empresas do agronegócio e que são internacionalizadas. Entre tais características serão abordadas questões como motivações, entraves e formas de internacionalização das empresas brasileiras do segmento do agronegócio. Além disso, com o objetivo de investigar a importância do agronegócio nos investimentos brasileiros externos, este trabalho é composto de uma revisão da literatura a respeito das teorias de investimentos diretos e do agronegócio, evidenciando a relevância do setor através do cálculo das taxas de crescimento.

AGRONEGÓCIO: definição e sua importância para a economia brasileira

Em linhas gerais, o agronegócio, sob um ponto de vista mais antigo⁵, pode ser representado por um segmento *ex-ante* da produção agropecuária. Este é composto pelo mercado de insumos agrícolas (fertilizantes, defensivos, tratores, etc.); pela própria produção agropecuária e também pelos segmentos que estão *ex-post* da produção agropecuária, tais como, operações de estocagem; processamento; atacado; e varejo. Em outras palavras, demarca um fluxo que vai dos insumos até o consumidor final. Também não se pode esquecer que engloba instituições que afetam a coordenação dos estágios sucessivos dos fluxos de produtos, tais como instituições governamentais; mercados futuros; associações de comércio, etc.

É necessário enfatizar que a evolução recente da análise dos Sistemas Agroindustriais (SAGs) está focada, principalmente, na questão relativa à coordenação eficiente das cadeias produtivas. Mais especificamente, o conceito de SAG envolve a análise de produtos isolados no interior de um fluxo contínuo de relações contratuais

⁴ Ver Boletins da SOBEET janeiro 2008 n 52, julho 2008 n 55, setembro 2008 n 57, outubro 2008 n 58, novembro 2008 n 59, dezembro 2008 n 60, janeiro 2009 n 61, fevereiro 2009 n 62.

⁵ Também conhecido como Complexo Agroindustrial.

que se inicia no âmbito da pesquisa e que vai até o consumidor final. Portanto, o conceito de SAG pode ser caracterizado como um conceito abrangendo amplos espectros, uma vez que, envolve elementos do ambiente institucional, da cadeia vertical de produção propriamente dita e organizações de suporte ao funcionamento dessas cadeias.

Em outras palavras, segundo MACHADO (2002), o termo SAG contempla a idéia de organização sistêmica e coordenada da cadeia produtiva agroalimentar. Compreende agentes econômicos que estão posicionados de forma sequencial antes, no interior e depois da atividade agropecuária. Por sua vez, esses agentes econômicos são responsáveis por diferentes etapas de produção, transformação e comercialização de um produto de origem agropecuária até o mesmo chegar ao consumidor final. Outro aspecto a ser realçado consiste no fato de que o processo produtivo pode exigir a participação de diversas firmas de diferentes indústrias, bem como, de ocuparem diferentes espaços territoriais. Isto é, esses agentes econômicos podem estar localizados dentro do próprio país ou além fronteiras, sendo que nesse último caso, estarão sujeitos as respectivas regras institucionais de países terceiros.

Uma vez definido o SAG, é necessário identificar a cadeia produtiva. De acordo com FARINA e ZYLBERSZTAJN (1992) a cadeia produtiva é definida como um subsistema de um SAG, que privilegia as relações entre agropecuária, indústria de transformação e distribuição, ao redor de um produto específico principal. A cadeia produtiva é entendida como uma sucessão de operações verticalmente organizadas de atividades produtivas desde a produção até o consumidor final.

Dado o elevado grau de interdependência entre os setores industrial, agropecuário e de serviços, resulta que a dinâmica de cada agente em termos individuais pode influenciar diretamente todos os demais agentes que compõem determinada cadeia produtiva. A agregação das cadeias produtivas permite visualizar as relações tecnológicas e comerciais dos segmentos no interior do SAG, fornecendo os elementos necessários para o entendimento de sua dinâmica frente às mudanças técnicas, organizacionais e institucionais.

Outro ponto relevante em relação ao SAG diz respeito à questão dos contratos. O sistema agroindustrial pode ser entendido como umnexo de contratos informais e formais cujo objetivo é fornecer estímulos e controles, além de agilizar o fluxo de informação ao longo de todos os segmentos do sistema. A análise das relações contratuais, além de permitir a compreensão do modo como os agentes na cadeia produtiva dividem o risco associado à produção e à variabilidade de preço e a influência de ambos tanto na distribuição, também permite assegurar tanto a quantidade quanto a qualidade dos insumos utilizados em cada fase do processo de produção, como do produto a ser disponibilizado ao consumidor final.

Em termos históricos, o setor agropecuário sempre representou papel relevante no contexto do processo de desenvolvimento econômico brasileiro. Na década dos 50s, o segmento agropecuário atuou principalmente como indutor do processo de industrialização ao transferir renda do setor agropecuário para financiar a indústria, em especial por meio do mecanismo cambial. Na primeira metade dos anos 60s a ênfase deixou de ser o crescimento e passou a focar a estabilidade do nível de preços da economia. A produção agropecuária exerce considerável peso na formação de um preço

básico da economia, qual seja, salário (custo de alimentação e vestuário). Somente a partir da segunda metade dos anos 60s, com a implementação da tese neoclássica é que o processo de modernização do setor agropecuário e do próprio SAG ganharam impulso.

A importância do agronegócio para o conjunto da economia brasileira pode ser dimensionada pela relação e evolução do Produto Interno Bruto (PIB) do país e o PIB do Agronegócio, conforme apresentado na Tabela 1.

No período de 2000 a 2007, os números mostram que a participação do PIB do agronegócio no PIB total apresentou um mínimo de 22,87% em 2000 e um máximo de 28,79% em 2003. Na média do referido período, a participação do PIB do agronegócio no PIB total foi igual a 25,47% (Tabela 1). Isto quer dizer que, na média, o agronegócio foi responsável por mais de um quarto de todos os bens e serviços finais produzidos pelo país no período em questão.

Também, foram calculadas as respectivas taxas de crescimento utilizando-se modelo de regressão⁶. Os resultados mostram que, enquanto o PIB total evoluiu a uma taxa de apenas 1,73% a.a. no período de 2000 a 2007, o PIB do agronegócio apresentou taxa de crescimento mais vigorosa no mesmo período, de 2,84% a.a. (Tabela 1). Descontando-se o valor do PIB do agronegócio do valor do PIB Total, a taxa de crescimento é ainda menor, de 1,38% a.a. em média. Esses resultados confirmam a relevância do agronegócio para o conjunto da economia brasileira.

Tabela 1. – Produto Interno Bruto (PIB) Total, PIB do Agronegócio, Participação Média Percentual do PIB do Agronegócio no PIB Total, Participação Percentual do PIB do Agronegócio no PIB Total e Taxas de Crescimento do PIB Total e do Agronegócio, Brasil, 2000-2007

Ano	PIB – Brasil* (A)	PIB – Agronegócio* (B)	Participação % (A/B)
2000	2,248,296.32	514,161.38	22.87
2001	2,249,068.86	523,143.36	23.26
2002	2,248,854.03	569,220.16	25.31
2003	2,106,589.49	606,418.67	28.79
2004	2,199,158.16	621,909.79	28.28
2005	2,295,278.84	592,942.68	25.83
2006	2,451,488.37	595,625.97	24.30
2007	2,558,822.00	642,634.36	25.11
Participação Média do PIB do Agronegócio no PIB Total			25.47
Taxa de Crescimento – PIB-Total	1.73	Taxa de Crescimento - PIB do Agronegócio	2.84

* Milhões de R\$

Fonte: Elaborada pelos autores a partir de dados básicos do CEPEA.

Em relação às exportações do país, o agronegócio também exerce papel relevante. Para o período de 2000 a 2007, as exportações do agronegócio representaram 41,06%, na média, do valor das exportações do país. O ano em que essa participação foi mais restrita foi o de 2006, quando as exportações do agronegócio representaram

⁶ Para o cálculo das respectivas taxas de crescimento foram utilizados os trabalhos de RAMANATHAN (1998) e de MATOS (2000).

somente 37,76% das exportações totais. No ano de maior participação, em 2003, as exportações do agronegócio corresponderam a 44,37% das exportações totais (Tabela 2). Portanto, parcela considerável das exportações brasileiras no período analisado esteve atrelada às exportações do agronegócio.

Em termos de taxa de crescimento, enquanto as exportações do agronegócio cresceram 16,65% a.a., em média, as exportações totais evoluíram de forma um pouco mais impetuosa, sendo igual a 18,27% a.a., em média (Tabela 2).

Tabela 2. – Valor das Exportações Totais, Exportações do Agronegócio, Participação Média percentual das Exportações do Agronegócio sobre as Exportações Totais e Taxas de Crescimento das Exportações Totais e do Agronegócio

Ano	Exportações -Total Geral* (A)	Exportações – Agronegócio* (B)	Participação (%) (B)/(A)
2000	55,085,595	21,778,713	39.54
2001	58,222,642	25,007,401	42.95
2002	60,361,786	26,063,793	43.18
2003	73,084,140	32,427,269	44.37
2004	96,475,238	41,508,627	43.03
2005	118,308,387	46,297,454	39.13
2006	137,807,470	52,037,352	37.76
2007	160,649,073	61,836,969	38.49
Participação Média das Exportações do Agronegócio nas Exportações Totais			41.06
Taxa de Crescimento – Exportações -Total	18.27	Taxa de Crescimento – Exportações - Agronegócio	16,65

*Mil US\$ FOB.

Fonte: Elaborada pelos autores a partir de dados básicos do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

INVESTIMENTOS DIRETOS NO BRASIL: aspectos gerais

Em relação ao Volume de Investimento Direto Externo no Brasil, verifica-se que este tem apresentando evolução significativa, conforme demonstra a Tabela 3. Mesmo com uma seqüência de reduções nos três primeiros anos, o período de 2000 a 2008 apresentou uma taxa de crescimento de 5,51% a.a., em média, impulsionada pelo crescente desempenho nos três últimos anos da série. Há pelo menos três fatores benéficos proporcionados pelo aumento nos fluxos de IDE. Primeiro, o IDE, quando voltado para operações de *greenfield*, possibilita expandir a capacidade instalada de produção industrial premida pela demanda aquecida e, assim, arrefecer pressões inflacionárias. Diga-se de passagem, informação do Banco Central de 2007 indica que 70% dos ingressos de IDE no Brasil estão voltados para operações de *greenfield*, contra apenas 11% da média mundial.

Um segundo benefício resulta do fato de o IDE, seja de empresas estrangeiras no Brasil ou de brasileiras no exterior, implica não apenas em reduzir custos, ganhar escala e acessar matérias-primas. Implica principalmente na criação de valor adicionado, na difusão de novas tecnologias aplicadas a produtos e processos, na exposição às

melhores práticas gerenciais e na inovação em escala global. Vale comentar que o processo de internacionalização contempla não só a produção, mas também, e cada vez mais, funções corporativas, como serviços de logística e de pesquisa e desenvolvimento. E isso pode ser quantificado. De acordo com ARBIX *et al.* (2004), empresas transnacionais instaladas no Brasil investem parcela maior de seu faturamento em gastos relacionados a atividades inovativas do que a média da indústria brasileira. Além disso, empresas brasileiras que buscaram no exterior fontes de informação para suas inovações apresentam maior probabilidade de obterem melhor desempenho exportador. Ou seja, há evidências de que o aumento da competitividade das firmas é influenciado positivamente por inovações tecnológicas resultantes do processo de internacionalização, e que tal competitividade auxilia nas suas exportações.

Um terceiro benefício do IDE se dá no âmbito do balanço de pagamentos. Em momentos de déficit em conta corrente, o IDE pode representar contrapartida à deterioração do saldo em transações correntes. Esse fenômeno é especialmente evidente no momento atual. Além do crescimento das quantidades importadas frente às exportadas, o saldo da balança comercial se beneficia cada vez menos dos termos de troca, ou seja, da relação entre preços de exportações e preços de importação. Mas se por um lado as transações correntes sofrem pela redução do saldo da balança comercial, por outro os ingressos IDE ainda são mais do que suficientes para compensar essa deterioração. De fato, as necessidades de financiamento externo nos últimos 12 meses ainda refletem a superioridade dos fluxos de IDE frente ao déficit em conta corrente.

Tabela 3. – Volume de Investimentos Diretos Externos no Brasil, em US\$ milhões, 2000 a 2008

Ano	IDE (US\$ milhões)
2000	32.779,24
2001	22.457,35
2002	16.590,20
2003	10.143,52
2004	18.145,88
2005	15.066,29
2006	18.822,21
2007	34.584,90
2008	45.060,29
Taxa de Crescimento em % a.a.	5,51

Fonte: Elaborado a partir de dados disponíveis no IPEADATA.

MARCO CONCEITUAL SOBRE DETERMINANTES DO IDE

O marco conceitual sobre determinantes do Investimento Direto Estrangeiro conta com vasta bibliografia. Entre os principais autores, John Dunning (1988, 1997) desenvolveu uma formulação integrada de 3 condicionantes do Investimento Direto Estrangeiro (IDE). Primeiro, as vantagens de propriedade (*Ownership*) das empresas transnacionais já existentes ou potenciais; Segundo, as vantagens de localização (*Locational*) de alguns países para oferecer ativos complementares; Por fim, em terceiro lugar, as vantagens de internalização (*Internalization*). Ou seja, a tendência de empresas detentoras das vantagens específicas de propriedade de combiná-las com os ativos externos do país receptor através do IDE, e não por meio de mecanismos do mercado,

ou alguma forma de acordos não societários de cooperação. Para Dunning (2001), as vantagens referentes à propriedade são classificadas entre as vantagens específicas da firma. As vantagens de localização, por sua vez, são específicas do país receptor do IDE. Em resumo, as estratégias de investimento das empresas transnacionais são consequência de uma combinação das vantagens de propriedade, localização e habilidade de formar parcerias com empresas locais.

De acordo com esta abordagem integrada da ação das empresas transnacionais, Brewer (1993) propôs a classificação do IDE conforme quatro principais tipos de projetos. São eles:

- “*Resource-seeking projects*”, baseiam-se no acesso a matérias-primas e à mão-de-obra, ambas com custos relativamente baixos. Neste caso, o IDE está associado ao desenvolvimento de atividades de exportação de produtos intensivos nos recursos disponíveis nos países receptores.
- *Asset-Seeking projects* referem-se aos projetos em que os ativos estratégicos de empresas estrangeiras, obtidos por meio da instalação de novas plantas fabris, fusões, aquisição ou operações de *joint ventures*. O objetivo deste tipo de projeto é aproveitar sinergias com um conjunto de ativos estratégicos já existentes. Esta sinergia torna-se possível por conta da utilização de estruturas que possibilitam atuar em mercados regionais.
- “*Market-seeking projects*”, em terceiro lugar, são projetos de investimentos orientados para atender o mercado interno dos países receptores do IDE. Este tipo de investimento tem um efeito direto de substituição de importação. Podem resultar na criação de comércio nos casos em que as novas subsidiárias instaladas se valem de bens intermediários do país de origem do investimento no seu processo de produção.
- “*Efficiency-seeking projects*”, por fim, referem-se a projetos voltados para a busca de redução de custos de produção. Busca-se a racionalização da estrutura de modo a se aproveitar economias de escala. Isso se torna possível por meio da gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas. Neste caso, o IDE, é criador de comércio à medida em que reflete uma estratégia da empresa transnacional baseada na racionalização de suas operações e na especialização de suas filiais em uma rede de negócios internacionais (Rugman e Verbeke, 1992). Diferentemente da estratégia de *market-seeking*, estes projetos de IDE são direcionados tanto para o mercado doméstico como internacional.

ESTUDOS EMPÍRICOS: revisão de literatura

A vantagem competitiva de uma dada localização tem sido comumente mensurada em termos das condições macroeconômicas. Variáveis como tamanho e dinamismo do mercado são considerados como os principais indicadores do grau de atratividade da localização para projetos de investimento direto. Para a mensuração dos seus riscos e custos destes investimentos, estudos empíricos também consideram variáveis macroeconômicas, tais como a situação do balanço de pagamentos, endividamento externo, a disponibilidade do fator trabalho e seus custos, níveis de inflação, entre outros fatores.

Estudos como os de Wai e Wong (1982), Blejer e Khan (1984) e Serven e Solimano (1993) indicam relação positiva entre a evolução do IDE e o crescimento econômico mensurado em termos de taxa de crescimento do PIB. Milman (1996), em

uma análise dos determinantes do investimento privado em 4 países da América Latina (Argentina, Chile, México e Venezuela), mostrou que a taxa de juros internacional (*Libor*) e o crescimento anual do PIB foram consideradas as variáveis de maior significância na determinação do IDE. Isso indica que mesmo que as condições macroeconômicas de estabilidade sejam elementos importantes na decisão do IDE, há fatores exógenos, como a taxa de juros internacionais, que exercem papel relevante na definição das estratégias de investimento privado. Entre os fatores negativamente relacionados com o IDE, por outro lado, Serven e Solimano (1993) e Milman (1996) apontam para a relevância dos gastos com a dívida externa e as flutuações macroeconômicas à medida em que estas provocam uma situação de instabilidade e incerteza nas economias receptoras do investimento.

Trevisan, Daniels e Arbeláez (2002) buscaram estimar o efeito de variáveis macro e microeconômicas, além de fatores institucionais, como reformas, sobre os ingressos de investimentos diretos em sete países da América Latina entre 1988 e 1999. Como resultado, os exercícios realizados apontaram que a taxa de inflação, a taxa de crescimento do PIB, além dos programas de privatização foram contemplados processos de tomada de decisão do IDE. Em outras palavras, isso confirma mais uma vez o crescimento econômico e a estabilidade macroeconômica como fatores relevantes para a decisão de investimento por parte de empresas transnacionais nos sete países analisados.

Nonnenberg e Mendonça (2004), por sua vez, estimaram por meio de dados de painel para 33 países os principais determinantes do IDE em países em desenvolvimento. O período selecionado foi o período de 1975 a 2000. Este estudo também confirmou o tamanho e ritmo de crescimento do produto como principal fator de atração de IDE. Por outro lado, outros fatores não observados por outros estudos, como qualificação da mão-de-obra, receptividade em relação ao capital externo e risco país como determinantes para o ingresso de IDE. Entre os fatores exógenos aos países analisados, foi verificada relevância do desempenho das bolsas internacionais de valores.

MÉTODOS E DADOS

MÉTODOS

Com o objetivo de identificar os determinantes dos investimentos brasileiros do segmento do agronegócio no exterior. Esse artigo tem como base trabalho desenvolvido pela SOBEET em 2008, a qual realizou uma pesquisa considerando pessoas jurídicas que investem no exterior, não havendo distinção por setores de atuação. Metodologicamente o estudo foi dividido em três etapas. A primeira teve o objetivo de identificar as principais empresas transnacionais brasileiras. Partindo do escopo formado por empresas cujo estoque de investimento direto brasileiro ultrapassa US\$10 Milhões, baseado no levantamento de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE). Na segunda etapa, foram levantadas informações para o cálculo do índice de transnacionalidade. De acordo com a metodologia da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), o índice é calculado por uma média entre três relações, ativos no exterior sobre o total de ativos, vendas no exterior sobre o total de vendas e empregos no exterior sobre o total de empregos. A terceira etapa foi composta

pela aplicação dos questionários de pesquisa qualitativa abordando motivações, características e barreiras ao processo de internacionalização de empresas brasileiras.

Partindo das linhas gerais da referida pesquisa, observou-se destaque entre empresas componentes do agronegócio, pois a primeira empresa do *ranking* de internacionalização pertence ao setor. Sendo assim, com base no resultado da pesquisa geral promovida pela SOBEET, foram extraídos os resultados relativos às empresas pertencentes ao agronegócio de modo a identificar quais são os principais critérios que norteiam os investimentos externos do setor do agronegócio brasileiro.

DADOS

Os dados utilizados neste trabalho foram obtidos através de um levantamento estatístico, elaborado pela SOBEET para a elaboração de estudo sobre a internacionalização de empresas brasileiras, conforme já mencionado anteriormente. Para este levantamento, foram utilizadas duas abordagens, uma qualitativa e outra quantitativa. Os questionários foram enviados por meio eletrônico as 211 empresas brasileiras internacionalizadas, conforme levantamento inicial. Desse total, somente 63 empresas retornaram os questionários respondidos, ou seja, o percentual de retorno dos questionários ficou em torno de 30%. O próximo passo consistiu na segmentação por categoria de uso (bens de consumo, intermediários e de capital), das 63 empresas, foram selecionadas 57, com finalidade de evitar viés na segmentação das respostas. A parte qualitativa dos questionários teve o intuito de investigar as dificuldades, facilidades, formas de atuação, motivos e tendências na internacionalização. Para isso, as empresas responderam às seguintes questões:

1. Quais as principais formas de atuação de sua empresa nos mercados internacionais?
2. Quais os principais motivos que levaram sua empresa a se internacionalizar?
3. Quais as funções exercidas pela(s) unidade(s) de sua empresa no instalada exterior?
4. Quais os fatores mais importantes que influenciam a localização de sua empresa no exterior?
5. Quais as principais formas de financiamento de sua empresa no exterior?
6. Quais as principais barreiras internas para sua empresa se internacionalizar?
7. Quais as principais barreiras externas para sua empresa se internacionalizar?
8. Qual a tendência de investimento da sua empresa voltado para internacionalização em 2008-09 comparado com 2007?
9. Em quais países a sua empresa já possui ativos?
10. Quais países sua empresa vê com interesse para uma futura expansão?

As alternativas para as questões de 1 a 7, deveriam ser respondidas em ordem decrescente de importância (1 para maior prioridade e 6 para menor prioridade), no entanto notou-se um padrão nas respostas de algumas empresas que consideravam mais de uma alternativa como prioridade máxima (1), para estes casos, as diversas respostas foram consideradas no mesmo nível de importância.

As questões quantitativas foram elaboradas de maneira a comparar a situação da empresa no Brasil e no exterior. São elas:

1. Número de empregados no Brasil em 2006;

2. Número de empregados no exterior em 2006;
3. Ativos no Brasil em 2006 em R\$;
4. Ativos no exterior em 2006 em R\$;
5. Receita líquida no Brasil em 2006 em R\$;
6. Receita líquida obtida com atividades no exterior em 2006 em R\$;
7. Receita líquida obtida com atividades no exterior em 2007 em R\$.

ANÁLISE DE RESULTADOS

Em sua pesquisa original, a SOBEET identificou um total de 211 empresas brasileiras que realizam investimentos diretos no exterior. Desse total, cerca de 15 empresas atuam no segmento do agronegócio. No entanto, é necessário observar que desse total de quinze empresas, sete delas tiveram de ser eliminadas da pesquisa por não se enquadrarem no perfil da pesquisa ou por falta de informações suficientes.

Das oito empresas que realizam investimentos diretos no exterior, três delas atuam no segmento de alimentos, três no setor de papel e celulose, uma no segmento de têxteis, couro e vestuário e uma no setor de bebidas e fumo. Em relação ao tipo de capital, todas são de capital aberto, ou seja, possuem ações cotadas em bolsa.

A seguir, são apresentados os resultados das perguntas que objetivaram identificar quais são os determinantes dos investimentos diretos das empresas do agronegócio brasileiro no exterior.

A primeira questão consistiu em identificar quais as principais formas de atuação da empresa nos mercados internacionais. Os resultados mostram que em 75% das respostas, a principal forma de atuação das empresas brasileiras do agronegócio nos mercados internacionais se dá em razão da exportação por meio de instalação de escritórios próprios voltados a comercialização no exterior. Em segundo lugar, em 50% das respostas, duas são as estratégias de internacionalização. A primeira delas é a exportação por meio de licenciamento de distribuidores/representantes estrangeiros. Outro tipo de estratégia é aquisição de empresas estrangeiras para produzir/ofertar serviços no exterior. A seguir, em 38% das respostas, a estratégia para internacionalização reside na instalação de unidades de produção/serviços próprios no exterior. Finalmente, em apenas 25% das respostas, a preferência da empresa recai na exportação por meio de terceiros (Figura 1).

Aparentemente, o predomínio da estratégia de exportação por meio de instalação de escritórios próprios voltados a comercialização no exterior esteja relacionado a fatores específicos. De fato, a implantação de um escritório próprio no exterior costuma constituir a primeira etapa da internacionalização. A instalação de escritórios próprios permite que a empresa conheça melhor seu cliente, pois o contato entre ambos é direto, ou seja, sem intermediários. Além disso, a implantação de escritórios próprios possibilita que a empresa possa identificar novas janelas de oportunidades, compreendendo melhor as condições de demanda do país para qual ela exporta.

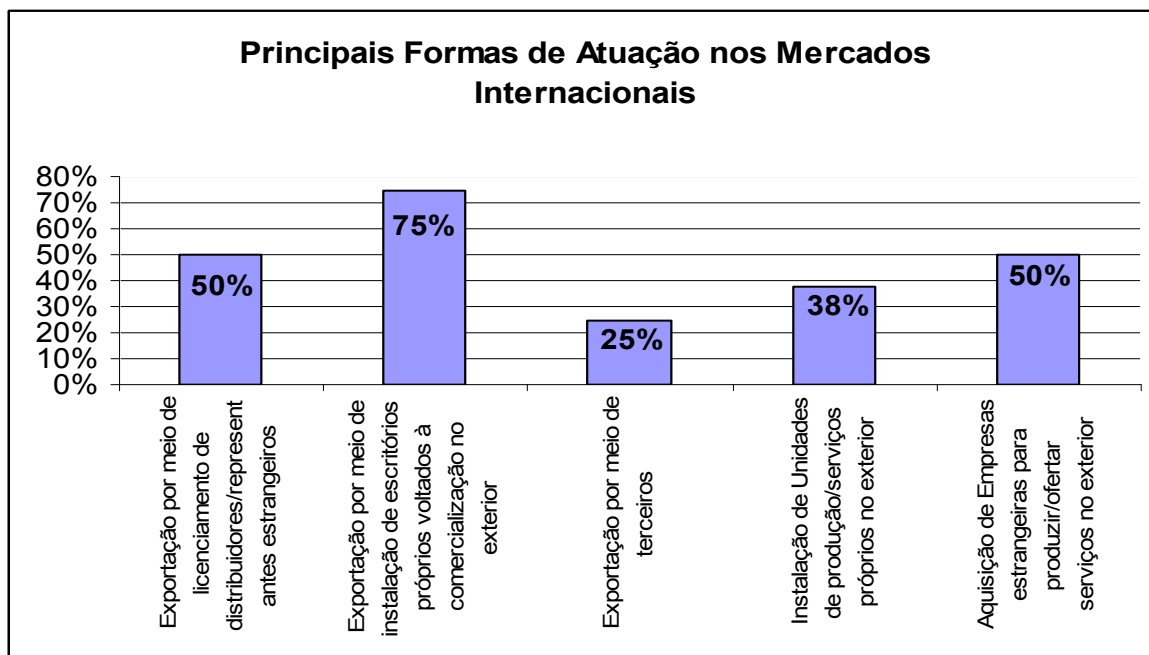


Figura 1.- Principais Formas de Atuação nos Mercados Internacionais, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

A seguir, foi realizada uma prospecção para se identificar quais os principais motivos que levaram a empresa se internacionalizar. Nesse caso, dois são os principais motivos, ambos com 50% das respostas. São eles: 1) acompanhar a concorrência em mercados internacionais; 2) acompanhar clientes em mercados internacionais. Como segunda alternativa foram respondidos “outros” fatores, estes responsáveis por 38% das respostas. Nesse caso, uma empresa da área de bebidas informou o interesse em se tornar um *global player*. Enquanto uma empresa do setor de alimentos informou interesse em obter competitividade internacional, outra empresa do segmento de alimentos respondeu ter como motivação a crescente demanda mundial. A seguir, empatados com 25% das respostas, estão os motivos relacionados à saturação do mercado doméstico brasileiro e ao estabelecimento de plataformas de exportação para outros países (Figura 2). A resposta relacionada com a busca por economias de escala obteve 0% de respostas.

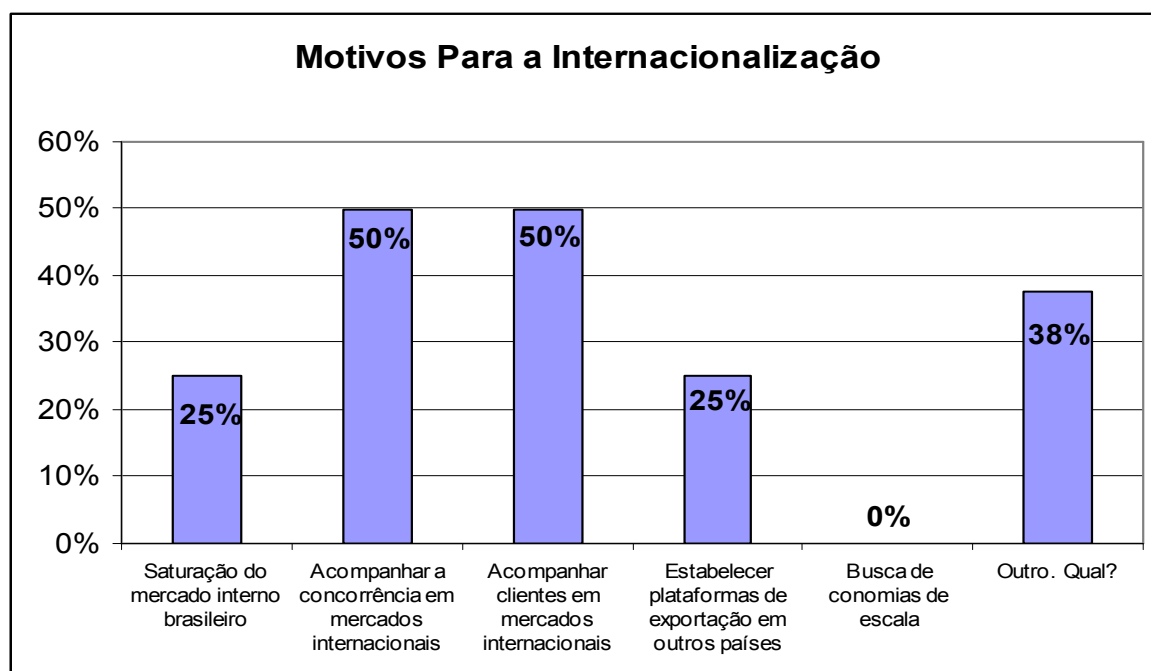


Figura 2.- Principais Motivos para Internacionalização, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

Também, foram questionadas quais as funções exercidas pela(s) unidade(s) da empresa instalada no exterior. Nesse caso, 88% das respostas recaíram sobre o escritório de distribuição/vendas. Em segundo lugar, com 63% das respostas, aparecem empatadas a produção de bens e serviços e serviços de logística/suporte. No terceiro lugar, com 38% das respostas, aparecem as funções relacionadas às finanças. A seguir, com 25% das respostas, as funções exercidas pelas unidades no exterior se referem à pesquisa e desenvolvimento. Finalmente, 13% das respostas entraram no item outros. Nesse último caso, uma empresa do ramo de alimentos argumentou que a função exercida pelas unidades da empresa no exterior se refere à utilização de escritório de representação de vendas (Figura 3).

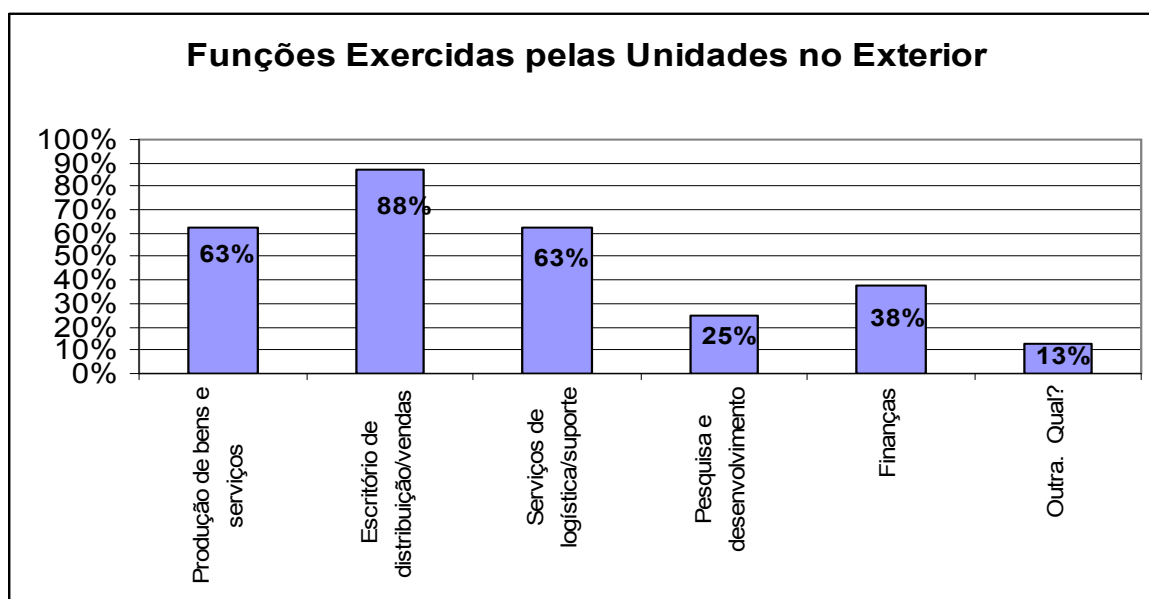


Figura 3.- Funções Exercidas pelas Unidades no Exterior, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

A quarta pergunta procura identificar quais os fatores mais importantes que influenciam a localização da empresa no exterior. Nesse caso, 100% das empresas responderam que o principal fator que influencia a localização da empresa no exterior reside no acesso a mercados internacionais e/ou regionais. A seguir, 63% das empresas informaram que o fator que influencia a localização da empresa no exterior refere-se ao tamanho do mercado. A seguir, com 50% das respostas, destaca-se o fator crescimento do mercado local. Já, as questões relacionadas com disponibilidade de mão-de-obra; ambiente estável para investimento e outro, obtiveram 0% de respostas (Figura 4).

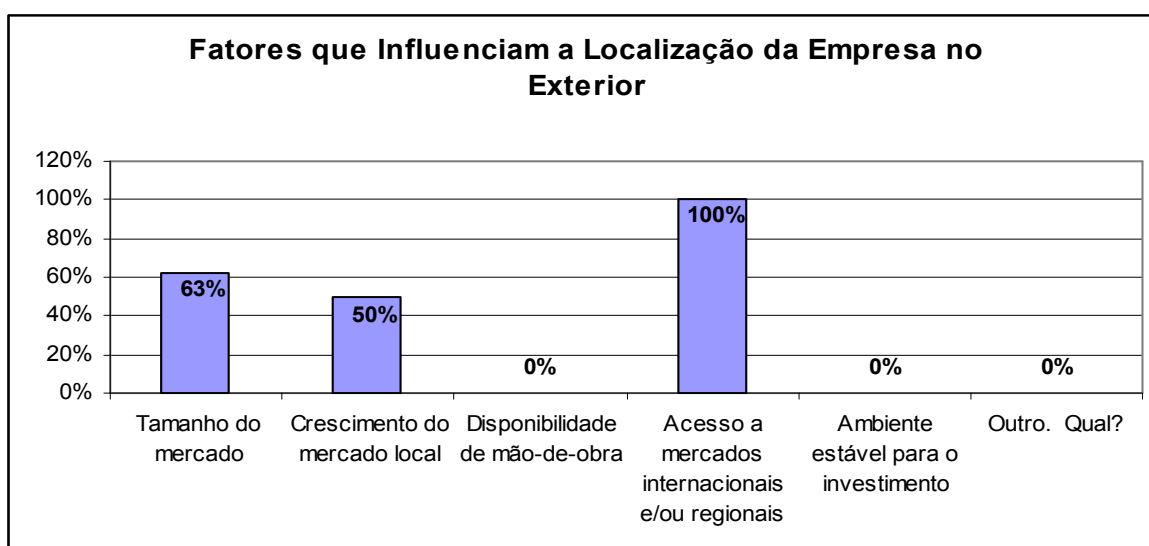


Figura 4.- Fatores que Influenciam a Localização da Empresa no Exterior, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

A seguir, questionou-se sobre quais as principais formas de financiamento das atividades da empresa no exterior. Nesse caso, a alternativa que predominou foi capital próprio, com 50% das respostas. A seguir, empatadas em segundo lugar com 38% as respostas recaíram sobre dívidas no exterior, bancos no exterior e outras. Finalmente, na última posição com somente 13% das respostas está financiamento pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), conforme consta na Figura 5. Em relação ao item “outros”, a empresa do segmento de bebidas e fumo respondeu que a forma de financiamento no exterior depende do país. Uma empresa do segmento de papel e celulose respondeu que atualmente não há financiamento. Para outra empresa, também do segmento de papel e celulose, há financiamento de exportações e, finalmente, a única empresa com financiamento do BNDES também é do segmento de papel e celulose.

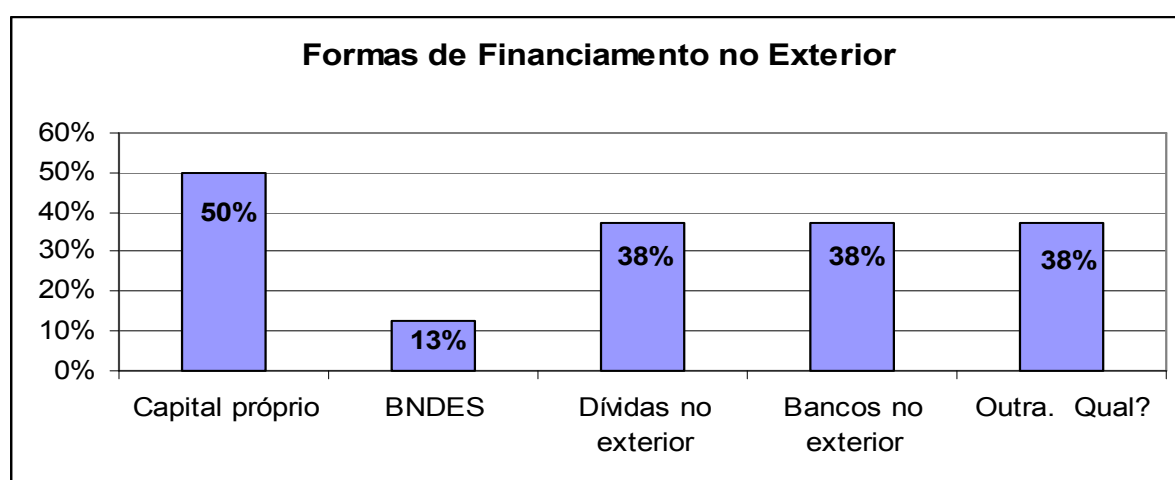


Figura 5.- Formas de Financiamento no Exterior, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

Também foi perguntado quais são as principais barreiras internas para a empresa se internacionalizar. Nesse quesito, a resposta que predominou, “Outros”, obteve 63% das respostas. Em segundo lugar, com 38% das respostas, a principal barreira interna para a internacionalização foi dificuldade de acesso a canais de distribuição nos mercados internacionais. As questões relacionadas com competências tecnológicas insuficientes ou inadequadas; custos elevados envolvidos na transferência de profissionais para o exterior; insuficiência de recursos financeiros próprios e baixas economias de escala, tornando os custos de produção elevados em relação aos concorrentes internacionais não obtiveram repostas (0%), conforme apresentado na Figura 6. No quesito “Outros”, para a empresa do segmento de bebidas e fumo, as principais barreiras para a internacionalização são a informalidade, além de barreiras de proteção ao mercado global. No caso de uma empresa do segmento de papel e celulose, a principal barreira para internacionalização consiste na carga tributária. Para outra empresa do segmento de papel e celulose, é a falta de crescimento do setor no Brasil, enquanto que, para a uma das empresas do segmento de alimentos é a falta de conhecimento de mercados potenciais e para outra empresa, também do segmento de alimentos, é a *expertise* comercial local.

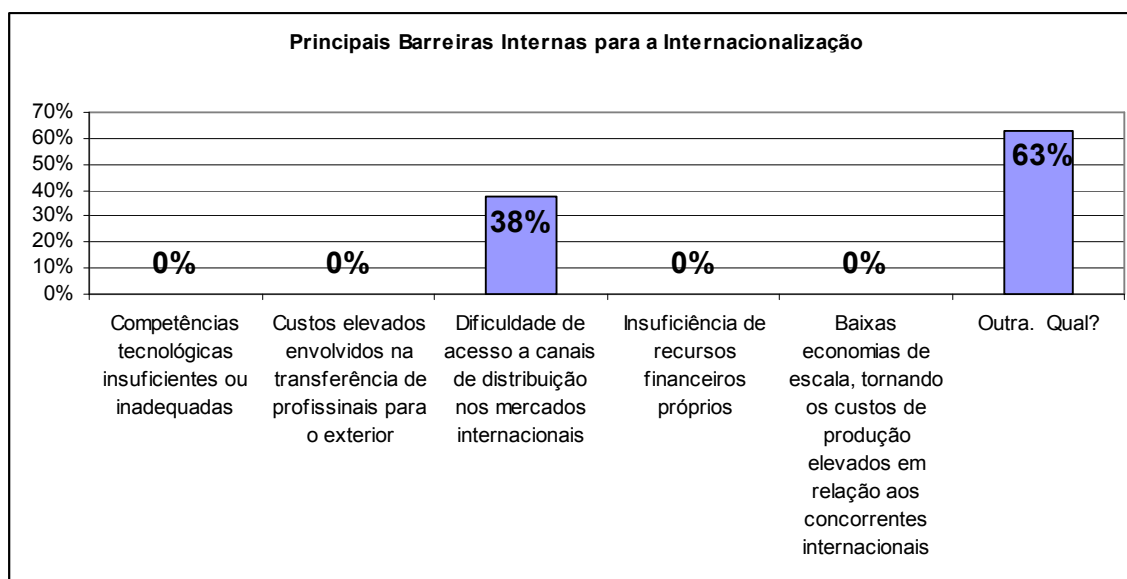


Figura 6.- Principais Barreiras para a Internacionalização, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

Quanto à questão relacionada com as barreiras externas para a internacionalização, mais uma vez predominou a resposta “Outra”, com 63% das respostas. A seguir, com 50% das respostas, tem-se que a principal barreira para a internacionalização da empresa recai sobre a tributação, mais especificamente a bitributação do lucro no exterior e cobrança de impostos sobre os resultados de variações cambiais. As demais questões, como legislação de patentes; dificuldades de captação de recursos no mercado externo em condições competitivas; dificuldades de captação de recursos internos em condições competitivas e dificuldades para obter as garantias requeridas para o financiamento, apresentaram 0% de resposta (Figura 7). Para uma das empresas do segmento de alimentos, as principais barreiras são o protecionismo e subsídios agrícolas. Uma empresa do ramo de alimentos citou como principal fonte de barreira externa para a sua internacionalização os custos portuários. Finalmente, sob o ponto de vista de outra empresa do ramo de alimentos, as principais barreiras externas para sua internacionalização são os custos de produção no exterior e os riscos de sanidade animal.

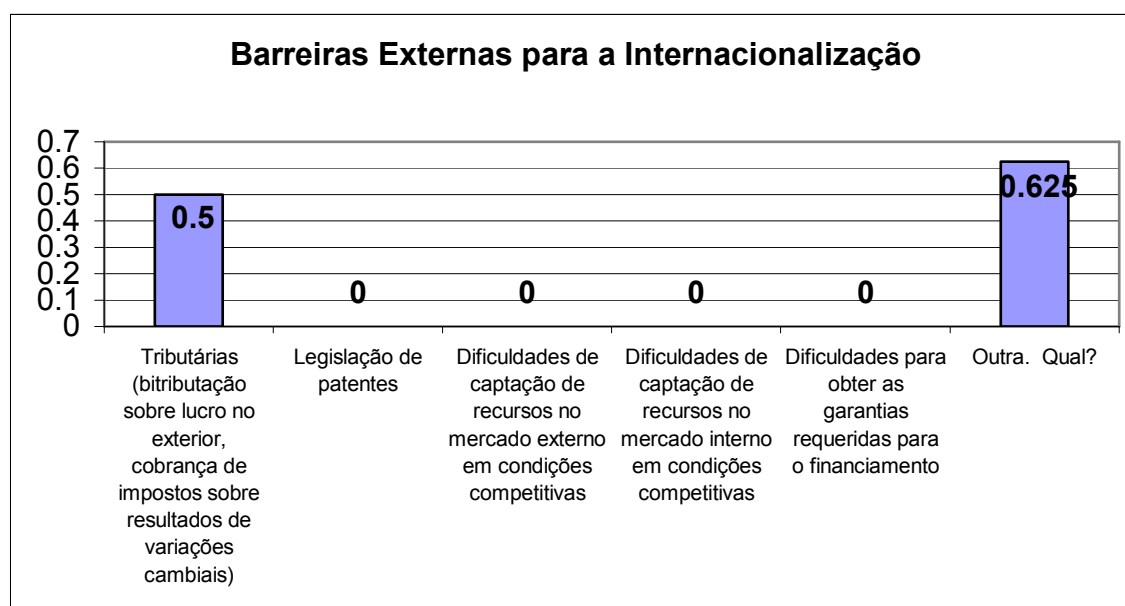


Figura 7.- Barreiras Externas para a Internacionalização, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

A próxima pergunta recaiu sobre qual é a tendência do investimento da empresa voltada para internacionalização em 2008-09 comparado com 2007. Nesse caso, a resposta que predominou foi permanecer igual em termos de tendência de investimento para o período 2008-09 relativamente a 2007. A seguir, com 25% de respostas, as empresas afirmaram que objetivam aumentar os investimentos em mais de 30% no período de 2008-09 comparativamente a 2007. As demais alternativas entre as quais redução de mais de 30%; redução de até 30% e aumento de até 10% não foram assinaladas (0%), conforme pode ser visualizado na Figura 8.

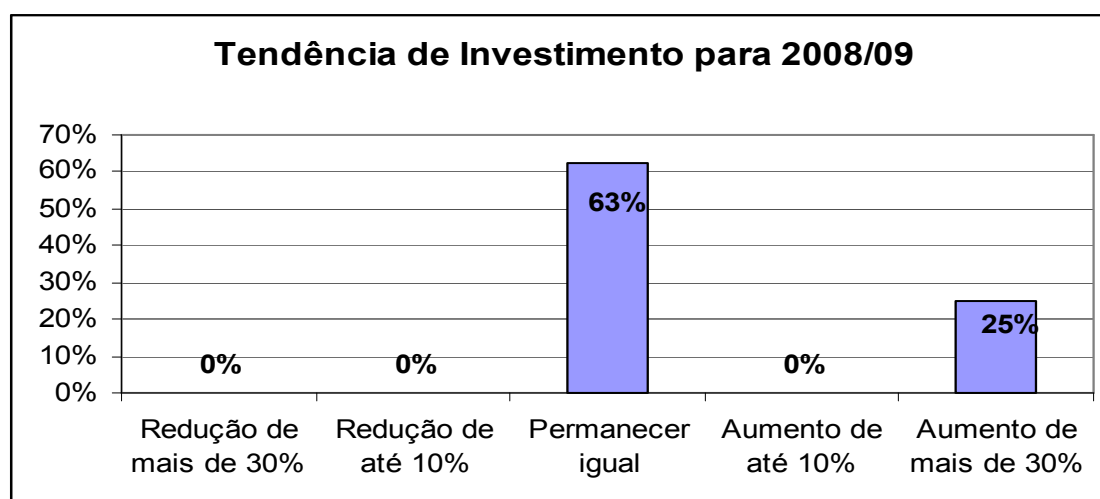


Figura 8.- Tendência de Investimento para 2008/09, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

A seguir, foi questionado em quais países a empresa já possui ativos. Conforme pode ser visualizado na Figura 9, em 50% das respostas as empresas afirmam possuir ativos na Argentina. Possivelmente essa preferência pela Argentina está relacionada a dois aspectos. Em primeiro lugar, às reduções tarifárias proporcionada pelo fato de Brasil e Argentina pertencerem ao Mercosul. No entanto, outro fator que deve ter considerável peso para as empresas brasileiras adquirirem ativos na Argentina, reside na fonte de matéria-prima, especialmente no que diz respeito às empresas do segmento de frigoríficos, dado que à Argentina é um importante produtor e exportador de carne bovina.

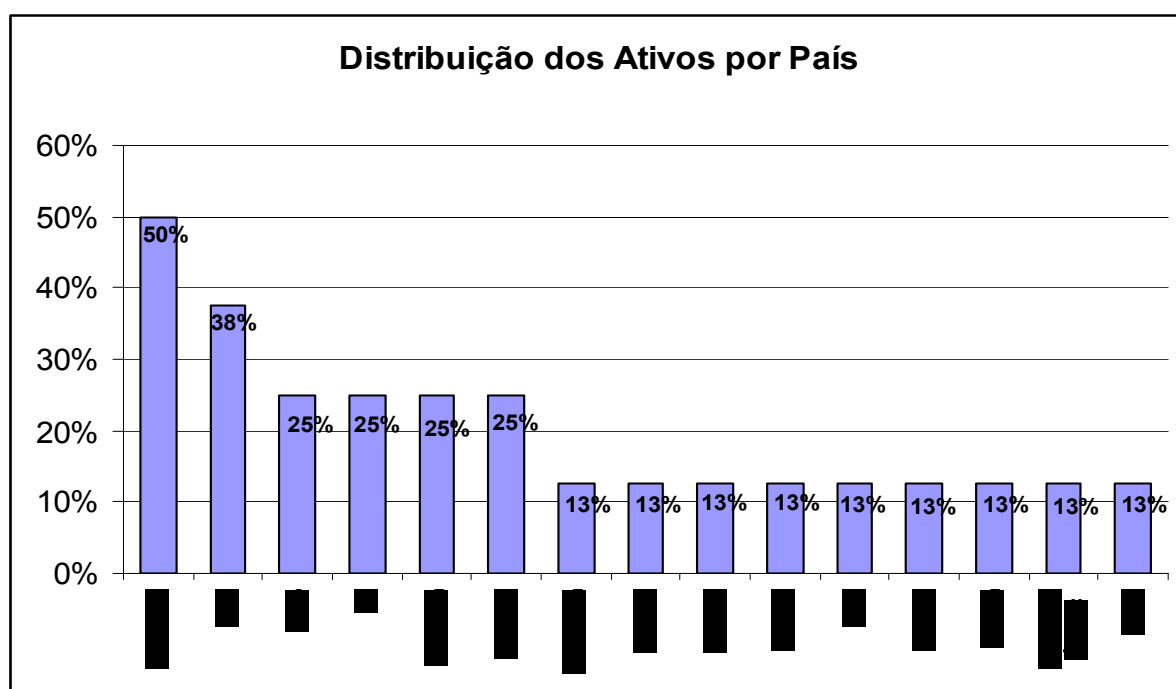


Figura 9.- Distribuição dos Ativos por País, Empresas de Agronegócio, Brasil, 2008.

Fonte: Elaborada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e do Processo de Globalização (SOBEET), 2008.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A internacionalização de empresas brasileiras já constitui um movimento amplo e dissipado, com diferentes motivações, trajetórias, formas e obstáculos. Este levantamento de empresas brasileiras internacionalizadas do agronegócio busca contribuir para a identificação de oportunidades e superação de dificuldades empresariais no setor. Busca também contribuir para a compreensão deste fenômeno e definição de estratégias nacionais. Nesse sentido, esta pesquisa teve como objetivo obter subsídios para o entendimento do investimento brasileiro do agronegócio no exterior.

Ainda que suscetível às oscilações das condições da conjuntura internacional, a internacionalização de empresas brasileiras deverá ser um fenômeno de longo prazo. Os dados do Banco Central indicam estoque de investimento brasileiro no exterior de US\$ 97,7 bilhões, totalizando 887 empresas brasileira com atividades no exterior. Em amostra das 50 empresas brasileiras mais internacionalizadas, a média do índice de

internacionalização aumentou de 12 para 15 entre 2006 e 2007. Por fim, apenas 8% das empresas respondentes declararam intenção de reduzir seus investimentos até 2009. 37% das empresas, com participação equilibrada das 3 categorias de uso pesquisadas, declaram intenção de aumentar seus investimentos no mesmo período.

Quais as características da internacionalização das empresas do agronegócio? Os resultados obtidos pela pesquisa demonstram que em 75% dos casos levantados a principal forma de atuação das empresas brasileiras do agronegócio nos mercados internacionais se dá por meio de instalação de escritórios próprios voltados a comercialização no exterior.

Interessante observar que a união aduaneira do Mercosul constitui um fator a ser considerado na internacionalização das empresas brasileiras. Ao serem questionadas sobre em quais países às empresas já possuem ativos, metade das mesmas afirma possuir ativos na Argentina. Possivelmente essa preferência pela Argentina está relacionada às reduções tarifárias proporcionada pelo fato de Brasil e Argentina pertencerem ao Mercosul.

Processos de internacionalização de empresas do agronegócio, assim como nos demais setores, ainda se valem do financiamento com recursos próprios. Ao serem questionadas sobre as formas de financiamento de suas atividades no exterior, metade das mesmas respondeu utilizar recursos próprios. A seguir, empatadas em segundo lugar com 38% as respostas recaíram sobre dívidas no exterior, bancos no exterior e outras. Finalmente, na última posição com somente 13% das respostas está financiamento pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Isso indica que o financiamento bancário, seja com recursos do setor financeiro público ou privado, ainda não perfazem a maioria dos tipos de financiamento realizados.

Também foi perguntado quais são as principais barreiras internas para a empresa se internacionalizar. Nesse quesito, com 38% das respostas, a principal barreira interna para a internacionalização foi dificuldade de acesso a canais de distribuição nos mercados internacionais.

Os fatores que constituem barreiras à internacionalização contemplam questões diferenciadas. Foram citadas como barreiras para a empresa se internacionalizar os entraves e proteções ao mercado global, a elevada carga tributária, a falta de conhecimento de mercados potenciais e a *expertise* comercial local, entre outros fatores. Além disso, uma das principais barreiras citadas para a internacionalização foi dificuldade de acesso a canais de distribuição nos mercados. Por fim, tem-se que uma das principais barreiras externas para a internacionalização das empresas brasileiras do agronegócio recai sobre a tributação, mais especificamente a bitributação do lucro no exterior e cobrança de impostos sobre os resultados de variações cambiais. Dado que esta não é uma barreira exclusiva citada por este setor, trata-se de um indicativo da necessidade de acordos de bitributação do investimento brasileiro no exterior.

Quanto às empresas do setor do agronegócio, conclui-se que a observação dos dados deste levantamento não indica um diagnóstico homogêneo acerca da internacionalização de empresas brasileiras. Os dados coletados apontam para investimentos de setores e regiões diferenciadas. Nota-se que em parte significativa dos casos observados a unidade no exterior constitui suporte para a exportação de produtos

fabricados no Brasil. A exemplo da internacionalização de outras economias emergentes, entretanto, as unidades no exterior tendem a assumir cada vez mais novas funções, como a produção de bens e prestação de serviços. De qualquer modo, dada a experiência internacional de outros países emergentes, este movimento de internacionalização está apenas se iniciando.

LITERATURA CITADA

ARBIX, Glauco; SALERNO, Mario Sergio; De Negri, João Alberto de. *Inovação, via Internacionalização faz bem para as Exportações Brasileiras*. Brasília: IPEA, 2004. (Texto para Discussão, n. 1023).

BLEJER, M., KHAN, M. (1984). Government Policy and Private Investment in Developing Countries. *IMF Staff Papers*, vol. 31, June.

BREWER, T.A.(1993) *FDI in Emerging Market Countries*. In: Oxelheim, L.(Ed.) *The Global Race for FDI. Prospects for the Future*. Berlin: Springer-Verlag.

DUNNING, John H.(2001) *The key literature on IB activities: 1960-2000*. In: Rugman, A., Brewer, T.L. *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press.

DUNNING, John H. (1997) *Alliance Capitalism and Global Business*. London: Routledge. 14

DUNNING, John H.(1988) *Explaining International Production*. London: Unwin Hyman, 1988.

FARINA, E.M.M.Q. e ZYLBERSZTAJN, D. *Organização das cadeias agroindustriais de alimentos*. Série Estudos Temáticos 006/92. PENSA, FEA-USP, 1992.

MACHADO, E.L. *O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtiva de frutas, legumes e verduras frescos*. Tese de Doutorado da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, FEA-USP, 2002.

MATOS, Orlando C. de. *Econometria Básica*. São Paulo: Atlas. 2000. 300p.

MILMAN, C.D. (1996). Determinants of Private Direct Investment in Latin America: Strategic Implications. *International Journal of Management*, vol.13, N° 3 (September).

NONNENBERG, M.J.B., MENDONÇA de, M.J.C.(2004). *Determinantes dos Investimentos Diretos Externos em Países em Desenvolvimento*. IPEA, Texto para Discussão N° 1016. Rio de Janeiro: IPEA.

RAMANATHAN, Ramu. *Introductory Econometrics: with applications*. United States of America: The Dryden Press. 1998. 664p.

RUGMAN, A.M., VERBEKE, A.(1992) *Multinational Enterprise and National Economic Policy*. In: Buckley, P., Casson, M. (Eds.) *Multinational Enterprises in the World Economy. Essays in Honor of John Dunning*. New York: Edward Elgar.

SERVEN, L., SOLIMANO, A. (1993). Debt Crisis, Adjustment Policies and Capital Formation in Developing Countries: Where Do We Stand?. *World Development*, vol.21, N° 1.

TREVISAN, L.J., DANIELS, J.D., ARBELÁEZ, H. (2002) Market reform and FDI in Latin America: an empirical investigation. *Transnational Corporation*, vol.11, N° 1(April).

VALOR ECONÔMICO. Multinacionais Brasileiras, nov. 2008.

WAI, T., WONG, C-H. (1982). Determinants of Private Investment in Latin America. *Economic Development and Culture Change*, vol. 28, N° 2 (January).