

O COMÉRCIO DAS EMPRESAS, TERRITÓRIOS E INSEGURANÇA SOCIAL. REFLEXÕES PRELIMINARES AO ESTUDO DOS INVESTIMENTOS EUROPEUS NO SETOR DO BIOETANOL NO BRASIL

MICHEL VILLETTE*

Resumo

Para um crescente número de investidores, ganhar dinheiro não é mais fazer empresas funcionarem, mas efetuar transações sobre os direitos de propriedade destas empresas. A compra e venda de estabelecimentos industriais e comerciais são ocasiões privilegiadas em que enormes somas de dinheiro trocam de mão rapidamente, e durante as quais as fortunas se fazem e se desfazem. Os intermediários são banqueiros, advogados de negócios, consultores, auditores e avalistas que intervêm no comércio das empresas e tendem, por sua atividade, a acelerar ainda mais as mudanças de controle de capital do qual são os primeiros a se beneficiarem. Quais são as consequências dessas mudanças contínuas de propriedade no desenvolvimento a longo prazo dos estabelecimentos interessados, e na prosperidade ou no declínio das partes interessadas – assalariados, clientes, fornecedores, pequenos investidores, coletividades locais? E em que medida estas últimas poderiam exercer um papel, fazendo valer o ponto de vista delas, no momento das mudanças, na gerência privada das empresas das quais dependem? Propomos examinar essas questões, a partir do estudo de caso dos investimentos europeus no bioetanol brasileiro.

* Professor de sociologia do AgroParisTech (Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement), França.

Introdução

Num relatório recente, o Banco Mundial (2008) indica que três quartas partes dos pobres encontram-se em zonas rurais de países em desenvolvimento. Ressalta também o interesse de apoiar a agricultura familiar para lutar contra a pobreza. As culturas passíveis de gerar renda podem fornecer uma resposta a essa pobreza, se o modelo agrícola utilizado privilegiar a agricultura familiar, se for redistribuído e se der aos atores econômicos locais um real lugar nessa vertente. Ao contrário, alguns modelos agroindustriais têm balanços sociais controvertidos. É o caso da soja brasileira, baseada em complexos agroindustriais e com grandes explorações (BERTRAND, 2004), que só criaria um emprego para cada 50 hectares. Ainda no Brasil, as condições de trabalho nas plantações da cana-de-açúcar chamam atenção para sua precariedade e remunerações muito baixas.

A despeito dessas evidências, muitos são os especialistas internacionais que pensam como grandes parcelas das elites econômicas e políticas, da mídia e dos meios acadêmicos locais, e consideram como bastante positivo e necessário o desenvolvimento da agroindústria internacionalizada, apresentada como um fator de desenvolvimento, de modernização e de progresso para o País. Assim, a soja, a cana-de-açúcar, a criação extensiva, o azeite de dendê são atividades econômicas cada vez mais extensas e parecem reenviar alguns países do sul – como o Brasil ou a Indonésia – ao início do período colonial (SZMRECSÁNYI, 2006; RAMOS FILHO, 2006; DJAMA, 2009). De quando em quando, essas monoculturas se estendem de maneira excessiva e a especialização do uso das terras têm também consequências indesejáveis, como a concentração da propriedade rural, a diminuição das possibilidades de emprego, a degradação das condições de vida em zonas rurais e a migração mais ou menos forçada das famílias agrícolas tradicionais.

Por conseguinte, a contribuição dessas culturas e dessa indústria para o desenvolvimento das regiões do sul, onde se desenvolvem, pode ser considerada como uma questão de pesquisa para as ciências sociais (em particular a sociologia e a antropologia social) em vez de ser uma evidência estabelecida baseada em dados estatísticos globais e em um raciocínio puramente financeiro.

Um número crescente de investidores já não procura mais ganhar dinheiro pondo as empresas para funcionar, mas efetuando transações sobre os direitos de propriedade das empresas. A compra e a revenda de estabelecimentos industriais e comerciais são momentos privilegiados em que enormes somas de dinheiro trocam de mão e durante os quais fortunas se fazem e se desfazem. Surgem então

intermediários de todo tipo (banqueiros, advogados dos negócios, consultores, auditores, avalistas) que se beneficiam do comércio das empresas e tendem, pelas próprias atividades, a acelerar ainda mais as mudanças de controle de capital dos quais são os principais favorecidos.

Quais são as consequências dessas mudanças contínuas de propriedade para o desenvolvimento a longo prazo dos estabelecimentos interessados na prosperidade ou declínio das partes interessadas (assalariados, clientes, fornecedores, pequenos investidores, coletividades locais)? Em que medida elas podem exercer um papel para fazer valer seus pontos de vista no momento das mudanças, quanto à gerência privada das empresas das quais dependem, e quanto à gestão pública das regiões a que são destinadas?

Propomos examinar essas questões a partir do estudo de caso dos investimentos europeus no bioetanol brasileiro.¹

Do papel da pontuação na vida dos negócios

No seu famoso livro *Le bon usage*,² Maurice Grévisse escreve: “A pontuação é a respiração da frase. Muitas pessoas a negligenciam; é um erro, pois a pontuação é um elemento da clareza: ela permite compreender a ordem, a ligação, as relações das ideias”.

Essa observação de gramática faz eco às análises pragmáticas dos sociólogos que estudam as interações sociais em que a pontuação exerce também um papel decisivo. Dependendo de como se fixa o início e o fim de um evento, a interpretação que se pode dar varia tremendamente. Ora, a determinação do início e do fim de uma sequência de atividades é muitas vezes uma decisão arbitrária e, em muitos casos, uma decisão que é, ela mesma, uma implicação do conflito entre as partes.

O exemplo mais característico que podemos dar do fenômeno ao qual fazemos referência aqui é aquele de uma cena conjugal: o homem justifica sua raiva por um ato ofensivo diante de quem, para ele, marca o início da discussão, mas a mulher, por sua vez, acha que esse ato ofensivo era um contra-ataque justificado e legítimo a um ato ofensivo cometido anteriormente pelo homem. A incerteza sobre o momento do início da discussão permite a cada um, de boa fé, criticar o outro por ter sido o primeiro a começar e ninguém consegue

¹ Agradeço a Afrânio e Marie-France Garcia, Florence Pinton e Roberto Grün pelos comentários que muito contribuíram para este artigo, sem que eu os comprometa de nenhuma maneira.

² Paris: Ed. Duclot, primeira edição, 1936.

decidir quem é o ofensor e quem é o ofendido. De maneira geral, e em todos os domínios da vida social, cada vez que aparece um desacordo entre as partes, pode-se esperar que a questão da pontuação da sequência de episódios seja uma das implicações da disputa. Essa cristalização acerca do sequenciamento do episódio é a consequência lógica da utilização estratégica do tempo: marcar a hora de um encontro, deixar um visitante esperar, decidir sobre o começo e o fim de uma reunião, criar um precedente ou um estado de fato consumado, são igualmente “estratégias” mais ou menos hábeis.

Neste artigo, propomos recorrer à noção de pontuação por analogia, para estudar um fenômeno social que não se situa na escala individual, mas na escala das organizações. Trata-se de considerar a evolução dos estabelecimentos industriais e comerciais num período de dez a 20 anos. Nossa hipótese é a de que para esses estabelecimentos as mudanças dos dirigentes e dos acionistas principais exercem um papel estratégico equivalente àquele da pontuação numa frase.

A ideia intuitiva que guiou nossa pesquisa foi a de que, quando não sabemos mais o que fazer ou o que dizer, quando nos encontramos numa dificuldade, ou diante de uma incerteza, quando interrompemos a sequência da ação e a pontuamos com uma mudança de dirigente ou de proprietário, isso é muitas vezes interpretado, na linguagem metafórica da conversação corrente, como “partir da estaca zero”. Para justificar essa intuição, podemos dizer que aquele que revende uma empresa encontra-se geralmente “em dificuldade” com ela. Quer esteja em posição de revender a empresa que controla a um preço que lhe parece muito alto, ou a um preço muito baixo; quer tenha a impressão de fazer um “bom negócio” ou de “vender por dois tostões”, em qualquer caso, sua avaliação é a de que não poderá fazer melhor negócio no futuro. Ele interrompe um curso de ação – em francês se diz que ele “realiza” seus bens, mas talvez fosse mais exato dizer que ele os desmaterializa transformando-os em seu equivalente monetário. No sentido oposto, o comprador chega com outras cartas na manga, pensa que pode “retomar”, “reestruturar”, “valorizar” para lucrar com o “investimento”, quer obtenha a bom preço uma empresa momentaneamente em dificuldade, quer aceite pagar muito caro, pois as perspectivas de ganhos futuros – que tem condições de realizar, considerando outros recursos dos quais dispõe – lhe parecem atraentes.

Quando a pontuação dá lucro

Observamos um aumento contínuo por parte dos investimentos estrangeiros

nos países emergentes (Brasil, Rússia, Índia, China). As constantes mudanças de proprietários dos estabelecimentos industriais e comerciais têm aumentado na maioria dos países. Esse fenômeno cria uma situação, ao mesmo tempo, de competição e de cooperação entre as elites nacionais e os investidores estrangeiros. Rivalidade quanto ao controle dos recursos econômicos, cooperação quando uma aliança internacional contribui para aumentar o valor das produções locais, para abrir novas vias de mercado, aumentar a capacidade de produção; e cooperação novamente quando as grandes famílias que controlam as empresas nacionais encontram ocasiões vantajosas para vender as empresas que fundaram, tornando o patrimônio mais líquido, mais diversificado, mais internacionalizado.

Para ilustrar esse fenômeno, podemos consultar na internet a lista das pessoas mais ricas do mundo no *site* da revista *American Forbes*. Nessa lista encontramos 12 personalidades brasileiras, das quais seis venderam recentemente, para investidores não brasileiros, a empresa familiar que estava na origem de suas fortunas.

Figura I: Seis dos 12 brasileiros classificados pela Forbes entre os mais ricos do mundo em 2008 venderam suas empresas para investidores internacionais [na segunda coluna, a posição na lista; na terceira, a fortuna calculada em bilhões de dólares.]

Joseph & Moise Safra	69	7.4	Brazilian newspapers report that Moise has hired and Investment bank to sell his half of Banco Safra, now Brazil's ninth largest bank, with \$20 billion in assets
Aloysio de Andrade Faria	174	3.8	This savvy banker sold his Banco Real to Dutch Bank ABN Amro in 1998 for \$ 2.1 billion. Minority shareholders sued.
Jorge Paulo Lemann	200	3.4	His first big success was at investment bank Banco Garantie, which he founded 1971 and sold to Crédit Suisse First Boston in 1998 for \$675 million. . .
Julio Bozano	486	1.6	Brazil's Bozano made headlines in 2000 when he sold Banco Bozano Simonsen, which he cofounded, to Spain's Banco Santander Central Hispano.
Abílio dos Santos Diniz	486	1.6	The leader of Brazil's Largest retailer, Companhia Brasileira de Distribuição, sold a big stake in his company last year for a reported \$ -à million to French supermarket chain Casino, already an existing shareholder.
Marcel Herman Telles	512	1.5	With fellow Brazilian billionaires and former investment banking partners Jorge Paulo Lemann and Carlos Alberto Sicupira (see both), Telles invested in and helped build Ambrew into the world's third-largest brewer by volume before it merged with Interbrew of the Netherlands in 2004 to form InBev.
Carlos Alberto Sicupira	600	1.3	

Essas informações sugerem que a globalização da economia brasileira não se deve somente aos estrangeiros, mas também a algumas frações da elite econômica do País que escolhem, num momento ou outro, vender suas empresas para grupos estrangeiros. Em outras palavras: quando se fala de “capitalistas nômades”, de “investidores ágeis” que circulam pelo mundo à procura da rentabilidade máxima para seus capitais, não se deve levar em conta somente os estrangeiros que procurariam se apoderar de pepitas de ouro de uma região, mas também aqueles que acham vantajoso vender as pepitas de ouro para investidores estrangeiros, com resultados incertos – e ainda por estudar – para os habitantes do referido território.

Para melhor caracterizar esses “investidores ágeis” imaginemos um setor econômico que conhece uma fase de grande crescimento, como por exemplo, o bioetanol do Brasil. De maneira esquemática, podemos imaginar quatro tipos de investidores que investirão e deixarão de investir em períodos diferentes do ciclo econômico desse setor:

1. Os pioneiros, geralmente famílias de empresários locais que assumem os riscos da fase inicial (a famosa curva em S da inovação), mas dispõem também de outros investimentos e outras fontes de renda. Eles realizarão um ganho decisivo se revenderem, no melhor momento, a empresa que fundaram, isto é, quando a mídia anunciar por toda parte um *boom* econômico do setor.
2. Os investidores ágeis e os investidores internacionais preponderantes, que entram no setor no momento de maior crescimento com a intenção de sair assim que for anunciado um possível declínio.
3. Aqueles a quem poderíamos chamar familiarmente de os “apanhadores de batata quente”. São os investidores minoritários, de fundos de pensão, e particulares que investem na bolsa, em empresas que parecem prósperas por causa de seu desempenho passado e da notoriedade alcançada. Eles arriscam-se a perder grande parte do capital quando a crise vier a ocorrer, pois, decadentes e rigidamente estruturadas com regras internas de funcionamento, essas empresas se tornaram menos adaptáveis.
4. Homens de negócios hábeis que assumem o controle de empresas decadentes e em dificuldade, compram-nas por um bom preço, se apresentam como salvadores e procuram realizar uma fortuna rápida, explorando os ativos já amortizados, captando ajudas públicas, exercendo artifícios jurídicos e contábeis que são permitidos pela falência de uma sociedade.

Neste artigo, interesse-me principalmente pela segunda categoria, a dos “investidores ágeis”, e em particular por aqueles que investem nesse momento na produção e no negócio do bioetanol brasileiro – um setor econômico ainda em fase ascendente, objeto de investimentos estrangeiros maciços – antes de uma eventual e ainda hipotética crise de superprodução e a retirada maciça dos investidores estrangeiros.

Neste curto ensaio, que é uma etapa propedêutica para uma pesquisa em andamento, abordarei cinco pontos:

1. Quais são os sinais do mercado que atraem esses investidores?
2. Quem são eles?
3. Qual é o grau de imobilização dos investimentos que fazem?
4. Que vantagens competitivas eles possuem em relação aos produtores locais, mais sedentários?
5. Quais são os benefícios para esses investidores ágeis?

Para concluir, ressaltarei a necessidade de extrapolar o tema do “nacionalismo econômico” – em minha opinião, muito superficial –, para me interessar mais precisamente por um problema menos ideológico, porém mais importante, ou seja, como os políticos e os representantes dos poderes públicos podem analisar, compreender e regulamentar as estratégias dos investidores? Como podem desenvolver um poder de negociação com esses investidores a fim de defender os interesses bem elucidados dos habitantes do território, particularmente quando a pontuação se produz, isto é, no momento de uma mudança de controle de capital?

Quais são os sinais do mercado que atraem os investidores internacionais para o bioetanol brasileiro?

O setor do bioetanol brasileiro encontra-se em plena efervescência (BUAINAIN e BATALHA, 2007; BNDES, 2008; FAVA, PINTO e CONJERO, 2009). O número de usinas de etanol cresce a mais de 20 unidades por ano, há muitos anos, e em 2009 o poder público teve de estabelecer uma regulamentação para controlar o aumento das superfícies plantadas de cana-de-açúcar e tentar limitar o excesso. O movimento de aquisição e de transferência de usinas tem se acelerado e com isso assistimos a um jogo de cooperação/competição entre os donos tradicionais de engenhos do Brasil, os investidores internacionais, como Tereos, Louis

Dreyfus, Bunge ou Shell, e os intermediários financeiros (banqueiros, escritórios de advogados e consultores). Como foi que se chegou a isso?

Uma pesquisa na internet e a análise de notícias de jornais nos permitem acompanhar as pistas dos “sinais de mercado” que conseguiram atrair a atenção dos investidores para esse novo eldorado.

No dia 13 de março de 2006, um artigo publicado no *Wall Street Journal* trazia a seguinte manchete: “*Brazil is world’s ethanol superpower. Seven out of every 10 New Brazilian cars uses alternate fuel.*” Podemos assinalar o que esse título sugere claramente: que o *boom* econômico do setor está ligado à expansão do mercado interno brasileiro e, portanto, em grande parte, à vantagem fiscal da qual se beneficia o bioetanol nesse País. No corpo do artigo, tomamos conhecimento de uma informação complementar ainda mais importante: segundo o jornalista Bootie Cosgrove-Mather, graças a essa política pública protetora do Brasil, a atividade seria um investimento seguro e rentável:

In São Tomé, the cooperative that owns the ethanol distillery is betting on its best profits since it bought the operation in 1993. Cocamar’s production cost is \$1.10 per gallon, and wholesalers are buying the fuel for \$2.68 up from \$1.44 last year. About the only thing that could hurt Brazil’s ethanol industry now would be an almost unimaginable plunge in international crude oil prices, currently trading above \$60 per barrel, said Almir Hawthorne, the distillery’s industrial manager. Oil could drop to \$35 or 40 libras per barrel, and ethanol producers would still make money.

Esse tipo de declaração não poderia passar despercebido pelos investidores já que é, ao mesmo tempo, a promessa de grande rentabilidade e de pequeno risco. A repercussão de anúncios como esses faz-se sentir imediatamente, como sugere a continuação do artigo:

“We felt that in our share price”, said a smiling Paulo Diniz, chief financial officer of Grupo Cosan, Brazil’s largest ethanol producer and the world’s second largest after the U.S. based Archer Daniels Midland Co. A few years ago, Cosan was lucky to host a tour every four or five months for big foreign investors. Now the firm gets visits every two weeks, including a VIP tour in February for Google inc. billionaires Larry Page and Sergey Brin. Cosan is considering an initial public offering on Wall Street with the next year and a half, Diniz said. Other foreign companies may consider jumping on the bandwagon by buying

Brazilian ethanol firms.” “Phones have been ringing all over the world after Mr. Bush spoke”, said Cristoph Berg, an ethanol analyst with Germany’s F.O. Licht, a commodities research firm. Investors “are waking up to the notion that ethanol experience hasn’t been so rosy for consumers in recent months. Prices surged during the annual November-March production lull while the cane grew. Ethanol remains cheaper than gas, but flex-fuel car drivers can get better fuel efficiency with gas when the price difference between the two narrows significantly.”

O entusiasmo mundial pelo etanol exprime-se na França por meio das opções de investimentos das grandes empresas como Total, Louis Dreyfus ou Tereos, mas igualmente nas discussões das políticas públicas e nas posições dos especialistas. Em 2008, a publicação de um relatório do *Office Parlementaire d’Evaluation des Choix Scientifiques et Technologiques* [Escritório parlamentar de avaliação das opções científicas e tecnológicas] permite que tomemos conhecimento das ideias expressadas por alguns especialistas e representantes de lobbies influentes. Assim, Didier Mosconi, diretor de estratégia e desenvolvimento da Total, declarou em 5 de junho de 2008 à comissão parlamentar:

[...] a produção de biocombustível poderá representar, numa perspectiva bastante voluntarista, mais de 3 milhões de barris por dia contra 0,3 milhão hoje. Tratar-se-á, sobretudo, do bioetanol produzido da cana-de-açúcar em condições de um balanço energético e de emissão de gás de efeito estufa totalmente satisfatório no Brasil, graças à reciclagem do bagaço da cana como fonte de energia. Esse duplo balanço é menos favorável quanto à produção a partir do milho nos Estados Unidos; e é claramente desfavorável quando a produção se dá a partir do trigo ou da beterraba na Europa.

Enquanto isso, no Brasil, os banqueiros públicos e privados estimulam os investimentos estrangeiros no desenvolvimento do bioetanol, que eles apresentam ao mesmo tempo como um investimento rentável, mas também humanista e ecológico. Assim, o banco Safra dedica grande parte de seu relatório anual de 2008 ao tema da bioenergia e dá a palavra a especialistas, como Eduardo Ferrara de Carvalho, que manifesta enorme entusiasmo num artigo intitulado: “No missing this boat, it’s Brazilian” (BANCO SAFRA, Annual Report, 2008). Neste artigo podemos ler as seguintes propostas:

This is a golden opportunity for Brazil. The time for renewable energy has come. Its destiny lies in the properties of the fuels retrieved from recently harvested plant mass. In this context sugarcane, one of the oldest components of our social life, stand out for its competitiveness and incomparable environmental performance. [...] Brazilian ethanol from sugarcane can have a positive impact on the energy balance of advanced energy-intensive societies. Its production saves energy and avoids pollution thanks to the use of the very fule produced, since he source of energy for this industry is cogeneration fuelled by the trash straw) and bagasse left over from cane crushing. Sugarcane ethanol guarantees more end-use energy per unit of energy used to produce it than any other renewable source available today.

Esse texto é interessante porque associa argumentos financeiros com argumentos de caráter humanista e universal, ecológicos e nacionalistas. Em outras palavras, na perspectiva desse especialista, o que é bom para o banco é bom também para o Brasil, para os países consumidores de energia, para a humanidade e para a natureza.

No seu relatório sobre as perspectivas do bioetanol, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES, 2008) adota uma posição mais defensiva e mais sutil. Em seu prefácio, o professor José Goldemberg, da Universidade de São Paulo, faz menção às controvérsias e aos limites do modelo, ao mesmo tempo em que o apresenta como uma solução indispensável e inevitável:

[...] é, portanto, necessário encontrar os substitutos para esses combustíveis (fósseis); nada mais racional do que produzi-los à base de matéria orgânica renovável [...]. Uma das opções é o etanol, um excelente substituto para a gasolina [...]. Isto suscitou resistências por parte de alguns grupos [...]. Esses grupos alegam também que na realidade a utilização do etanol não reduz as emissões de gás de efeito estufa, o que é totalmente incorreto no que se refere ao etanol da cana-de-açúcar.

Vejamos agora como as empresas europeias do setor reagiram a esses múltiplos sinais favoráveis do mercado.

Quem são os investidores internacionais do bioetanol brasileiro?

Como consequência lógica das promessas de rentabilidade fabulosa, muitos dos grandes grupos investem no bioetanol brasileiro: argentinos, americanos, europeus, empresários da indústria açucareira, comerciantes de gêneros

alimentícios, petroleiros chegam ou desenvolvem intensamente suas atividades entre 2006 e 2008.

Sem pretender fazer aqui uma análise exaustiva, podemos assinalar alguns dos movimentos estratégicos realizados por empresas mundiais para lucrar a curto prazo com a chance inesperada oferecida pelo mercado interno brasileiro do bioetanol e, a médio prazo, as perspectivas de exploração para os Estados Unidos, a Europa e a Ásia, na hipótese de uma flexibilização das barreiras para entrarem no mercado.

O quadro acima revela que as grandes companhias mundiais de *agrobusiness* já

Table 6. TNC and Brazilian agribusiness exporting companies - 2006 to 2007 (US\$ million)

Ranking	Firm	2006	2007	Var. % 2007/2006
4th	Bunge Alimentos S/A	2.267.1	3.055.1	34.76
6th	Sadia S/A	1.316.5	1.776.1	34.91
7th	Cargil Agrícola S/A	1.606.3	1.759.2	9.52
11th	Perdigão Agroindústria S/A	914.8	1.393.1	52.28
15th	Louis Dreyfus Commodities Brasil	669.1	1.280.5	91.37
17th	ADM do Brasil LTDA	800.9	1.224.2	52.85
22th	JBS S/A (Friboi)	922.4	1.062.2	18.38
23th	Aracruz Celulose S/A	897.3	1.062.2	18.38
26th	Copersúcar	1.068.4	990.0	-7.33
28th	Sucocitricos Cutrale S/A	642.6	980.2	52.55
30th	Bertin LTDA	838.1	923.8	10.22
33th	Seara Alimentos S/A	459.9	760.7	53.39
35th	Suzano Papel e Celulose S/A	513.4	724.0	41.00

Source: Balança Comercial Brasileira. Secex/MDIC, Jan.2008.

estão muito presentes no Brasil a partir de 2006-2007, em particular para a exploração da soja, do suco de laranja e da cana-de-açúcar, e que seus negócios nesse País estão em plena expansão. Entre 2006 e 2007 é o grupo Louis Dreyfus que vai aumentar mais as exportações vindas do Brasil, após investimentos maciços.

O quadro seguinte mostra que, durante esse mesmo período, muitos dos grandes grupos internacionais compraram empresas brasileiras. O mais ativo é o grupo argentino Bunge, mas podemos notar também uma compra efetuada por Açúcar Guarani, filial do grupo francês Tereos, e outra do grupo Louis

Dreyfus. Em compensação, observamos a estranha e notada ausência do principal grupo europeu de produção de açúcar, o alemão Südzucker, cuja estratégia permanece concentrada na Europa (SÜDZUCKER AG. Annual Report, 2010).

Most Relevant M&A operations in 2007 and 2008

Effective Date	Target Company	Buyer	% of Aquired Shares	EV (US\$ MM)	Transaction Value (US\$ MM)	Milling (MM tons)	EV/Milling (US\$/ton)
dec-08	Cabrera Central Energética	ADM	50	N/A	N/A	N/A	N/A
sep-08	Agroindustrial Santa Juliana	Itachu	20	N/A	N/A	N/A	N/A
sep-08	Monteverde Agroenergética	Bunge	60	N/A	N/A	1.4	N/A
jul-08	3 greenfields in Tocantins	Bunge	100	N/A	N/A	N/A	N/A
jul-08	Usina Pau D'alho	NovAmérica	100	63	N/A	1.4	46.5
apr-08	Tropical Bioenergia	British Petroleum	50	120	60	N/A	N/A
mar-08	Eldorado	ETH Bioenergia	100	N/A	N/A	2.2	N/A
feb-08	Usina Benalcool SA	Cosanio	100	84	61	1.2	70.9
feb-08	DISA	Infinity Bio-energy	97	130	75	1.2	108
nov-07	Panalcool	Grupo Nova América	100	N/A	68	0.9	N/A
nov-07	SA Leão irmaos açúcar e Alc.	Brazil Ethanol Participações	100	N/A	190	1.2	N/A
nov-07	Usina Conquista do Pontal	ETH Bioenergia	80	N/A	N/A	N/A	N/A
oct-07	ETH Bioenergia SA	Solitz	33	N/A	80	1.1	N/A
oct-07	Agroindustrial Santa Juliana	Bunge	100	N/A	N/A	0.5	N/A
sep-07	Grupo Dedini	Abengoa Bioenergy Co.	100	684	397	5.7	121.1
sep-07	Central Energética Paraíso SA	Infinity Bioenergy	100	N/A	52	1	N/A
sep-07	Rio Claro Agroindustrial SA	ETH Bioenergia	80	N/A	N/A	N/A	N/A
aug-07	Ibiralcool Destilaria	Infinity Bio-energy	100	N/A	28	N/A	N/A
aug-07	Destilaria Alcidia	Odebrecht	84	137	54	1.1	120.8
jul-07	Unialco	Luis & Walter Zacaner	25	N/A	10	2.1	N/A
jul-07	Andrade Açúcar e Álcool	Açúcar Guarani	68	427	206	3	144.5
jun-07	Usina Santa Luzia SA	Etanol Participações SA	100	N/A	108	1.6	N/A
apr-07	USACIGA	Clean Energy Brazil	49	213	127	1.5	138.9
mar-07	Cia Açucareira Vale do Rosario	BS SA	51	N/A	750	N/A	N/A
feb-07	Grupo Tavares do Melo	Louis Dreyfus Commodities	100	N/A	483	5.3	N/A
feb-07	Usina Petribu Paulista Ltda	Noble Group Ltd	100	N/A	70	1.1	N/A

Source: Calyon (2009)

michel.villette@agroparistech.fr

Qual é o grau de imobilização dos investimentos estrangeiros no bioetanol brasileiro?

Quer se trate de ouro verde ou de outra coisa, uma corrida para o ouro é muitas vezes seguida por um período de crise, de falências em série e da fuga violenta dos investimentos internacionais. Apesar de não dispormos até hoje de nenhuma informação que possa ser interpretada como o indício precursor de uma crise como essa, não é absurdo estabelecer, *a priori*, a seguinte questão teórica: se uma crise de superprodução vier a ocorrer; se ocorrer uma modificação de regulamentação fiscal e das estratégias dos Estados; se uma nova tecnologia oferecer de repente uma alternativa e provocar bruscamente a queda do valor das plantações e das usinas brasileiras de cana-de-açúcar, quais são os investidores que escapariam mais facilmente à armadilha financeira assim armada? Quais são aqueles que, ao contrário, teriam mais dificuldade para liquidar os ativos imobilizados nas explorações agrícolas e nas instalações industriais?

Os trabalhos de Neves, Fava e outros (2009, p. 44) permitem apresentar um primeiro prisma sobre essas questões. Eles classificaram os investimentos na cana-de-açúcar brasileira em seis categorias, indo do investimento mais pesado ao mais fraco. Um dos interesses desse trabalho é mostrar que, para aproveitar plenamente o *boom* do bioetanol brasileiro, até mesmo os investidores internacionais mais prudentes são mais ou menos obrigados a imobilizar o capital, pelo menos na fase atual. Tendo em conta nossa problemática, inverteremos a apresentação deles para ir do mais leve e mais móvel ao mais pesado e imobilizado.

A primeira estratégia, a mais leve, é a do comerciante que compra a cana-de-açúcar a preço de mercado no fim da colheita. Ela compensa em período de superprodução, mas é pouco rentável numa conjuntura de grande demanda e pouco permite assegurar o fornecimento regular de um estabelecimento industrial.

A segunda estratégia consiste em construir ou recuperar uma destilaria sem investir na produção e no transporte da cana-de-açúcar e fechar os contratos das provisões com os produtores, cuja colheita é paga na entrada na usina, por tonelada e em função do teor do açúcar presente na cana, conforme a tarifa estabelecida sobre uma base anual. Essa estratégia torna o planejamento da produção ainda muito incerto para garantir uma boa rentabilidade da ferramenta industrial.

A terceira estratégia consiste, para a empresa que explora a usina, em assumir por conta própria também a logística do transporte da cana das plantações até a usina – é preciso, então, investir também numa frota de caminhões. Mas pode-se eventualmente aumentar a zona de colheita e ajustar melhor o abastecimento e, por conseguinte, a produção.

A quarta se constitui num compromisso ainda maior e de longo prazo na região, e consiste, para a empresa que explora a usina, na responsabilidade da semeadura e da colheita da cana-de-açúcar nas terras dos proprietários. Nesse caso, os riscos e os benefícios da cultura são divididos entre os proprietários rurais e o explorador, mas a relação entre eles pode ser difícil e os proprietários, numa tentativa de elevar os preços, podem fazer a ameaça de passar para outra cultura. A empresa também deve assumir o risco e os custos da gestão da mão de obra dos operários agrícolas, e se expõem à crítica, em caso de maus tratos dos empregados.

A quinta solução consiste no aluguel dos terrenos agrícolas dos arredores, pela usina, por um período de pelo menos cinco anos e responsabilizando-se pela totalidade da exploração, sendo o proprietário rural remunerado sobre uma parte da colheita. Nesse caso, a empresa que explora a usina dispõe de um ótimo controle sobre os abastecimentos.

A última solução, de maior consumo em termos de capital, consiste na posse, pela empresa, não somente das instalações industriais, mas também dos transportes, do material agrícola e da área rural na qual a cana-de-açúcar é cultivada. Essa pesada imobilização de capital pode ser necessária quando se implanta essa indústria num novo território, e também quando se compra a empresa de uma família de plantadores que nunca separaram as usinas da propriedade agrícola na qual as construíram. Trata-se verdadeiramente de uma imobilização de capital? Sim e não. Enquanto a bolha especulativa sobre o etanol for lucrativa e o valor dos ativos não parar de subir, será relativamente fácil revender esses pesados investimentos para outros e ainda obter lucro, ou até mesmo colocar na bolsa as ações da empresa; são, portanto, duas estratégias rentáveis de saída, na presente conjuntura, mas elas podem se tornar bruscamente impraticáveis se o mercado se inverter.

Finalmente, a diferença entre os investidores ganhadores e os perdedores não se dá pela imobilização maior ou menor de capitais investidos na produção, ela se faz mais pela qualidade das informações sobre a evolução do mercado mundial e a capacidade de antecipar a chegada de uma crise de derrubada dos

preços. Desse ponto de vista, parece que os investidores globais dispõem de uma vantagem competitiva decisiva em relação às empresas de dimensão local ou nacional, pois não é tanto a ferramenta de produção que faz a diferença, mas, sim, a capacidade em adquirir e revender no bom momento.

Que vantagem competitiva os operadores mundiais têm em relação aos produtores locais, mais sedentários?

A consulta no *site* de *Louis Dreyfus Commodities* (2009) nos dá uma ideia das vantagens competitivas das quais dispõem os grandes negociantes mundiais em relação aos industriais ou exploradores agrícolas mais sedentários.

Eis alguns trechos do que se pode ler nesse site:

Louis Dreyfus Commodities, a substantial participant in the global trading of sugar and ethanol, is one of the leading sugar and alcohol exporters in Brazil. In addition, the company handles active dry yeast, anhydrous and hydrated alcohol and fermentation and synthetic ethyl alcohol.

Through subsidiaries and branches, there are over 100 employees involved full time in its sugartrading operations.

Committed to servicing the increasingly complex requirements of producers and consumers in a dynamic market place, LDCommodities is involved in global trading, marketing and logistics. **LDCommodities is unique in its ability to offer a full suite of comprehensive risk management products to customers, including products to manage commodity price and volume risks.**

Louis Dreyfus Commodities conducts international trading operations from offices in Geneva, Wilton (USA) and São Paulo. These activities are enhanced by wholly owned regional subsidiaries or local offices in India, Israel, Kenya, Mexico, Peru, Poland, Singapore, Russia and Ukraine.

In addition to trading, LDCommodities is actively involved in the sugar and alcohol production industry in Brazil, owning three Brazilian sugar mills that produce 450,000 tons of sugar and 150,000 cubic meters of alcohol annually. These mills are located in Cresciumal in Leme, State of São Paulo, Luciânia, in Lagoa da Prata, State of Minas Gerais and São Carlos in State of São Paulo, the latter being owner of the sugar brand Dinalucar, sold throughout the State of Minas Gerais.

(*Fonte: Louis Dreyfus Group annual report, 2009*)

A vantagem do operador global sobre os produtores locais aparece claramente nesse texto. Ele dispõe de antemão de uma informação exclusiva sobre a evolução dos mercados mundiais e pode, portanto, investir e “desinvestir” antes dos outros.

No caso de Louis Dreyfus, esse *savoir-faire* é tradicional. De fato, historicamente, a companhia Louis Dreyfus é a de um armador. Seu *savoir-faire* ancestral consiste em descobrir sempre cargas para seus navios, para a ida e para a volta, mas também saber comprar e vender os navios no bom momento, de maneira a nunca encontrar-se com navios inutilizados e sem valor de revenda. Para alcançar esses dois objetivos, o conhecimento detalhado dos movimentos dos navios em todos os grandes portos do mundo é um trunfo. Ele fornece com antecedência a informação exclusiva que permite ficar bem situado no bom momento.

Esse *savoir-faire* tradicional pode explicar a surpreendente decisão de Louis Dreyfus de imobilizar parte de seus ativos na compra do grupo Tavares de Melo, em fevereiro de 2007, por um montante estimado em US\$ 483 milhões. A decisão deixa supor que esse grupo será um dos primeiros que Dreyfus revenderá, antes que a conjuntura se torne desfavorável.

Com a leitura do relatório anual é possível, aliás, confirmar essa maneira de trabalhar, típica dos negociantes internacionais, já que sugere que o investimento nas destilarias brasileiras do etanol de primeira geração é apenas uma opção entre outras:

Both fermentation and synthetic ethyl alcohol are traded. Fermentation ethyl alcohol is made from products containing carbohydrates such as sugars, starches and cellulose. The primary feedstocks for most fermentation ethyl alcohols are sugarcane and grains. Synthetic ethyl alcohol is produced from the liquefaction of coal or the hydration of ethylene.

Ethanol is purchased with a wide variety of characteristics from producers around the world and marketed to international consumers. Many of the company's trading offices are involve in the origination, sales and movement of ethanol in local markets. By utilizing its global resources, LDCommodities is better able to understand and service a complex global market.

Customers are provided with regular information about the ethanol market and assisted in the sourcing and placement of ethanol to enhance their profitability. The company's technical expertise ensures that the quality of ethanol moved is maintained during every phase of handling and transportation. All parties in the supply chain are coordinated to ensure that both products and documents flow smoothly from origin to destination.

(Fonte: Louis Dreyfus Group annual report, 2009)

Não dispomos de testemunho direto da maneira pela qual no dia-a-dia o grupo Louis Dreyfus pode arbitrar os carregamentos do bioetanol embarcados em seus navios, mas se pode ter uma ideia indireta, a partir de testemunhos dados por um

responsável do grupo Total, em relação ao gás natural liquidificado, uma commodity comparável:

Quando existe um pico de procura de gás natural no Japão, por exemplo, depois de um violento tremor de terra em julho de 2007, que levou à parada da central nuclear de Kashiwazaki-Kariwa, um cargueiro pode assim partir do Oriente Médio com destino aos Estados Unidos para uma entrega ao custo de 9 dólares por BTU (*British Thermal Unit*) e ser redirecionado para o Japão, onde um comprador propõe 16 dólares por BTU.

(Fonte: entrevista do diretor de estratégia e desenvolvimento da Total, 5 de junho 2008)

Quais são os benefícios para os investidores internacionais?

O que os investimentos brasileiros fornecem aos grupos internacionais que aqui investem? Propomos aqui uma primeira visão ao considerarmos o caso particular da cooperativa agrícola francesa Tereos.

Tereos é um grupo agroindustrial cooperativo especialista da primeira transformação da beterraba, da cana-de-açúcar e dos cereais. Esse grupo reúne 12 mil agricultores franceses, que têm o estatuto de associado cooperativo.³ Dirigida por Philippe Duval, a Cooperativa Tereos controla também 33 estabelecimentos industriais na Europa, América do Sul e África. O conjunto realizou 3,4 bilhões de euros em volume dos negócios em 2008-2009.

O grupo Tereos detém seis participações majoritárias em empresas brasileiras: *Andrade, Andrade Agricultura Ltda., Cardoso, Cruz Alta Participações, São José e Açúcar Guarani S.A.*

Nenhum brasileiro participa atualmente da equipe de direção do grupo francês, que, entretanto, conta com 2.190 assalariados permanentes nos seus estabelecimentos industriais e comerciais brasileiros e cerca de 6 mil trabalhadores agrícolas, isto é, 65% do efetivo total de 13.592 assalariados permanentes do grupo.

Um artigo publicado no jornal francês *La voix du Nord* [A voz do Norte] no dia 5 de março de 2008 mostra a importância dos investimentos brasileiros realizados por esse grupo. Eis o que se pode ler no artigo:

Um volume de negócios em alta de 4%, equivalente a 2,37 bilhões de euros, um resultado líquido consolidado em 197 milhões para o exercício de 2006-2007 (contra 75 milhões em 2005-2006), aparentemente tudo vai bem

³ Isso significa que, segundo os estatutos, eles podem votar em assembleia geral da cooperativa conforme o princípio “um homem, um voto”.

para Tereos. [...] Na verdade, esses bons números se devem a um lucro excepcional: o grupo transferiu a parte de 6,5 % que tinha na cosan, o líder mundial do açúcar. Compradas por 30 milhões de euros, há quatro anos, suas partes foram revendidas por 160 milhões. A entrada na bolsa da filial brasileira de Tereos Guarani também influenciou favoravelmente os resultados do grupo. [...] Na França, três usinas fecharam, em Vic-sur-Aisne, Abbeville, na região de Somme, e Marconnelles, perto de Hesdin. Três mil plantadores pararam a produção de beterrabas.

Esse artigo da imprensa regional mostra claramente que, em 2007-2008, a especulação dos valores na bolsa das usinas do etanol no Brasil permitiu compensar o declínio das atividades açucareiras na Europa e cobrir os custos de reestruturação. Entretanto, e, paradoxalmente, a avaliação das contas do total da filial – Açúcar Guarani S.A. – mostra as perdas relativas aos anos de 2006 e 2007.

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
 CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
 DFP - DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS PADRONIZADAS Data-Base - 31/03/2009 Legislação Societária
 EMPRESA COMERCIAL, INDUSTRIAL E OUTRAS

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM 02084-G	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL AÇÚCAR GUARANI S/A	3 - CNPJ 47.090.818/0001-17
---------------------------	--	--------------------------------

03.01 - DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (Reais Mil)

1 - 000/000	2 - DEDUÇÃO	3 - 01/04/2008 a 31/03/2009	4 - 01/01/2007 a 31/03/2008	5 - 01/01/2006 a 30/04/2007
3.01	Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	871.711	863.128	751.640
3.02	Deduções da Receita Bruta	(136.754)	(84.468)	(112.880)
3.02.01	Impostos sobre vendas	(133.427)	(82.054)	(108.738)
3.02.02	Devoluções e abatimentos	(3.327)	(2.414)	(4.142)
3.03	Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	734.957	778.660	638.760
3.04	Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	(800.871)	(306.530)	(413.008)
3.05	Resultado Bruto	125.688	115.128	225.751
3.06	Despesas/Receitas Operacionais	(803.850)	(105.661)	(120.320)
3.06.01	Com Vendas	(70.590)	(82.400)	(55.149)
3.06.02	Gerais e Administrativas	(46.810)	(78.538)	(36.002)
3.06.03	Financeiras	(274.000)	(19.130)	(4.485)
3.06.03.01	Receitas Financeiras	0	0	33.988
3.06.03.02	Despesas Financeiras	(274.000)	(19.130)	(36.361)
3.06.03.02.01	Resultado financeiro líquido	(83.239)	3.120	(36.838)
3.06.03.02.02	Variação monetária e cambial ativa	(210.791)	(22.258)	(2.523)
3.06.04	Outras Receitas Operacionais	23.920	703	72
3.06.05	Outras Despesas Operacionais	(8.038)	(2.891)	(23.242)
3.06.05.01	Amortização de ativo	(8.038)	(2.891)	(23.242)
3.06.06	Resultado da Equivalência Patrimonial	(129.805)	(33.336)	2.087
3.07	Resultado Operacional	(377.873)	(79.598)	146.422
3.08	Resultado Não Operacional	0	0	1.628
3.08.01	Receitas	0	0	1.628
3.08.02	Despesas	0	0	0
3.09	Resultado Antes Tributação/Participações	(377.873)	(79.598)	147.050
3.10	Provisão para IR e Contribuição Social	635	(3.307)	(30.268)
3.11	IR Diferido	80.254	10.907	60
3.12	Participações/Contribuições Estatutárias	0	0	0
3.12.01	Participações	0	0	0
3.12.02	Contribuições	0	0	0
3.13	Reversão dos Juros sobre Capital Próprio	(280.694)	0	0
3.15	Lucro/Prejuízo do Período	(280.694)	(82.008)	116.821
	NÚMERO AÇÕES, EX-TESOURARIA (M)	286.715	167.204	1.246
	LUCRO POR AÇÃO (Reais)			83,75682
	PREJUÍZO POR AÇÃO (Reais)	(1,01489)	(0,37003)	

Despertes croissants

michel.villette@agroparistech.fr

N. B.: Disponível no site da Comissão de Valores Mobiliários, esse quadro contábil indica que os resultados operacionais positivos (linha 3.5) tornam-se negativos depois da retirada dos custos financeiros (linha 3.15). É imprudente querer interpretar mais em detalhe sem informações complementares. Apresentamos o quadro aqui a título de exemplo de documento contábil que merece análises aprofundadas durante pesquisas posteriores.

Em 2008-2009, importantes altas do preço mundial do açúcar e o aumento constante do parque de automóveis que utilizam etanol no Brasil só reforçaram mais ainda a contribuição das filiais brasileiras para a prosperidade desse grupo. Mas até quando? Quais são os limites desse modelo, que lembra perigosamente as antigas estratégias coloniais?

Considerações finais

Este artigo é preliminar a um programa de pesquisa mais ambicioso, que esperamos poder desenvolver em 2011-2014. É, portanto, muito cedo para tirar conclusões definitivas. Todavia, nos parece útil voltarmos rapidamente a alguns fatos que, em contraponto à saga financeira dos grandes investidores, não devem ser desprezados se quisermos compreender o que é a indústria do bioetanol brasileiro hoje.

Em dez anos, de 1999 a 2009, os salários médios dos lavradores cortadores de cana baixaram em 25% e a intensificação do trabalho de corte da cana se agravou consideravelmente, passando de uma norma de colheita diária máxima, por lavrador, de seis toneladas por dia para 12 toneladas (DE MORAES, 2008). Essa intensificação é concomitante com uma substituição dos cortadores de cana locais, que exerciam essa profissão durante muitos anos, por uma mão de obra migrante de jovens, que nessa atividade fazem um esforço físico digno de um esportista de alta competição, até a exaustão, e num período muito curto (às vezes em menos de um ano). Eles chegam do Nordeste para o estado de São Paulo, sem família, e na maioria das vezes num quadro de tráfico organizado de mão de obra e num contexto de grande endividamento da família que ficou na região de origem. Os problemas de saúde, inclusive de morte súbita por acidente cardíaco, não são raros. Os empregadores fornecem aos trabalhadores bebidas vitaminadas e histamínicos capazes de ajudá-los no trabalho. Alguns completam esses remédios legais e recorrem à marijuana ou ao crack para acalmar seus sofrimentos e tentar aumentar o rendimento profissional. Esses stakhanovistas do corte da cana dizem numa expressão metafórica que “cortam a cana com o diabo no corpo”.

Os processos de certificação social estão em elaboração e devem proporcionar algumas melhoras pontuais. Elas se desenvolvem por iniciativa das ONGs (por exemplo, da ONG da tendência de militância católica); mas também de organizações patronais preocupadas em melhorar a imagem da profissão.

Recentemente, o BNDES passou a só oferecer empréstimos de taxas preferenciais para a construção de novas usinas contanto que 1% do investimento total fosse dedicado a projetos sociais (por exemplo, um dispensário, uma linha de ônibus para transportar lavradores, uma escola...). As ouvidorias sociais também parecem lutar contra o trabalho forçado e os acidentes de trabalho, mas os resultados ainda devem ser avaliados.

Os efeitos da corrida para o ouro verde sobre o meio ambiente não são menos espetaculares. Em 2009 já havia 240 usinas de etanol no estado de São Paulo. A cultura da cana-de-açúcar invade aos poucos a zona rural, reduzindo drasticamente a diversidade biológica, uniformizando a paisagem e esgotando o enorme lençol freático (precisa-se de aproximadamente 13 litros de água para produzir um litro de etanol). O fenômeno é de tal forma maciço que as autoridades do estado recentemente estabeleceram mapas dos locais onde a plantação da cana avançou, e adotaram uma legislação definindo as zonas em que a cultura da cana poderá ser autorizada e aquelas em que será proibida.

A expansão da cana-de-açúcar se faz agora em outros estados onde é menos regulamentada. É verdade que a extensão da cultura da cana não se faz diretamente em detrimento da floresta amazônica, mas também é verdade que sua extensão rápida empurra para as fronteiras a criação extensiva, que, por sua vez, é impulsionada para o norte, forçando os criadores de gado e os pequenos agricultores a desbravar a floresta. A consequência do desflorestamento é, portanto, indireta, mas não é menos significativa na Amazônia, como também em outras regiões como o cerrado.

O balanço da extensão e da intensificação da monocultura da cana-de-açúcar é aleatório quanto à qualidade de vida dos habitantes. Entretanto, as consequências positivas nos aspectos mensuráveis da economia nacional são patentes: extraordinário crescimento e resiliência da bolsa de São Paulo durante a crise de 2007-2008; aumento do PNB e do PIB por habitante, e redução em dez anos (1998-2009) do coeficiente de Gini, que mede a variação da renda entre os 10% mais ricos e os 10% mais pobres da população.

Examinando o conjunto dessas estatísticas, podemos ter a impressão de que a situação global dos brasileiros vem melhorando e que essa melhora é devida, por um lado, ao desenvolvimento dos biocombustíveis. Essa impressão apresenta o inconveniente de justificar os apoios políticos maciços a essa indústria sob forma de subvenções, de empréstimos com taxas vantajosas, de autorizações

para a implantação de vantagens fiscais e de tolerância para com as péssimas condições de trabalho e poluição, apoios que são uma das causas do desenvolvimento das estratégias industriais e financeiras observadas. As estatísticas públicas podem ser lidas como um prêmio que o poder público estipula para ele próprio e para as políticas públicas que quiseram estabelecer e favorecer. No entanto, são essas políticas públicas que deveriam ser reexaminadas à luz de análises mais apuradas, para que tenhamos um alcance maior do conjunto das estatísticas e visões convencionais.

O impacto econômico e social da corrida para o ouro verde não pode ser analisado somente numa perspectiva financeira e de curto prazo. As condições do mercado, as tecnologias, as alocações de ativos dos grandes investidores internacionais, as estratégias dos bancos e as políticas dos estados são variáveis e instáveis. A equação vencedora do bioetanol fabricado a partir da cana-de-açúcar pode ser bruscamente modificada pela variação de um ou vários desses fatores. O refluxo brutal e maciço dos principais investidores pode então provocar catástrofes nas regiões deixadas ao abandono. Mesmo se esse roteiro não for absolutamente previsível a curto prazo, podemos considerá-lo, a título de hipótese de trabalho, pois assim como o êxito de um investimento capitalista se considera pela fortuna final do investidor, da mesma forma a contribuição de uma indústria para o bem-estar dos habitantes de um território se julga *in fine* no momento em que essa indústria inicia seu declínio e que é possível examinar retrospectivamente os sinais positivos e negativos que deixa na paisagem, nas trajetórias familiares, na cultura local e na memória dos habitantes.

Uma das maneiras de construir os cenários para o desenvolvimento futuro das regiões invadidas pela monocultura da cana-de-açúcar me parece que poderia ser a de se fazer quatro perguntas:

1. Considerando as novas tecnologias em curso de desenvolvimento (bioetanol de segunda geração transformando a celulose; bioetanol a partir de algas marinhas; etanol de síntese produzido a partir do carvão), e a expansão mundo afora de culturas concorrentes para a produção de biocombustíveis – como, por exemplo, o azeite de dendê da Malásia, matéria-prima para o biodiesel –, como poderá evoluir a competitividade relativa do etanol produzido pelas usinas brasileiras atualmente em funcionamento?
2. Levando em conta as políticas públicas brasileiras, mas também as

européias e as norte-americanas, como poderá evoluir a combinação entre o etanol brasileiro destinado ao mercado brasileiro do parque de carros bio-flex, por um lado, e o bioetanol brasileiro destinado ao mercado de exportação? Como evoluirá a rentabilidade relativa dos mercados nacionais e os de exportação?

3. O que acontecerá se, por uma razão ou outra, o Estado brasileiro deixar de favorecer fiscalmente a utilização do bioetanol como combustível para os veículos?
4. Como incluir melhor nas regiões os lucros atualmente produzidos pela indústria do bioetanol? Como colocar esses lucros a serviço dos interesses, a médio e longo prazo, das populações locais?

Essas quatro perguntas apontam todas elas para o mesmo objetivo: proteger as regiões e seus habitantes quando o entusiasmo dos investidores internacionais deixarem bruscamente o lugar à mercê das estratégias de desinvestimentos e se tornar necessária a reconversão da região.

Referências bibliográficas

AÇÚCAR GUARANI SA. *Annual report*, 2008.

_____. Guarani. *Site internet* <http://www.aguarani.com.br>.

ALTRADIUS. Pesquisa realizada entre agosto e outubro de 2007 junto a 1198 sociedades da Alemanha, da Bélgica, da França, da Itália, Holanda e Reino Unido sobre suas relações com os Estados Unidos, o Brasil, a China, a Índia, o México e a Rússia, 2008.

AMIGOS DA TERRA BRASIL e FONDATION HEINRICH BÖLL. *Agrobusiness and Biofuels: an explosive mixture*, 2006.

ANTONIL, A.J. *Cultura e opulência do Brasil*. Paris: IHEAL (1ª edição, 1711); Lisboa: Oficina Real.

BANCO MUNDIAL. *A agricultura a serviço do desenvolvimento. Relatório sobre o desenvolvimento no mundo*, 2008.

BANCO SAFRA. *Annual Report*, 2008.

_____. *Bioenergy, Annual report*. São Paulo, 2007.

BATAILLE, C.; BIRRAUX, C. *Relatório sobre a avaliação da estratégia nacional de pesquisa em matéria de energia*. Paris: Office Parlementaire d'Evaluation des Choix Scientifiques et Technologiques, 2008.

BNDES. *Bioetanol da cana-de-açúcar*. Energia para o desenvolvimento durável. Rio de Janeiro: BNDE, ISBN : 978-85-87545-25-1, 2008.

BUAINAIN, A.M.; BATALHA, M.O. *Cadeia Produtiva da Agroenergia*, vol. 3. Série Agronegócios, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Secretaria de Política Agrícola- SPA, Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura-IICA, São Paulo, 2007.

CAILLEUX, M.; EVEN, M.A. *Les biocarburants: opportunité ou menace pour les pays en voie de développement?* Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Publication du service de la statistique et de la prospective, Paris, 2009.

COSAN. *Annual Report*, 2006, 2007, 2008, 2009.

COSAN S.A. *Public Exchange offering for the acquisition of Shares issued by Cosan S.A. industria e comercio by order and on account of Cosan Limited.*

COSBROVE-MATHER, B. "Brazil is world's ethanol superpower. Seven out of every 10 New Brazilian Cars Uses Alternate Fuel". The Wall Street Journal, march 13, 2006.

DE MORAES SILVA, M.A. «Migrants temporaires dans les usines de canne à sucre de l'état de São Paulo-Brésil». *Migrations et Sociétés*. v. 20, n°. 115, janvier-février 2008, p. 125-146.

FORBES. *Classement des plus grosses fortunes mondiales*. Site internet.

GARCIA-PAPERT, M.F. Mercado e modos de dominação: a feira e as vinculações de trabalhadores na plantação açucareira nordestina. In: PESSANHA NEVES, D.; MORAES E SILVA, M.A. (Orgs). *Processos de constituição e reprodução do campesinato no Brasil*, vol. I, p. 69-88. São Paulo: UNESP, 2008.

GARNIER, J. Tereos veut doubler de taille d'ici à cinq ans. *La Tribune*, Jeudi 11 mars 2010, page 19. Paris.

GAUDIN, C. La bataille des centres de décision: promouvoir la souveraineté économique de la France à l'heure de la mondialisation. *Rapport d'Information* n°. 347, 2007. Paris: Sénat de la République Française.

GRÉVISE, M. *Le bon usage*. Paris : Editions Duculot, 1936.

GRÜN, R. Convergência das elites e inovações financeiras: a governança corporativa no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 20, n°. 58, p. 67-90, 2005.

LA VOIX DU NORD. Tereos Sauvé par ses investissements Brésiliens. *La Voix du Nord*, Mercredi 5 mars. Lille, 2008.

LEITE, S.P.; MEDEIROS, L. GARCIA JR., A; GRYSZPAN, M. Assentamentos rurais

em perspectiva comparada: uma análise das dimensões econômica, social, histórica e ambiental, *Relatorio final, volumes I e II*. CPDA-UFRRJ/CPDOC-FGV/CRBC-EHESS/UFF. Convênio REDES-Fundação Ford, FAPERJ e CNPq, 2005.

LOUIS DREYFUS GROUP. *Annual Report*, 2008 et 2009.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE. République Française. Les biocarburants: opportunité ou menace pour les pays en voie de développement?. *Analyse de la cellule de prospective et d'évaluation*, n° 3, janvier 2009, 4p.

NEVES, M.F.; PINTO, M.J.A.; CONEJERO, M.A. *Transnational companies investments in brazilian agrusiness and agriculture: the case of sugar cane – Part of UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). World Investment Report 2009*. Geneva: UNCTAD, 2009.

ROUQUIÉ, ALAIN. *Le Brésil au XXIe. Siècle – naissance d'un nouveau grand*. Paris: Fayard, 2006.

SACHS, I. *Rumo à ecossocioeconomia do desenvolvimento*. São Paulo: Cortez, 2007.

SACHS, I.; WILHELM, J.; PINHEIRO, P.S.(dir.). *Brazil, a century of change*. The University of North Carolina Press, 2009.

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL. CVM (Comissão de Valores Mobiliários, DFP (Demonstrações Financeiras Padronizadas), Empresa Comercial, Industrial e outras. *Data Base Legislação Societária*.

SUCRE-ETHIQUE. *Position de l'Association*. Site internet.

SÜDZUCKER AG. *Annual Report*, 2010.

SZMRECSANYI, T.; RAMOS FILHO, L.O. The agrarian consequences of Brazil's recent sugar industry expansion. *LASA's XXVI International Congress*. San Juan, Puerto Rico, 2006.

TEREOS. *Rapport Annuel*, 2008-2009. Publié en mars 2010.

UBIFRANCE. *Indicateurs économiques et sociaux du Brésil*. Ambassade de France, Mission Economique de Brasilia, Minefi, 2009.

UNION EUROPÉENNE. *Proposition de directive européenne sur la promotion des énergies d'origine renouvelable*. COM (2008), Bruxelles.

VILLETTE, M.; VUILLERMOT, C. *From predators to icons, exposing the myth of the business hero*. London and Ithaca: Cornell University Press, 249 p., 2009.