

ATUALIDADE ECONÔMICA

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Ano 21

Nº 55

Janeiro/Setembro/2010

CONTEÚDO

**A INDICAÇÃO GEOGRÁFICA COMO INSTRUMENTO DE
COMPETITIVIDADE DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Fernando Seabra e Dominique Nogueira

1

LIMITES DA ACUMULAÇÃO PERIFÉRICA

José Antonio Martins

5

FUSÕES E AQUISIÇÕES: constatações recentes

Francisco Gelinski Neto

11

A INDICAÇÃO GEOGRÁFICA COMO INSTRUMENTO DE COMPETITIVIDADE DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL

*Fernando Seabra¹
Dominique Nogueira²*

A obtenção de uma indicação geográfica associada a um produto ou serviço pode ser considerada como uma estratégia de diferenciação, que agrega valor ao produto, conferindo qualidade e garantindo sua procedência. Muito antes de qualquer proteção formal à origem dos produtos, já existiam registros de como produtos eram associados às regiões em que eles eram produzidos, como forma de garantir confiabilidade e segurança ao consumidor final. Já na Bíblia, encontram-se vestígios desta associação: o cedro do Líbano e os vinhos de En-Gedi. A Indicação Geográfica (IG) insere-se neste contexto (e no campo da propriedade intelectual) devido à objetivação de proteger estes produtos diferenciados, que apresentam uma reputação ou qualidades singulares provindas da sua região de origem, o que representa a oportunidade aos fabricantes e produtores destes de agregar valor a sua mercadoria, além da possibilidade de desenvolvimento da delimitação territorial protegida, seja em termos econômicos, sociais ou culturais. Entre diversos exemplos de IGs, podemos citar os vinhos tintos de Bourdeaux, os queijos das regiões de Roquefort, Comté, Cantal e Camabert e o presunto de Parma.

Em se tratando das regulamentações técnicas e legais acerca deste tipo de proteção em âmbito global, podemos dizer que seu marco é estipulado pela Convenção da União de Paris (CUP) para Proteção da Propriedade Industrial de 1883. Posteriormente, outros acordos e convenções surgiram com tal objetivo, como o Acordo de Madrid para a Repressão às Falsas ou Enganosas Indicações de Origem de Bens (1891), o Acordo de Lisboa para Proteção das Denominações de Origem e seu Registro Internacional (1958) e, por último, o Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionadas com o Comércio (conhecido pela sigla em inglês, TRIPS). Todos estes tratados foram importantes na medida em que impuseram normas com a finalidade de proteger e desenvolver o tema e atuação da indicação geográfica e da propriedade intelectual como um todo.

O TRIPS, ao estipular um nível mínimo de proteção da propriedade intelectual, abre espaço para que a legislação nacional dos respectivos proteja-a de forma mais ampla, sem contrariar as disposições deste acordo. Assim, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) é o órgão brasileiro responsável pela proteção da propriedade intelectual através do registro de

¹ Professor do Departamento de Economia/UFSC

² Graduanda do Curso de Relações Internacionais/UFSC e Bolsista de Iniciação Científica

marcas, indicações geográficas, desenhos industriais e concessão de patentes, entre outros. Este regulamento ocorre através da Lei de Propriedade Industrial (LPI) de 1996 (Lei Nacional n.º 9.279). O INPI institui que uma indicação geográfica é “a identificação de um produto ou serviço como originário de um local, região ou país, quando determinada reputação, característica e/ou qualidade possam ser vinculadas essencialmente a esta sua origem particular. Em suma, é uma garantia quanto a origem de um produto e/ou suas qualidades e características regionais.” A indicação de procedência é definida, de acordo com a Lei de Propriedade Industrial, como sendo “o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço.” Já a denominação de origem é “o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.” (LPI, 1996). Logo, fica claro que a denominação de origem é mais específica e complexa que a indicação de procedência, embora a LPI não explicita uma hierarquia legal entre ambas. O direito exclusivo de utilizar o nome geográfico do local de produção através de sua notoriedade é de propriedade da indicação de procedência. Mas um produto detentor de denominação de origem não pode utilizar com exclusividade o nome geográfico: ele deve gozar de qualidades específicas da região de produção.

Uma diferenciação importantíssima a ser ressaltada no que tange à indicação geográfica é a sua distinção de uma marca coletiva. Embora as duas sejam classificadas como signos distintivos e sejam utilizadas para representação de um grupo de empresas, a marca, de acordo com o INPI, “...é aquela que visa identificar produtos ou serviços provindos de membros de uma determinada entidade.” A diferença primordial entre uma marca coletiva e uma IG é que a primeira está vinculada a uma associação ou cooperativa, enquanto a segunda vincula-se a uma determinada localidade (delimitação geográfica). A titularidade de uma marca coletiva somente pode ser adquirida por pessoa jurídica que represente uma coletividade, enquanto na indicação geográfica a titularidade é coletiva e vinculada ao espaço geográfico.

De acordo com o INPI, o Brasil possui até o momento 8 indicações geográficas já registradas, sendo 7 indicações de procedência: o café da Região dos Cerrados; o vinho do Vale dos Vinhedos; a carne bovina do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional; a cachaça de Paraty; a uva de mesa e a manga do Vale do Submédio São Francisco; o couro acabado do Vale dos Sinos; e o vinho de Pinto Bandeira; e 1 denominação de origem: o arroz do Litoral Norte Gaúcho. A primeira indicação geográfica concedida foi ao Vale dos Vinhedos, no Rio Grande do Sul, no ano de 2002, com resultados

considerados como bem sucedidos do ponto de vista de desenvolvimento regional.

O Vale dos Vinhedos fica situado na Serra Gaúcha, junto às cidades de Bento Gonçalves (Capital Brasileira do Vinho), Garibaldi (Capital Nacional do Champanha) e Monte Belo do Sul. Trata-se da primeira região da serra gaúcha ocupada pelos imigrantes italianos provenientes do Veneto a partir de 1875. Pode-se afirmar que a identidade cultural e histórica dos habitantes da região foi decisiva para a obtenção da IG. Embora as condições edafoclimáticas tenham um papel também relevante na qualidade do vinho produzido na região, o aspecto preponderante na concessão da IG do tipo indicação de procedência deve-se às questões da tradição de como fazer. É importante salientar que esta identidade do *know-how* do cultivo da uva e fabricação do vinho, associada à cultura dos imigrantes italianos, é uma condição pré-existente e reconhecida da região. Tais costumes e tradições, aliadas ao caráter empreendedor dos descendentes dos imigrantes, construíram na região um sistema singular de produção que confere à região uma notoriedade na produção de vinhos. Estas condições, documentadas e avaliadas do ponto de vista técnico (que atestam as características distintivas do vinho), foram decisivas para o reconhecimento da IG.

Do ponto de vista organizacional, para alcançar a IG, os produtores da região precisaram criar uma associação que representasse a coletividade de produtores da região: no ano de 1995, seis vinícolas se associaram criando a Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE). Seus principais objetivos são: incentivo à pesquisa vitivinícola; desenvolvimento de ações que promovam a organização e preservação do espaço físico do Vale dos Vinhedos; estímulo e promoção do potencial turístico e cultural da região; e proteção à indicação geográfica dos vinhos desta região. A gestão, manutenção e preservação da IG são de responsabilidade do Conselho Regulador, criado em 2001. Salienta-se que os resultados derivados da IG e o ganho de competitividade são notáveis: por exemplo, a região adquiriu o devido reconhecimento formal, no ano de 2008, pela União Européia, gozando de proteção legal no âmbito do mercado europeu. Outras mudanças visíveis repercutem na área geográfica de produção e na situação econômico-financeira do produtor. Na primeira categoria pode-se considerar: a satisfação do produtor ao comercializar produtos que remetem a sua localidade geográfica, o que valoriza a sua propriedade; o estímulo de investimentos na zona de produção; as melhorias tecnológicas na agroindústria do vinho; a elevação dos níveis de exigência de qualidade, já que estes são submetidos a controles de produção; a

preservação das características e tipicidade dos produtos, provenientes da tradição e cultura de sua produção; e o incentivo a atividade derivadas da produção de vinho, em especial o enoturismo. Já no caso da situação individual do produtor, há um aumento do valor agregado e do preço médio de seus produtos e ocorre também uma segmentação de seu mercado de destino; isto é, o vinho com o selo vale dos vinhedos apresenta um diferencial, com uma IG que garante procedência e, portanto, gera maior confiança por parte do consumidor final. Ao mesmo tempo, a IG oportuniza mecanismos legais contra fraudes e usurpações, facilitando a ação contra uso indevido deste instrumento de proteção à propriedade intelectual.

O Brasil, por ser um país diversificado em termos culturais, sociais e geográficos, detém um significativo potencial em termos de indicações geográficas. São vários os aspectos que contribuem para isso. As condições edafoclimáticas propiciam a produção de produtos com características intrínsecas singulares, o que representa, como exposto anteriormente, a possibilidade de agregar valor à mercadoria e conquistar destaque perante o cenário nacional e internacional, além de desenvolver a região produtora e preservar toda a tradição e cultura predecessoras deste processo produtivo. É, assim, essencial, que o país desenvolva sua legislação acerca das IGs para que se possa desfrutar do leque de benefícios advindos desta proteção. Embora o Brasil seja signatário do primeiro tratado sobre o tema (CUP de 1883), há muito a se fazer em termos legislativos para que haja uma proteção completa e eficaz. Além disso, deve-se incrementar o esforço do INPI no sentido da difusão do escopo da indicação geográfica a produtores e consumidores com a finalidade de instruí-los dos ganhos deste instrumento. Embora exista uma grande perspectiva de avanço das IGs no Brasil – como comparação, a França possui 470 indicações geográficas apenas em vinhos, enquanto o Brasil possui 8 IG concedidas e 14 em análise no INPI – deve-se considerar que uma estratégia de IG para um produto de uma região precisa ser viável. Tal viabilidade é técnica; i.e., a existência de características intrínsecas que confirmam notoriedade ao produto, e também financeira; i.e., o mercado deve estar apto a valorizar tal indicação, de modo que a expectativa de receita supere os custos (decorrentes da formação da associação, da constituição do processo de ingresso do pedido e, principalmente, da adequação da produção dos associados às exigências de qualidade requeridas pelo conselho gestor da IG).

Referências

Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Lei de Propriedade Industrial. Disponível em <http://www.inpi.gov.br/menu-esquerdo/indicacao/legislacao/lei-federal-n-o-9-279-de-14-de-maio-de-1996>.

LIMITES DA ACUMULAÇÃO PERIFÉRICA

José Martins ³

Os burocratas chineses gastam cada vez mais tempo procurando convencer os ariscos capitalistas estrangeiros que o “ambiente para investimentos” no chão de fábrica do mundo continua a mesma maravilha das duas ou três décadas passadas. Quer dizer, que a farra do boi dos menores salários do mundo, das jornadas sem limites e da “paz social” nas selvagens linhas globais de montagem industrial está longe de terminar. Mas, antes, precisam provar que a recente onda de greves no país por aumento de salários é um “fenômeno isolado” e que pode ser controlado pela polícia. Vejamos o que está a acontecer. Direto da fonte, relato de greves e aumentos de salários, pelo insuspeito jornal *China Daily*, porta-voz do governo chinês:

“O mais graduado responsável pelo comércio do país negou, na sexta-feira, que exista uma onda nacional de greves, reconhecendo, porém, que disputas trabalhistas que estão a interromper o funcionamento de linhas de montagem da indústria da China devem ser devidamente controladas para se evitar um impacto na economia. O ministro do Comércio Chen Deming declarou que a série de greves que atingiram recentemente renomadas indústrias como Foxconn, Toyota e Honda são um ‘fenômeno isolado’, o qual não terá um efeito muito amplo se for adequadamente enfrentado. ‘Considerando as circunstâncias da prolongada crise econômica global e várias outras dificuldades enfrentadas pelas empresas, concederemos aos operários um pequeno aumento de salário e, simultaneamente, a garantia que os empresários não serão sobrecarregados pela elevação dos seus custos’, disse Chen. Ele acrescentou ainda que não acontecerá uma transferência em larga escala de fábricas para o Vietnã, Tailândia e outros países asiáticos devido ao aumento dos custos do trabalho na China” ⁴

Como o jornal informa em seguida, essas afirmações de Chen aconteceram horas depois de mais uma fornecedora de autopeças da japonesa Toyota anunciar que estava negociando com a segunda greve na mesma semana na fábrica da cidade de Tianjin, a mais recente de uma série de inéditas lutas operárias em fábricas da China. É muito longa a lista de greves e paralisações que, por isso, não podem mais ser escondidas do público pela burocracia de Pequim.

As greves chinesas ocorrem em todos os microcosmos dos ramos industriais, em empresas globais e nacionais, de todos os tamanhos, tanto fora

³ Professor do Departamento de Ciências Econômicas da UFSC.

⁴ China Daily – “Recent shutoffs won't start trend: Minister”, 19/Junho/2010
<http://www.chinadaily.com.cn/china>

quanto dentro das mais diversas *zonas econômicas especiais*⁵ do país. No mesmo dia, por exemplo, foi noticiado também que uma nova greve começou na fábrica que a cervejaria dinamarquesa Carlsberg tem em Chongqing, no sudoeste do país asiático. Em Guangdong, na fábrica que fornece fechaduras para os carros da japonesa Honda, os operários pararam as máquinas e passados dois dias voltaram ao trabalho depois de arrancar dos patrões elevação dos salários e outros benefícios.

Por falar em Guangdong, acompanhemos agora outro relato muito esclarecedor (desta vez da *Xinhua News*, agência oficial de notícias do governo) sobre as dificuldades dos capitalistas chineses em garantir para seus parceiros globais o mesmo “ambiente de investimentos” das últimas décadas e impedir que eles voem para novos paraísos emergentes como Vietnã, Tailândia, Bangladesh, Filipinas, Indonésia...

“No Delta do Rio das Pérolas, já conhecido como ‘o chão de fábrica do mundo’⁶ e localização preferida pelas manufaturas de baixo-custo, trabalhadores de baixo-salário são cada vez mais escassos. Os dados mais recentes do governo mostram que o Delta do Rio das Pérolas, a maior região exportadora da China, representando aproximadamente um terço das exportações totais do país, presenciou um êxodo de 22,5 por cento dos seus operários migrantes em 2009. Trabalhadores de baixo-salário estão desaparecendo de cena. O crônico déficit de força de trabalho está forçando a elevação dos salários em todos os eixos exportadores da China, ameaçando enfraquecer a competitividade do ‘made in China’ no mercado mundial. Na Província de Guangdong, centro do Delta do Rio das Pérolas, o governo provincial anunciou na última semana o aumento do salário mínimo de 21 por cento em média a partir de 1º de Maio de 2010. O aumento vai elevar o salário mínimo, não inclusos benefícios, horas extras, vale-refeição, etc., para 1.030 yuan (150 dólares, ou 260 reais) na capital da província, Guangzhou, e para 920 yuan (130 dólares ou 225 reais) em Dongguan, seu principal centro manufatureiro. A Província de Jiangsu, vizinha de Xangai, no Delta do Rio Yangtze, aumentou no mês passado o salário mínimo mensal em 13 por cento, para 960 yuan. O governo provincial declarou que o a elevação dos salários vai ajudar a atrair trabalhadores de outras áreas e melhorar a vida da população de baixa-renda, em linha com o objetivo do governo de redistribuir a riqueza nacional.”⁷

⁵ Nome dado pelo governo chinês para mastodônticas plataformas de exportações das empresas globais de *low cost* – trabalho barato e toda sorte de isenções fiscais, tributárias, etc. – onde se processa em grande medida as linhas de montagens manufatureiras da China.

⁶ Tradução livre para ‘*the workshop of the world*’ no original em inglês.

⁷ Xinhua News – “Chinese manufacturers learn to love labor lost” – 25/Março/2010.
<http://news.xinhuanet.com/english2010/china/>

CUSTO INSUPORTÁVEL – Existiria alguém capaz de achar que é muito dinheiro um operário industrial vender sua força de trabalho por 150 dólares (aproximadamente 260 reais) por mês? Existe. O governo chinês e os capitalistas das *zonas econômicas especiais*. O governo, porque ele acredita (ou diz que acredita) que essa elevação da “renda” é tão alta que ela será capaz de resolver dois problemas ao mesmo tempo: *primeiro*, acabar com a escassez de mão-de-obra em Guangdong, na medida em que multidões de trabalhadores de todas as partes viriam para Guangdong para usufruir alegremente de tão elevados salários; *segundo*, porque esse recente reajuste de 21% no salário será decisivo para “redistribuir a riqueza nacional”. Esses “comunistas” são terríveis!

Os capitalistas – de fora e de dentro do país – também acham que esses salários são muito elevados para gerar o lucro que eles esperam colher no *chão de fábrica do mundo*. Mas, ao contrário do governo, reclamam que seus problemas só aumentaram com esses elevadíssimos salários. É o que explica, conforme a mesma matéria da Xinhua News, o capitalista Tan Xiaojun, proprietário da fábrica de sapatos *Dongguan JiaHeXin Shoes Co., Ltd.* – uma das milhares de “empresas baixo-custo” terceirizadas para produzir para grandes marcas ocidentais como Adidas, Nike, etc.

Diz o capitalista chinês que ele só pode comprar a força de trabalho dos seus operários, no máximo, por um salário mensal de 1500 yuan (210 dólares/380 reais), mas a maioria dos operários jovens só vende se for 1800 yuan ou mais. Tan faz seus cálculos e chega a uma conclusão definitiva: “Um custo adicional unitário de 300 yuan por mês para uma fábrica que emprega 1000 operários exigiria um pagamento adicional de 300.000 yuan, um **peso insuportável** [grifo nosso] para pequenas e médias empresas”, diz ele.

O problema, portanto, não é uma escassez absoluta de operários para trabalhar na fábrica de calçados do Sr. Tan. Eles existem abundantemente e... bem jovens, como prefere nosso insaciável capitalista. Mas ocorre que eles exigem um salário que não se adapta ao “baixo custo” das empresas exportadoras chinesas. A fábrica de Tan, por exemplo, se defrontava em março de 2010 com um déficit de 200 operários. E esse déficit poderia atingir a marca de 500 operários nos meses seguintes, com a chegada de novas encomendas das grandes marcas ocidentais.

OS LIMITES DO “BAIXO CUSTO” – Esse aperto na oferta de mão de obra industrial ocorre quando a valorização do capital se realiza com a extração da *mais-valia absoluta*, que a economia vulgar mistifica e nomeia como *trabalho-intensivo*. Na divisão internacional do trabalho, as *economias dominadas* – como as do BRIC, sigla para as quatro maiores “emergentes” do mercado mundial: Brasil, Rússia, Índia e China – operam sob essa forma de valorização do capital.

Ocorre que o *trabalho-intensivo* deve necessariamente corresponder ao assim conhecido *low cost* [baixo-custo], outra forma mistificada de se

denominar as indústrias que só podem operar com massas enormes de trabalhadores e... baixíssimos salários reais. Conseqüentemente, com baixíssima produtividade sistêmica. Essas *economias dominadas* não têm futuro na concorrência global porque a *taxa de mais-valia* (e, conseqüentemente, de produtividade) é extremamente rígida, extremamente baixa: elevadas *massas* e baixíssimas *taxas de mais-valia*. As taxas de lucro, ao contrário, são extremamente elevadas. O contrário ocorre nas *economias dominantes* (EUA, Eurozona e Japão), onde predomina a forma de extração da *mais-valia relativa*: baixas *massas de mais-valia* e elevadíssimas *taxas*. Simultaneamente, baixíssimas *taxas de lucro*. Tudo isso é um grande mistério para os economistas.

Nestas condições, a maior parte da *massa de mais-valia* gerada nas plataformas de exportação chinesas é draconionamente direcionada às economias dominantes, por via das suas empresas globais instaladas diretamente no território chinês para a montagem das suas próprias mercadorias ou subcontratando (terceirizando) uma quantidade infinita de pequenas e médias empresas de capitalistas chineses para executar esse trabalho. E uma quantidade mais infinita ainda de peões de fábrica.

Essas pequenas e médias empresas crescem como cogumelos na podridão das imundas *zonas econômicas especiais* do país asiático, mas com baixíssimas *taxas de lucro*. Aqui a taxa de taxa de lucro nas empresas nacionais é resultado de uma forma imperialista de repartição do lucro gerado. A *massa de mais-valia* é enorme, mas a maior parte dela é transferida para as subcontratantes globais.

Mas não existe conflito entre os capitalistas locais e os capitalistas das empresas globais. Os interesses das duas formas de propriedade (estrangeira e nacional) são absolutamente orgânicos e coincidentes neste *desenvolvimento desigual e combinado* do mercado mundial. Até certo limite, é claro. É exatamente esse limite que parece estar ocorrendo atualmente.

A hesitação do grande empreendedor Tan Xiaojun em aumentar os salários dos seus jovens operários pode ser mais bem explicada ao se observar as minúsculas *taxas de lucros* com que operam atualmente essas indústrias de “baixo-custo” subcontratadas pelas grandes marcas globais. No mês de março/2010, sempre segundo a *Xinhua News*, a *China Council for the Promotion of International Trade* publicou uma pesquisa com mais de 1000 empresas mostrando que nos setores exportadores de *trabalho-intensivo* as taxas de lucros ficaram ligeiramente abaixo de 3%.

Mas quando uma ou outra dessas empresas consegue se reciclar – geralmente com enormes somas de recursos estatais – introduzindo novas e aperfeiçoadas máquinas e redirecionando a produção para o mercado interno, libertando-se da subcontratação das marcas globais, etc. tudo muda, o mundo é outro. Como no caso da fabricante de móveis *Dongguan Yangchen Furniture Company*, que criou recentemente sua própria marca e começou a vender exclusivamente para o mercado interno. Vejamos o relato do seu proprietário:

“A empresa sofreu o primeiro impacto da elevação dos salários antes de Setembro de 2008, com mais de 15% de aumento em um ano. Até aquele momento, 90% das nossas vendas eram garantidas pelas exportações, e conseguíamos uma magra taxa de lucro de aproximadamente 5% com uma marca norte-americana. Então, investimos dois milhões de yuan em novos equipamentos, que possibilitaram um único operário realizar o trabalho que antes era feito por dez operários. Então, contratamos designers e equipe de marketing para estimular nossa marca no mercado doméstico. Com nossa própria marca, geramos mais de 50% de lucro no mercado interno, no qual fizemos cinco a seis vezes mais do que fazíamos produzindo para marcas estrangeiras... Pudemos pagar aos operários um salário mensal relativamente generoso de 2000 yuan e 3000 yuan para os designers.”⁸

A CRISE BATE NOS PORTÕES DA CIDADE PROIBIDA – Não se pode concluir apressadamente que essa passagem da predominância da *mais-valia absoluta* para a da *mais-valia relativa* seja uma coisa muito simples. Ao contrário, é um obstáculo intransponível. Isso é uma contradição, isto é, é essa necessidade de passar da *mais-valia absoluta* para a *mais-valia relativa* que acende o sinal amarelo da crise para a gigante exportadora asiática e terceira (ou segunda?) maior economia mundial.

As causas mais imediatas desta crise são muito bem localizadas pelo economista Cai Fang, diretor do *Institute of Population and Labor Economics, Chinese Academy of Social Sciences* [Instituto da População e Economia do Trabalho, da Academia Chinesa de Ciências Sociais]. Elevai direto ao ponto: “Estamos presenciando o fim do período de extremo baixo-custo do trabalho na China e as mercadorias Made in China estão perdendo competitividade no exterior”

Os *salários extremamente baixos* e o aparecimento recente do chamado *déficit de trabalho*, que vimos acima, são as duas faces do modelo *mercantilista* da economia chinesa: exportações e superávits comerciais crescentes em detrimento da produção para o mercado interno. É um processo que nos últimos dois ou três anos bateu com a cabeça no teto, entrou em estágio de decadência. Tanto a produção de *mais-valia absoluta* quanto o modelo *mercantilista* são ingredientes altamente tóxicos para um efetivo desenvolvimento econômico nacional. São obstáculos insuperáveis para essa extensa e populosa economia dominada fazer parte do seleto clube das economias dominantes do atual sistema imperialista. Quem deveria fazer parte dessa sociedade dos ricos já foi estabelecido há muito tempo. Esse processo de escolha que se fechou na segunda metade do século XIX. Irreversivelmente.

⁸ Xinhua News – “Chinese manufacturers learn to love labor lost” – 25/Março/2010.

Mas tudo isso é um profundo mistério para os economistas. Tudo aparece de modo muito nebuloso – e quase sempre com grau elevado de mistificação – mesmo entre algumas das suas melhores cabeças. Na opinião pública e na mídia mundial a interpretação da realidade e das perspectivas da econômica chinesa é ainda mais leviana. A desconstrução da esfinge do “socialismo de mercado” chinês ainda está longe de se realizar. Na exata distância a ser percorrida até a eclosão de uma crise geral no mercado capitalista global, cuja espoleta será acionada simultaneamente na China, estratégica economia da periferia, de um lado, e, de outro, nos Estados Unidos, economia de ponta no centro do sistema.

FUSÕES E AQUISIÇÕES: constatações recentes

*Francisco Gelinski Neto*⁹

1 - Introdução

Praticamente em todos os dias nos meses recentes observam-se artigos no jornal de negócios *Valor Econômico*, sobre fusões e aquisições nos mais variados ramos da economia. O objetivo desse trabalho é descrever as fusões e aquisições, do setor agroindustrial, ocorridas no Brasil nos últimos anos, com ênfase para o ano de 2009 e até meados de 2010.

Ao se tratar do tema fusões e aquisições usualmente aparece o termo consolidação. Fusão e consolidação representariam o mesmo conceito, qual seja uma combinação de empresas, formando uma terceira firma em que ambas as partes participam do negócio apenas trocando (permutando) ações uma da outra. Aquisições significam compras de uma ou mais empresas de qualquer porte por outra (adquirente) que manteria sua identidade.

As empresas justificam os processos de F & A pela busca de redução de custos advindos do aumento de escala das operações. Mas, num ambiente de acirrada competitividade as empresas buscam cada vez mais a sobrevivência de longo prazo. Nesse sentido, Marshall (1982) afirmava que da mesma forma que as árvores de uma floresta, sobreviveriam as empresas mais aptas, evoluindo e se tornando empresas grandes, enquanto outras murchariam e morreriam. Tanto a preocupação de curto prazo das empresas com sua sobrevivência quanto de longo prazo com o seu crescimento sustentável exigem das empresas a busca permanente por crescimento e novos mercados com a ampliação de seus negócios.

As fusões e aquisições fazem parte de um leque de opções estratégicas que as empresas podem adotar. Outras estratégias podem ser: segmentação de mercado, diferenciação, diversificação e integração vertical. Essas estratégias assumem ainda maior relevância numa situação de menor dinamismo de mercado, situação iniciada principalmente em setembro de 2008 com o afloramento da crise econômica internacional que assombrou a economia mundial principalmente até o quarto trimestre de 2009.

A ação estratégica das empresas que se fundem respalda-se pela necessidade de ampliação do poder de mercado, obtenção de economias de escala e economias de escopo frente aos demais agentes do ambiente econômico dos negócios (fornecedores, compradores ou concorrentes). No caso dos concorrentes, o que se deseja é a condição de se tornar líder de mercado. Além disso, escalas maiores de operação trazem importantes reflexos em termos de custos de logística e de aquisições mais vantajosas (preços e prazos de

⁹ Prof. UFSC/Dep. de Ciências Econômicas

pagamentos) em razão do volume. O corpo funcional pode ser beneficiado ao se amplificar ou se criar fundos de pensão, esquemas maiores de treinamento e educação aos funcionários e familiares entre outros.

As observações anteriores referem-se à ótica da empresa, mas pela ótica do consumidor ou da sociedade, poderia ocorrer excessiva concentração econômica de forma que o poder de mercado de uma única empresa pode ser excessivo prejudicando a concorrência. Justamente para analisar e impedir tais casos existe o CADE (Conselho de Defesa Econômica) que verifica cada caso de F & A e pode inclusive impedir a concretização da negociação ou aprovar com ressalva. Nessa situação, por exemplo, a empresa adquirente deverá se desfazer de parte de suas operações para resguardar a competição no mercado.

2- Considerações teóricas

A justificativa de busca de economias de escala e de escopo relaciona-se respectivamente à redução dos custos médios e dos custos totais ao se empregar cada uma delas. Besanko et al. (2006) afirma que no processo de fusões e aquisições, as empresas ampliariam sua fronteiras horizontais, ou seja, as empresa estariam ampliando as quantidades e variedades de bens e serviços, alcançando ganhos de economias de escala e de escopo.

Embora de maneira geral a economia de escala seja tratada como uma consequência de curva de custo total médio em forma de U, também a análise pode ser feita considerando a curva em L onde surgiria a escala mínima eficiente. Na análise que considera a curva em U, a primeira perna do U representaria economias crescentes de escala à medida que desce pelo U em direção à barriga da curva, ou seja, estamos aumentando o tamanho da operação da empresa, ao mesmo tempo em que reduzimos o custo. Na região intermediária do U, ou seja, na “barriga” da curva surgiriam as economias constates de escala ou região ótima de operação. A segunda perna do U (lado direito) sugeriria deseconomias de escala à medida que aumentássemos o tamanho da operação (escala) da firma em consequência à limitação de capacidade administrativa, burocrática e de agência, determinando elevação do custo.

De forma semelhante, a análise do econometrista John Johnston, citado por Besanko et al. (2006), verificou que inúmeros setores apresentariam curvas de custos em formato de L, não em formato de U mostrando que os custos médios diminuem até atingir a escala eficiente mínima EEM (*Minimum efficient scale*) a partir da qual os custos médios seriam uniformes ou com um leve crescimento. Nesse caso, todas as empresas que operam no nível da EEM, ou além dela, apresentariam custos semelhantes.

Então, uma das explicações do crescimento de fusões e aquisições é a busca por escala ótima de operação conforme os dois modelos citados (U ou L). Outra explicação é a economia de escopo que remete à variedade de bens e

serviços que a empresa possa produzir e colocar no mercado em contraposição a um único ou poucos produtos. Isto seria possível uma vez que a empresa faz economias ao adotar a estratégia da diversificação de produtos, ao utilizar, por exemplo, os mesmos canais de distribuição.

Embora a justificativa da teoria econômica aponte para persistente busca de crescimento observa-se que as empresas alternam suas estratégias em razão da conjuntura macroeconômica e de contexto global. Nesse sentido, as empresas podem adotar três grandes estratégias: 1) busca de rebaixamento de custos; 2) ampliação e/ou realocação de capacidade produtiva e 3) redefinições patrimoniais/empresariais com novos sócios, parcerias, fusões, transferências de controle (Castro, 1997).

3 – Descrevendo fusões e aquisições

No quarto trimestre de 2009 ainda eram sentidos os efeitos econômicos da crise econômica mundial (iniciada em setembro de 2008) a tal ponto que as fusões e aquisições caíram entre 27% e 34,3% em volume financeiro¹⁰ durante aquele ano, e, 5,4% em número de operações conforme especialistas do setor - Mergermarket ou da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (ANBIMA). (Reuters, 2010).

Para o ano de 2009, Leite (2009) destacou que os maiores negócios foram da JBS e Bertim, da Perdigão e Sadia (BRfoods), da VCP e Aracruz (Fibria). O valor global destes negócios atingiu 53,1 bilhões de reais. Ao segmentar por setor, as transações atingiram 11% no setor financeiro, 10% no setor de alimentos, 9% no setor de Tecnologia de Informação. As aquisições de controle foram maioria alcançando 51% das transações. Relativamente às tendências para os próximos anos em termos de F&A sugere-se observar o comportamento dos segmentos de Educação, Saúde, Logística e outros, segundo a PricewaterhouseCoopers (2009). Nesse sentido, já são observadas aquisições entre grupos de Educação no Brasil em 2010 e também em grupos da área da saúde, conforme noticiado no Valor Econômico.

Aparentemente no ano de 2010 estaria ocorrendo retomada dos processos de fusão e aquisições, pois, já no primeiro trimestre de 2010, quando ainda não eram disseminados os temores à crise grega e de outros países, verificou-se que houve aumento de 75% no volume financeiro das fusões e aquisições de empresas brasileiras, segundo THOMSON e REUTERS (FUSÕES...2010, b).

Carolina Lacerda, da ANBIMA, estimou em fevereiro de 2010 que esperava um aumento de 30% e 40% nas atividades de fusões e aquisições no Brasil para o ano em curso. O crescimento será mais forte no agronegócio, no varejo e no setor financeiro. O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento

¹⁰ A queda em números de fusões e aquisições em 2009 comparativamente a 2008 foi de 5,4%.

Econômico e Social), continuaria o maior financiador de atividades ligadas às fusões e aquisições. (Reuters, Folha Online, 2010).

Na análise das atividades agroindustriais os destaques ficam por conta do açúcar e etanol e segmento de carnes bovinas. O etanol que teve boom em 2007 e arrefeceu posteriormente devido à crise mundial e à queda do preço do petróleo, estaria experimentando nova evolução desde meados de 2009 com investimento de empresas estrangeiras participando de processos de aquisição e fusão com grupos nacionais de produção de açúcar e etanol. A recente (2010) *joint venture* entre Shell e Cosan vão nesse sentido. No setor a concentração tem aumentado, pois enquanto as cinco maiores empresas respondiam por 12% do volume de produção em 2004/05, atualmente em 2009/10 deteriam 27%, embora o setor esteja bastante pulverizado segundo especialistas do setor.

No caso específico da cadeia agroindustrial da carne Lopes *et al.* (2009) afirmaram que margens menores e falta de crédito levam o setor à consolidação. O setor não acreditava em efeito drástico da crise internacional no mercado de carnes. Mas a demanda externa caiu expressivamente provocando queda de mais de 20% nos preços internacionais. A consolidação também se deveu a diversos fatores ambientais que impactaram o setor: ■ em 2007 a falta de controle da febre aftosa restringiu mercado; ■ dificuldade de cadastramento de fazendas para exportação conforme normas da União Européia; ■ sobrevalorização cambial dificultando as exportações; ■ *lobby* irlandês contra a carne produzida no Brasil.

Portanto, tiveram papel crítico no processo acelerado de fusões e aquisições, na segunda metade da atual década (2000), as mais diversas restrições do mercado internacional potencializada por fragilidades ou restrições internas tais como insolvência de frigoríficos excessivamente alavancados colhidos por situação de enxugamento de crédito. A tendência ao crescimento de escala também é uma constante na produção de grãos com empreendimentos ampliando áreas de 6.000 hectares para áreas além de 12.000 hectares, especialmente no Mato Grosso. A investida estrangeira sobre terras e outros ativos tem despontado com os casos do fundo AC Agri Opportunity que disporia de US\$ 400 milhões para diversas aquisições no setor e do grupo britânico Agrifirma, que adquiriu 42 mil hectares de terras na Bahia. Fundos de pensão americanos também já adquiriram terras no Brasil. Esse ímpeto que já atingiu mais de 34 mil imóveis e área superior a 4 milhões de hectares em mãos de empresas estrangeiras vai reduzir devido as novas normativas administrativas em acordo com o parecer da Advocacia Geral da União que praticamente resgata a Lei 5.709/71. Essa lei restringia a aquisição de terras por estrangeiros e na nova situação a aquisição de terras no Brasil dependerá de aprovação prévia do Instituto de Colonização e Reforma Agrária (INCRA). A posse e domínio de vastas extensões de terra brasileiras passam a ser considerados estratégicos num momento que cresce a demanda internacional por esse ativo em razão da projetada crescente demanda por produtos agrícolas para os próximos anos. A

concentração econômica também chegou às cooperativas brasileiras de grãos e laticínios que estão se consolidando em centrais neste ano de 2010.

4- Considerações finais

Não se pode esperar redução no ímpeto das fusões e aquisições de negócios ligados à agricultura em razão principalmente de: continuidade das pressões por redução de custos (para aumentar a competitividade das exportações devido ao dólar fraco); crescente participação de investidores/acionistas nos negócios da agricultura que esperam maiores retornos; estímulos do BNDES na formação de grupos brasileiros fortes e internacionalizados.

5 – Referências

BESANKO, David et al. A Economia da Estratégia. Bookman, Porto Alegre, 2006.

CASTRO, A.B. O Plano Real e o Reposicionamento das Empresas. In: VELLOSO, J.P.R. (Coord.), Brasil desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

FUSÕES envolvendo empresas brasileiras crescem 75% no 1º trimestre.

01/04/10.http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1554509-9356,00.html.

Acessado em 10/05/2010.

LEITE, Paula. Relembre os grandes negócios entre empresas brasileiras em 2009. 31/12/09. http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/.

Acessado em 10/05/2010.

LOPES, Fernando; *et al.* Vacas Magras: margens menores e falta de crédito levam o setor à consolidação. Valor Investe. Ano 6, nº 27, Abr. 2009, São Paulo.

MARSHALL, A. Princípios de economia. Tradução revista: Rômulo de Almeida e Ottolmy

Strauch. São Paulo: Abril Cultural, v.II (Os economistas), 1982.

REUTERS, FOLHA ONLINE. Fusões e aquisições no Brasil devem crescer até 40% neste ano, diz associação. 11/02/2010.

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u692780.shtml>

Acesso em 10/05/2010.

PricewaterhouseCoopers. Corporate Fiance: Fusões e Aquisições no Brasil (Dez.2009). http://www.pwc.com/pt_BR/br/estudos-pesquisas/assets/fusoes-e-aquisicoes-dez09.pdf

Acessado em 10/08/2010.

.....

Este boletim é uma publicação do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina.

As idéias e opiniões expressas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores. Comentários e contribuições, com preferência para os que tenham a economia catarinense como objeto, podem ser enviados para: Boletim "Atualidade Econômica", Departamento de Ciências Econômicas - UFSC, Campus Universitário, 88049-970 Florianópolis SC. Tel.: (48) 331-9458. Fax: (48) 331-9776, e-mail depcnm@cse.ufsc.br. Disponível também na homepage www.cnm.ufsc.br

Conselho Editorial e Técnico: *Profs. Francisco Gelisnki Neto (coord.editorial), Hoyêdo Nunes Lins João R. Sanson e Roberto Meurer,*

Secretaria: *Flori Vieira dos Santos*

Apoio: *Departamento de Ciências Econômicas*