

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 191

**Investimentos
brasileiros na
América do Sul:
desempenho,
estratégias e
políticas**

**Fernando J.
Ribeiro e Raquel
Casado Lima**

Agosto de 2008



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA
Direction du développement et de la coopération DDC
Swiss Agency for Development and Cooperation SDC
Agencia Suiza para el desarrollo y la cooperación COSUDE

FUNCEX  **fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**
Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Investimentos brasileiros na América do Sul: desempenho, estratégias e políticas

Fernando J. Ribeiro
Raquel Casado Lima

Julho de 2008

Ref.: Contrato de prestação de serviços firmado entre a Swiss Agency for Development and Cooperation – SDC e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – Funcex.

*Av. Rio Branco, nº 120, Gr. 707, Centro CEP 20.040-001 Rio de Janeiro – RJ
Tels.: (21) 2509-4423, 2509-2662, 2221-1524 Fax: (21) 2221-1656
Home Page: www.funcex.com.br E-mail: funcex@funcex.com.br*

*Instituída em 12 de março de 1976
CNPJ 42.580.266/0001-09.
Utilidade Pública Federal Decreto 87.061*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
1. A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: PERFIL E CARACTERIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NO EXTERIOR	4
1.1. Mudanças no contexto mundial de investimentos estrangeiros	4
1.2. Caracterização do processo de internacionalização das empresas brasileiras	5
1.3. Volume e perfil dos investimentos brasileiros	6
2. INVESTIMENTOS BRASILEIROS NOS PAÍSES ANDINOS	10
2.1. Bolívia	12
2.2. Chile	15
2.3. Colômbia	18
2.4. Equador	21
2.5. Peru	24
3. MOTIVAÇÕES PARA O INVESTIMENTO E DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS EMPRESAS	27
3.1. Novas estratégias das empresas brasileiras	27
3.2. Motivações para os investimentos	28
3.2.1. Fatores relacionados à natureza do produto, dos insumos e da concorrência	29
3.2.2. Fatores relacionados ao estágio de desenvolvimento da empresa	31
3.2.3. Fatores relacionados ao ambiente econômico e institucional do Brasil	31
3.3. Dificuldades e riscos	33
4. INVESTIMENTOS NO EXTERIOR E POLÍTICAS PÚBLICAS	35
4.1. Existe uma política de promoção de investimentos brasileiros no exterior?	36
4.2. Ações e instrumentos	39
4.3. Acordos internacionais	42
5. CONCLUSÕES	45
6. BIBLIOGRAFIA	50
ANEXO I. EMPRESAS ENTREVISTADAS	51
Lista de empresas exportadoras brasileiras com investimento produtivo na América do Sul, com respectivo ramo de atividade e a indicação dos países sul-americanos nos quais elas realizaram investimentos	51

INTRODUÇÃO

Um dos fatores mais marcantes da evolução recente da economia brasileira refere-se ao crescente envolvimento de empresas nacionais em atividades fora do país, através de investimentos diretos. Até há pouco tempo o Brasil era visto como um importante receptor de investimentos de firmas sediadas principalmente nos países desenvolvidos, e o capital estrangeiro desempenhou, de fato, um importante papel no processo de industrialização do país. Hoje, contudo, embora o país continue sendo um dos destinos preferenciais dos investimentos externos, observa-se um crescimento acelerado dos investimentos realizados pelo país. Em 2006, por exemplo, o total investido por firmas brasileiras no exterior alcançou US\$ 28 bilhões e superou o montante de investimentos recebidos pelo país.

A América do Sul tem sido um dos destinos preferidos dos investimentos brasileiros, em ramos tão variados quanto petróleo e gás, siderurgia, máquinas e equipamentos, alimentos, cosméticos etc. Embora a Argentina seja até o momento o principal destino na região, devido ao tamanho de seu mercado e às facilidades geradas pela integração no âmbito do Mercosul, observa-se um crescente interesse das empresas brasileiras pelos mercados dos países andinos, aqui circunscritos a Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru.

O objetivo deste trabalho é analisar o processo de internacionalização das empresas brasileiras com foco nos investimentos realizados na América do Sul, e em especial nos países andinos, procurando identificar seu perfil, suas características, seus fatores determinantes e os problemas existentes, além de discutir o eventual papel desempenhado por políticas públicas de incentivo ao investimento. A primeira seção analisa brevemente alguns aspectos relativos ao crescimento do número de empresas brasileiras envolvidas no processo de internacionalização e apresenta, com base em diversas estatísticas, o perfil e as características dos investimentos brasileiros no exterior. A seção 2 discute os investimentos realizados nos cinco países andinos selecionados, identificando as principais empresas brasileiras que operam em cada um dos países. A seção 3 analisa os fatores que têm motivado as empresas brasileiras a investirem no exterior, e em especial nos vizinhos sul-americanos, bem como os principais problemas que elas enfrentam. A quarta seção discute a visão dos órgãos públicos brasileiros com relação a esses investimentos e o que eles têm feito para apoiar e estimular tais investimentos. Por fim, apresentam-se as principais conclusões do trabalho e algumas recomendações de medidas que poderiam ser adotadas pelo governo brasileiro para apoiar e estimular os investimentos brasileiros na região.

1. A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: PERFIL E CARACTERIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NO EXTERIOR

1.1. Mudanças no contexto mundial de investimentos estrangeiros

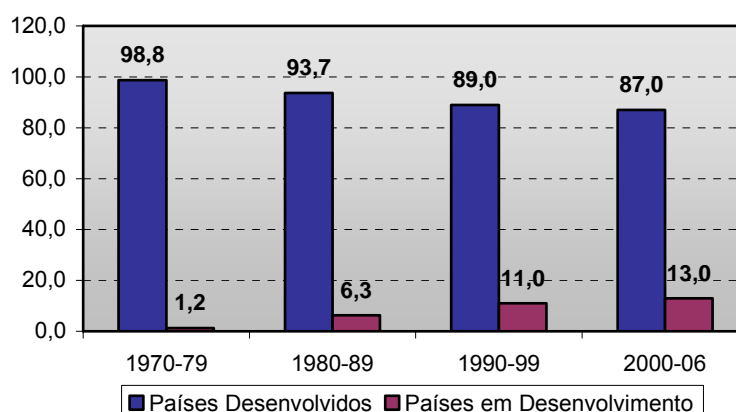
A internacionalização de uma empresa pode ser entendida como o processo pelo qual ela passa a obter parte ou totalidade de seu faturamento a partir de operações fora de seu país de origem, seja através da exportação ou do licenciamento de produtos e processos produtivos, seja através da realização de investimentos diretos. O investimento direto no exterior é composto pela aquisição e/ou construção de ativos no exterior, seja para o apoio à produção e venda (centros de distribuição, venda e P&D) ou para o estabelecimento de linhas de produção.

Nos últimos anos, um número crescente de empresas brasileiras vem se internacionalizando pelas modalidades mais avançadas, processo para o qual influenciaram positivamente tanto fatores domésticos como também regionais e globais, agindo em conjunto com o amadurecimento organizacional e financeiro das maiores empresas do país.

Gráfico 1

Distribuição dos fluxos mundiais de IED segundo a origem – 1970-2006

(Em %)



Fonte: UNCTAD (FDIStatistics).

Na verdade, esse processo se insere em um contexto internacional mais amplo, caracterizado tanto por um crescimento acelerado dos fluxos de investimentos estrangeiro no mundo quanto pelo aumento da importância dos investimentos realizados por firmas localizadas em países em desenvolvimento. Até o final dos anos setenta, o investimento direto no exterior e as empresas multinacionais concentravam-se essencialmente nos países desenvolvidos. O **Gráfico 1** ilustra que, naquela época, a participação dos países desenvolvidos no IED mundial era de 98,8%, ou seja, do total de US\$ 28,3 bilhões de investimentos diretos realizados naquela década, os países desenvolvidos respondiam por US\$ 27,9 bilhões. Ao longo das décadas seguintes, a presença dos países em desenvolvimento aumentou significativamente, chegando a representar 11% dos investimentos diretos dos anos 1990, quando começou o processo de liberalização comercial em muitos desses países. Nesta década, a média dos países em desenvolvimento era de US\$ 44,8 bilhões em investimentos, contra o montante de US\$ 372 bilhões para os países desenvolvidos.

No último período destacado no gráfico (2000-2006), a participação dos países em desenvolvimento já atingia aproximadamente 13% do total do investimento direto mundial. Em 2006, particularmente, a participação dos fluxos dos países em desenvolvimento chegou a 14,3% do total mundial, o qual alcançou o montante de US\$ 1,3 trilhão. Mesmo que a participação dos países em desenvolvimento ainda seja relativamente pequena, deve-se destacar que seu ritmo de crescimento entre 1970 e 2006 é altamente expressivo: 25,4% a.a., contra 12,6% a.a. para os países desenvolvidos.

Os fluxos de investimentos provenientes dos países em desenvolvimento derivam do aumento do número de transnacionais sediadas nesses países. De acordo com o relatório da UNCTAD (2007), o número de transnacionais entre os países em desenvolvimento era de 407.000 em 2006, competindo com 206.000 nos países desenvolvidos e 111.000 nas economias em transição.

Esse processo relaciona-se ao crescimento acelerado registrado em diversos países em desenvolvimento nas últimas décadas, conjugado com a crescente abertura desses países à concorrência internacional, fatos que trouxeram mudanças importantes no comportamento das empresas sediadas nesses países. Por um lado, elas começaram a atingir um porte que já as colocava em pé de igualdade com muitas empresas transnacionais dos países ricos. Além disso, a situação de solvência macroeconômica desses países melhorou sensivelmente, sendo que muitos países passaram a registrar saldos positivos em suas transações correntes, o que implicava a acumulação de recursos em moeda estrangeira que permitia que eles se tornassem exportadores de capital. Também como consequência da maior estabilidade macroeconômica, as empresas sediadas nesses países passaram a obter classificações de risco mais favoráveis por parte das agências internacionais, permitindo o acesso a fontes internacionais de recursos a custos inferiores aos disponíveis em seus próprios países.

1.2. Caracterização do processo de internacionalização das empresas brasileiras

O atual processo de internacionalização das empresas brasileiras remonta aos anos 1990, quando a abertura comercial forçou a reestruturação de muitas empresas, de modo a enfrentar a competição acirrada com as importações. Foi ficando claro para as empresas nacionais que o seu crescimento, ou mesmo a sua sobrevivência, dependiam de uma mudança de visão estratégica, deixando de mirar apenas no mercado brasileiro e passando a ter uma estratégia de ação global. Entre outras coisas, verificou-se o aumento dos investimentos em busca de matérias-primas, através de contratos específicos com seus clientes no exterior (Tavares e Ferraz, 2006).

Iglesias e Motta Veiga (2002) destacam que os investimentos brasileiros no exterior visavam, em um primeiro momento, estabelecer parcerias com as empresas compradoras, mantendo-se próximas dos clientes para fins de ajustes de produtos, facilidades logísticas e fornecimento de assistência técnica, sempre visando assegurar os canais de exportação dos produtos brasileiros.

Outros fatores foram ganhando importância ao longo do tempo: a necessidade de conquistar novos mercados, para aumentar as escalas de produção; a maior facilidade de acesso à tecnologia; a disponibilidade de fontes internacionais de financiamento, que estiveram virtualmente fechadas ao Brasil até o início dos anos 1990; a necessidade de ultrapassar barreiras tarifárias e/ou não-tarifárias para ter acesso

aos mercados externos; e a expansão do número de acordos regionais de livre comércio, com o desenvolvimento de blocos econômicos regionais (como é o caso do Mercosul), dentre outros.

Esses fatores, combinados com a aceleração da economia mundial no início da presente década, alçaram as empresas brasileiras a um novo e acelerado processo de transnacionalização, agregando inclusive operações de fusões e aquisições de empresas no exterior. A título de exemplo, podem ser citadas a fusão da AMBEV com a empresa belga Interbrew, em 2004; a compra do maior frigorífico argentino, da Swift Armour, pela Friboi, no ano de 2005, utilizando-se da nova linha de financiamento do BNDES para as operações de investimento direto no exterior das empresas nacionais (vide seção 4); e a aquisição da mineradora canadense INCO pela Companhia Vale do Rio Doce, em 2006.

Nesse processo, é importante verificar que, entre as principais empresas brasileiras que estão se internacionalizando, também se encontram algumas estatais ou ex-estatais, o que demonstra a importância do processo de privatizações implementado também a partir dos anos 1990, que contribuiu para que essas empresas passassem a atuar visando a concorrência mundial, adotando a postura de transnacionais.

Nos anos mais recentes, é possível adicionar um novo fator aos determinantes da internacionalização, que é a abundância de moeda estrangeira no país, que gerou uma forte apreciação real da moeda brasileira e permitiu a acumulação de quase US\$ 200 bilhões em reservas. Por um lado, a valorização impulsionou diversas empresas a reorientar suas operações internacionais para produzir no país de destino, a fim de reduzir custos e permitir a oferta de preços mais competitivos. Por outro lado, os ativos no exterior tornaram-se relativamente baratos em real, fazendo surgir grandes oportunidades para aquisição de empresas estrangeiras (inclusive algumas localizadas em países desenvolvidos, como é o caso da compra da canadense INCO pela Vale). Com efeito, pesquisa realizada por Tavares e Ferraz (2006) concluiu que as empresas brasileiras buscam na internacionalização um instrumento de gerenciamento de riscos das mais diversas naturezas, inclusive aqueles relacionados à volatilidade da taxa de câmbio.

As dificuldades do país em assinar acordos de livre comércio com os Estados Unidos e a União Européia, como os que têm sido realizados por alguns de seus países vizinhos (notadamente o Chile), também são um fator relevante, levando algumas empresas a investir nesses países para usá-los como meio de alcançar, em condições mais favoráveis, os mercados dos países desenvolvidos.

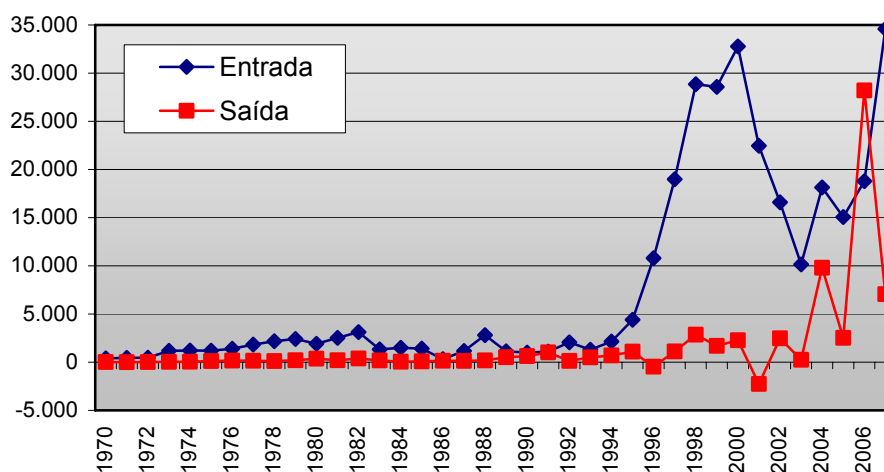
1.3. Volume e perfil dos investimentos brasileiros

O atual processo de internacionalização elevou o país ao segundo lugar como maior investidor externo entre os países em desenvolvimento e ao primeiro lugar na América Latina, com um fluxo total de cerca de US\$ 7 bilhões em 2007 – após ter alcançado o recorde de US\$ 28 bilhões em 2006. O **Gráfico 2** evidencia que os investimentos externos diretos do país eram insignificantes até meados de 1996, aumentaram para patamares médios de cerca de US\$ 1 bilhão/ano nos anos seguintes e cresceram explosivamente a partir de 2004.

Gráfico 2

Brasil: fluxos de Investimento Direto – 1970-2007

(Em US\$ Milhões)



Fonte: UNCTAD (FDIStatistics).

Os fluxos foram especialmente elevados em 2004 – em grande parte devido ao processo de fusão da AMBEV com a empresa belga Interbrew – e em 2006 – com a maior parte relacionada à compra da INCO pela Vale. Naquele ano, aliás, os fluxos de investimento no exterior superaram, pela primeira vez, a entrada de investimentos estrangeiros no país. Contudo, mesmo sem tais operações excepcionais, é certo que o volume de investimentos brasileiros mudou de patamar nos últimos anos. Hoje, o país possui quase 900 empresas que têm investimentos no exterior, incluindo tanto grandes firmas (Petrobras, Gerdau, Embraer, Votorantim, etc) com também muitas pequenas e médias empresas que seguem estratégias competitivas nas quais os investimentos no exterior exercem um papel muito importante (Fundação Dom Cabral, 2007).

Tabela 1

Participação do investimento direto brasileiro, em anos selecionados

	1970	1980	1990	2000	2005	2006
Mundo	0,1	0,7	0,3	0,2	0,3	2,3
Países em Desenvolvimento	27,5	11,6	5,2	1,7	2,2	16,2
América Latina e Caribe	44,8	40,8	208,4*	4,6	7,0	57,4
América do Sul	70,6	87,3	56,2	28,9	21,1	76,8

Fonte: UNCTAD (FDI statistics).

Nota: * Os investimentos para os países do Caribe foram fortemente negativos neste ano.

A situação do Brasil é destacada entre os países da América Latina e do Caribe, conforme pode ser observado na **Tabela 1**, que mostra a participação dos fluxos de investimento direto brasileiro no total dos investimentos externos realizados no mundo e naqueles realizados por países em desenvolvimento, por países da América Latina e Caribe e por países da América do Sul. Apesar de ser pouco significativa no total mundial de investimentos externos diretos, a sua participação na América do Sul sempre foi representativa (à exceção de alguns poucos anos, como 2000, 2001 e 2003), atingindo 76,8% em 2006.

Em termos de estoque de IED brasileiro no exterior, os dados do Banco Central do Brasil demonstram que o mesmo tem aumentado significativamente nos últimos anos, correspondendo ao montante de US\$ 114 bilhões em 2006, mais do que o dobro do valor registrado apenas quatro anos antes, em 2002.

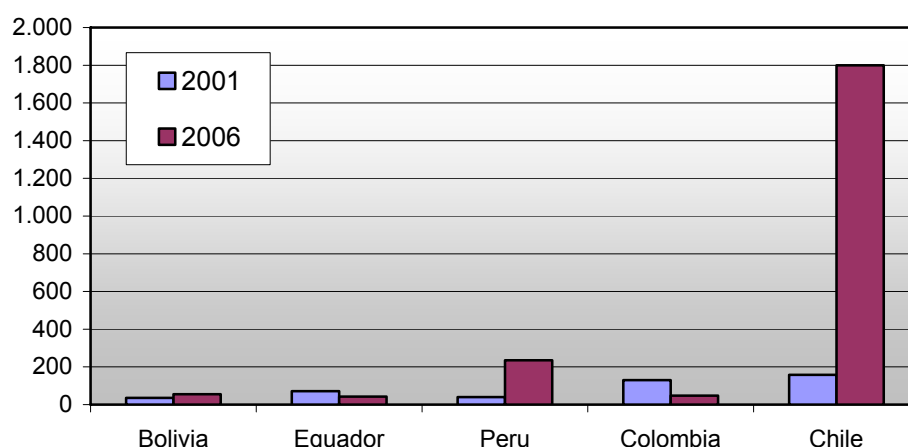
Um dos problemas referentes às estatísticas de IED no Brasil refere-se à identificação dos destinos dos investimentos brasileiros no exterior. Isto porque, segundo dados do Banco Central, cerca de 67% do estoque de investimento direto no exterior em 2006 relacionava-se a países pequenos, em geral paraísos fiscais, como Ilhas Cayman, Bermudas, Dinamarca, Ilhas Virgens Britânicas e Bahamas. É muito provável que os recursos destinados a estes países sejam direcionados, posteriormente, para outros destinos.

De qualquer modo, é possível se ter uma idéia da importância dos cinco países andinos selecionados neste estudo como destinos dos investimentos totais brasileiros. O **Gráfico 3** permite verificar que os investimentos direcionados ao Peru e ao Chile tiveram ótimo desempenho entre 2001 e 2006, com o estoque crescendo, respectivamente, 5,9 vezes e 11,4 vezes. Naquele último ano, o Chile respondia por 1,8% de todos os investimentos realizados pelo Brasil no exterior e o Peru por 0,2%. Já no caso da Bolívia, o estoque de investimentos cresceu 1,5 vez no período, alcançando US\$ 55 milhões em 2006 (0,05% do total recebido pelo país). Sabe-se, porém, que os investimentos realizados pela Petrobras nesse país nos últimos anos foram bastante elevados (cerca de US\$ 1,5 bilhão desde 1996), mas não estão devidamente contabilizados porque foram realizados principalmente a partir de uma subsidiária da empresa instalada na Holanda. Já nos casos de Equador e Colômbia, o estoque de investimentos brasileiros registrados no Banco Central tem, na verdade, se reduzido nos últimos anos – o que também não corresponde fielmente à realidade.

Gráfico 3

Brasil: Estoque de investimento direto no nos países andinos, em anos selecionados

(Em %)



Fonte: Banco Central do Brasil.

Em termos de distribuição do investimento brasileiro no exterior segundo ramos de atividade, os dados do Banco Central demonstram que os mesmos têm se concentrado principalmente no setor terciário da economia, que responde por 93,2% do total, contra as participações de 2,5% e 4,4% referentes aos setores primário e secundário, respectivamente, no ano de 2006. No setor terciário, merece atenção a orientação de grande parte dos investimentos para os itens de intermediação financeira (21% de participação), para suas

atividades auxiliares, seguros e previdência complementar (16,9%) e para os serviços prestados principalmente às empresas (51,8%). O setor primário é evidentemente impulsionado pela atividade de extração do petróleo, enquanto no secundário destaca-se a construção civil (**Tabela 2**).

Tabela 2**Brasil: estoque de investimento direto no exterior segundo setor e ramo de atividade – 2006**

(Em %)	
Setor/Ramo de Atividade	Part. %
Primário	2,5
Agricultura, pecuária, silvicultura, pesca, aquicultura e serviços relacionados	0,1
Extração de petróleo e serviços relacionados	2,4
Extração de minerais metálicos e não-metálicos	0,0
Secundário	4,4
Alimentos, bebidas e fumo	0,5
Têxteis, confecções e artigos de couro	0,5
Produtos químicos	0,1
Artigos de borracha e plástico	0,8
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	0,7
Máquinas e equipamentos	0,3
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,1
Veículos automotores, reboques e carrocerias	0,1
Construção	1,1
Demais indústrias	0,3
Terciário	93,2
Comércio	2,9
Transportes, correio e telecomunicações	0,2
Intermediação financeira	21,0
Seguros e previdência complementar	0,0
Ativ. auxiliares da intermed. financeira, seguros e prev. complementar	16,9
Serviços prestados principalmente às empresas	51,8
Demais setores	0,4
Total	100,0

Fonte: Banco Central do Brasil.

A despeito da queda do montante total de investimentos na comparação com 2006, não há dúvida de que o processo de internacionalização manteve-se forte em 2007, especialmente quanto aos investimentos realizados na América do Sul. Dados do jornal Valor Econômico dão conta de uma série de operações importantes, especialmente de aquisição de firmas. Entre elas, destacam-se: a compra da processadora de carnes holandesa Plusfood Groep BV pelo grupo Perdigão; a aquisição da americana Swift Foods & Company pelo frigorífico JBS-Friboi; e a compra das empresas argentinas Best Beef S.A. e Estancias Del Sur e os frigoríficos uruguaios La Caballada, Tacuarembé e Elbio Perez Rodriguez pelo Marfrig Frigoríficos. Deve-se citar ainda a compra pela Votorantim Cimentos da fábrica de concreto americana Prestige e a aquisição da Chaparral Steel Company, nos EUA, pela Gerdau Ameristeel. Do total dos investimentos diretos brasileiros no exterior, a América Latina havia recebido apenas 9% em 2006, percentual que subiu para 15,8% em 2007.

Contudo, não são somente as maiores empresas brasileiras que estão se consolidando no exterior. Segundo destacam Ricupero e Barreto (2007), embora ainda sejam menos numerosos, existem casos de sucesso de firmas de porte médio, entre os quais podem ser citadas companhias como WEG (compressores), Marcopolo (ônibus), Tigre (produtos de PVC) e Sabó (autopeças). Devem ser destacados ainda os casos da construtora Camargo Corrêa (que inicia agora uma nova fase de internacionalização, mais voltada para a diversificação de investimentos do que para a engenharia), da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e da Natura (do setor de cosméticos). Essa última, aliás, é um caso *sui generis*, pois aproveita o desenvolvimento e a aquisição de novas competências empresariais para antecipar novas tendências tecnológicas e de consumo, permitindo trabalhar com um portfólio de produtos ajustado às demandas de cada país onde atua, e até mesmo adotar, em sua loja instalada na França, um modelo de negócio diferente do utilizado no Brasil.

Há que se ressaltar, porém, que o processo de internacionalização das empresas brasileiras não é feito somente de sucessos. Muitas das empresas brasileiras tiveram que se adaptar às questões culturais, legais e trabalhistas específicas do país de destino onde estão investindo a fim de não amargarem prejuízos. Além disso, devem ser sempre levadas em conta as questões políticas e principalmente as religiosas, que chegam a influenciar diretamente no processo produtivo e nas decisões locais de muitos países. Os diversos aspectos que condicionam ou restringem a realização de investimentos no exterior serão discutidos na seção 3.

2. INVESTIMENTOS BRASILEIROS NOS PAÍSES ANDINOS

Nesta seção serão destacadas as principais empresas brasileiras que investem em cada um dos países andinos selecionados neste trabalho. O levantamento dessas informações não é um procedimento trivial, pois, conforme discutido anteriormente, grande parte dos investimentos brasileiros passam primeiramente por alguns países que oferecem vantagens fiscais para então tomarem outro rumo, dificultando a compatibilização entre os dados de investimento brasileiro disponibilizados pelo Banco Central do Brasil e o divulgado pelos Bancos Centrais dos demais países da região da América do Sul. Além disso, tais países concentram esforços maiores em divulgar informações detalhadas sobre os maiores países investidores, em geral os mais desenvolvidos, o que dificulta o levantamento de dados sobre os investimentos brasileiros, pois, apesar de estar se tornando um grande investidor externo na região, o país ainda não possui uma posição tão expressiva em seus vizinhos.

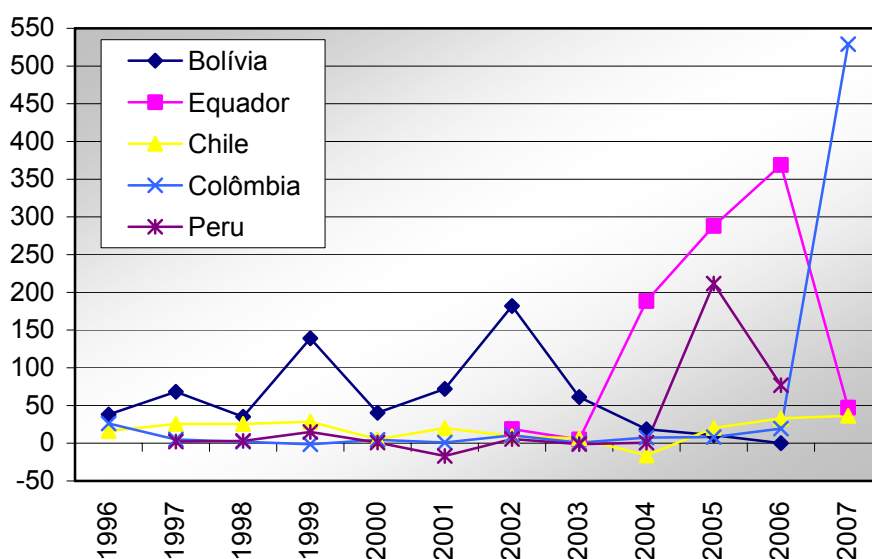
O **Gráfico 4** apresenta os fluxos de investimento direto brasileiro nos países andinos com base nas informações disponibilizadas nos seguintes *websites*: Instituto Nacional de Estadística (INE) e Banco Central da Bolívia; Banco Central del Ecuador; Comité de Inversiones Extranjeras (CINVER) do Chile; Secretaria Geral da Comunidade Andina, Banco de La Republica de Colombia e PROEXPORT–Colômbia; Banco Central de Reserva e PROINVERSIÓN (Peru).

Os dados oficiais indicam que os investimentos brasileiros na região ainda são baixos, a exemplo do que informam os dados do Banco Central do Brasil. Além disso, os mesmos oscilaram bastante nos últimos anos, sendo que, no caso da Colômbia, os investimentos brasileiros registraram, em 2007, seu maior valor histórico no país.

Gráfico 4

Investimento Direto Brasileiro nos países andinos – 1997-2007

(Em US\$ Milhões)



A importância desses países como destino dos investimentos brasileiros pode ser mais bem entendida através da identificação das empresas investidoras. A **Tabela 3** destaca as 20 principais multinacionais brasileiras, que em 2006 detinham cerca de US\$ 56 bilhões em ativos produtivos no exterior. É extremamente significativo o fato de que aproximadamente metade delas tem como foco principal de investimento a América Latina, e que entre as oito principais empresas multinacionais brasileiras, apenas a Embraer e a CSN não possuem investimentos nos países andinos analisados neste trabalho.

Um aspecto importante a destacar nessa lista de empresas é a sua diversificação setorial. Com efeito, as firmas que têm se internacionalizado nos anos mais recentes integram um conjunto mais diversificado em termos setoriais do que as transnacionais brasileiras mais tradicionais, aquelas que iniciaram seus investimentos em décadas anteriores e que se concentravam basicamente no ramo de construção civil e de exploração de recursos minerais. Atualmente, a maioria delas são empresas produtoras de bens intermediários, mas há também diversas empresas produtoras de máquinas e equipamentos e de bens de consumo final.

Tabela 3

Brasil: Ranking das 20 maiores multinacionais em termos de ativos no exterior – 2006

Posição	Nome	Setor
1	Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)	Mineração
2	Petrobras S.A. (Petróleo Brasileiro S.A.)	Petróleo e Gás
3	Gerdau S.A.	Aço
4	EMBRAER - Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.	Aviação
5	Votorantim Participações S.A.	Diversificada
6	Companhia Siderúrgica Nacional (CSN)	Aço
7	Camargo Corrêa S.A.	Diversificada
8	Odebrecht S.A.	Construção e Petroquímica
9	Aracruz Celulose	Celulose e Papel
10	Weg S.A.	Eletro-mecânica
11	Marcopolo S.A.	Transportes
12	Andrade Gutierrez S.A.	Diversificada
13	Tigre S.A. Tubos e Conexões	Construção
14	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. - Usiminas	Aço
15	Natura Cosméticos S.A.	Cosméticos
16	Itautec S.A.	Tecnologia da Informação
17	América Latina Logística S.A.	Logística
18	Ultrapar Participações S.A.	Diversificada
19	Sabó Indústria e Comércio de Autopeças Ltda.	Peças de automóveis
20	Lupatech S.A.	Eletro-mecânica

Total de ativos produtivos no exterior das 20 maiores: US\$ 56.426 milhões (2006)

Fonte: Fundação Dom Cabral e Columbia Program on International Investment.

As subseções a seguir analisam em mais detalhe a situação dos investimentos brasileiros em cada um dos cinco países andinos destacados, apresentando uma lista não exaustiva de empresas brasileiras que operam em cada um dos países, identificando também em que setores elas operam. De forma geral, os maiores investimentos estão na exploração de petróleo, gás e outros recursos minerais, na siderurgia e na construção civil, com atuação marcante de empresas brasileiras com grande tradição na realização de investimentos no exterior (Petrobras, Gerdau, Odebrecht, Camargo Corrêa etc.). Mais recentemente, porém, há uma nítida diversificação dos investimentos, na direção de atividades como comércio, serviços financeiros, transporte aéreo, agroindústria e insumos industriais.

2.1. Bolívia

Os dados disponíveis no Instituto Nacional de Estadísticas sobre o investimento direto estrangeiro na Bolívia (Tabela 4) demonstram que cerca de US\$ 10,6 milhões do total de US\$ 488 milhões investidos no ano de 2005 (cerca de 2,2% do total) tinham como origem o Brasil. A participação do investimento brasileiro no total de investimento estrangeiro na Bolívia chegou a ser de 8,9% em 1996, passando a 13,8% em 1999 e atingindo o máximo de 18,2% em 2002, para então entrar em declínio. Os dados dão conta, ainda, de que os

investimentos estrangeiros estão fortemente concentrados no setor de serviços e na exploração de petróleo e gás, com baixa representatividade das atividades relacionadas ao setor manufatureiro.

Tabela 4

Bolívia: destino do investimento direto estrangeiro por setor de atividade – 1996-2005

(Em US\$ Milhões)

Setores	1996-1999	2000	2001	2002	2003	2004 (p)	2005(p)	Acumulado 1996-2005
Serviços	1.788	329	302	434	237	137	94	3.321
Utilização e exploração do petróleo e do gás natural	1.195	382	453	463	248	184	139	4.260
Indústria manufatureira	219	93	87	91	62	89	31	892
Utilização e exploração de minas e pedreiras	111	29	35	12	20	38	224	578
Agricultura, caça e silvicultura	4	-	-	-	-	-	-	9
Total	3.318	832	877	999	567	448	488	10.848
Participação do IED brasileiro (%)	8,5	4,9	8,2	18,2	10,8	4,1	2,2	6,1

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE) e Banco Central da Bolívia. Nota: (p) preliminar.

O perfil não é muito diferente quando se trata especificamente dos investimentos brasileiros no país. O **Quadro 1** mostra que a presença mais importante no país refere-se à Petrobras, que iniciou suas operações na Bolívia em 1996, através da criação da Petrobras Bolívia S.A., acumulando, desde então, investimentos estimados em cerca de US\$ 1,5 bilhão. Esse montante é bem superior àqueles relatados pelas fontes oficiais do país, ilustradas no Gráfico 4. Isso porque os investimentos da empresa são realizados principalmente através de subsidiárias localizadas na Europa (destacadamente na Holanda). Entre 1994 e 2005 a Petrobras respondeu por cerca de 20% dos investimentos diretos totais recebidos pela Bolívia e por aproximadamente 40% dos investimentos no setor de petróleo e gás.

Seus negócios no país vizinho incluem desde a exploração, produção e comercialização do gás natural até o sistema de transporte por dutos, unidades de processamento de gás natural, refino, unidade de lubrificantes e distribuição de derivados. A empresa participou da descoberta de dois grandes campos de gás natural localizados no sul do país, San Alberto e San Antonio, dos quais são escoados cerca de 17 milhões de metros cúbicos por dia, sendo cerca de 6 milhões de metros cúbicos diários de propriedade da Petrobras. A companhia opera ainda uma parte dos sistemas de transporte de gás natural da Bolívia para o Brasil e para a fronteira entre os dois países. Participa da empresa Transierra S.A. que opera o gasoduto Yacuiba-Río Grande (GASYRG), que em conexão com o Gasoduto Bolívia-Brasil assegura o escoamento da produção dos campos de San Alberto e San Antonio. Para a região de fronteira de Puerto Suarez, a Petrobras garante o abastecimento local de gás através do gasoduto da sua empresa Petrobras Bolívia Transporte S.A.¹

¹ Dados disponíveis no site da Petrobras.

Quadro 1

Investimentos de empresas brasileiras na Bolívia

Empresa	Setor	Observações
Petrobras	Petróleo e gás natural	Iniciou as operações em 1996, acumulando investimentos em torno de US\$ 1,5 bilhão entre 1996/2005.
Votorantim	Mineração	Presença através da Votorantim Cimentos, com uma unidade de produção na área de moagem. Além disso, a Votorantim Metais já possui concessões para exploração de níquel e zinco.
Grupo Camargo Corrêa	Construção Civil	Atua principalmente nos segmentos de infra-estrutura (energia, petróleo, transporte e indústria) através da unidade de Construções e Comércio Camargo Corrêa.
Odebrecht	Construção Civil	Iniciou suas atividades na Bolívia em 1993, participando de diversas obras de infra-estrutura. Através da Braskem, a empresa visa construir um pólo petroquímico na Bolívia, totalizando o montante de US\$ 1,4 bilhão em investimentos.
Tigre	Material de Construção	No ano 2000, comprou o controle acionário da Plasmar, líder do segmento de material de construção na Bolívia, garantindo uma fatia de 70% do mercado.
Banco Do Brasil	Finanças	Sua sucursal na Bolívia iniciou as atividades em 1960, em La Paz. Outra agência foi inaugurada em Santa Cruz de la Sierra, em 2003.
Gas Trans Boliviano S.A.	Transporte de Gás Natural	Proprietária do lado boliviano do Gasoduto Brasil-Bolívia.
Transierra S.A.	Transporte de Gás Natural	Através da Petrobras Bolivia Inversiones y Servicios S.A., a Petrobrás detém a participação acionária de 44,5% da empresa. A mesma realiza o transporte do gás proveniente dos blocos San Alberto e Sábalo (San Antonio), através do gasoduto Yacuiba-Rio Grande, atuando na Bolívia desde o ano 2000.
Hacienda Santa María	Agrícola	--
Rodatrack Ltda.	Comercial	--
Natura	Comércio	--
Arg Bolivia Srl	Construção Civil	--
Queiroz Galvao	Construção Civil	--
Oas	Construção Civil	--
Ecoplan Engenharia	Consultoria	--
Latin Consult Engenharias S/S Ltda.	Consultoria	--
Gol Linhas Aéreas Inteligentes	Transporte aéreo	--
Varig	Transporte aéreo	--

Em 2006, foi decretada pelo presidente Evo Morales a nacionalização do setor de petróleo e gás na Bolívia, incluindo duas refinarias da Petrobras, que chegaram a ser ocupadas por militares. Após intensas negociações, que incluíram a venda das refinarias e a manutenção das vendas de gás natural para o país nos mesmos volumes previstos originalmente, a Petrobras resolveu retomar os investimentos no país. Em dezembro de 2007, a empresa e a YPFB, a estatal boliviana de petróleo, assinaram em La Paz um comunicado conjunto prevendo novos investimentos para aumentar a produção de gás natural na Bolívia. Em parceria com seus sócios, a companhia estima que poderá investir entre US\$ 750 milhões e US\$ 1 bilhão, a depender dos resultados a serem obtidos na exploração de novas áreas.

Entre as demais empresas brasileiras que investem na Bolívia destacam-se a Votorantim, na área de mineração, os grupos Odebrecht e Camargo Corrêa, no setor de construção civil, e a Tigre, no setor de materiais de construção. A Votorantim Cimentos possui uma unidade de produção na área de moagem e detém concessões para exploração mineral de níquel e zinco. A Odebrecht iniciou suas atividades na Bolívia em 1993, ao ganhar a concorrência para a construção da rodovia Santa Cruz de La Sierra-Trinidad, para a pavimentação e drenagem de 120 km de extensão da mesma. Entre os projetos atuais, destaca-se a construção da rodovia El Carmen-Arroyo Concepción, uma rodovia de 102 km de extensão entre estas duas cidades e que finalizará a ligação entre Bolívia e Brasil em um corredor conhecido como “corredor bioceânico”. Além disso, a empresa anunciou no ano passado, através da Braskem, a intenção de investir em pesquisas e estudos sobre as reservas hídricas do departamento amazônico de Beni, na fronteira com o Brasil, e de instalar usinas hidrelétricas na região, além de também instalar um pólo de desenvolvimento químico no país, o que representaria cerca de US\$ 1,4 bilhão em investimentos.

O Banco do Brasil está na Bolívia desde 1960, quando inaugurou uma agência em La Paz. Outra agência foi inaugurada em Santa Cruz de la Sierra, em 2003. Tem tido uma participação destacada no sistema financeiro local, impulsionando a economia do país com a introdução de linhas de crédito de incentivo aos setores produtivos da Bolívia.

O Grupo Camargo Corrêa atua principalmente nos segmentos de infra-estrutura (energia, petróleo, transporte e indústria). Já a Tigre está no país desde 2000, quando comprou o controle acionário da Plasmar, líder do segmento de material de construção na Bolívia, com uma fatia de 70% do mercado.

Há também outras empresas brasileiras atuando no país em ramos como comércio, construção civil, transporte aéreo, agricultura e consultoria.

2.2. Chile

Os investimentos estrangeiros no Chile concentram-se nos setores de mineração, serviços industriais de utilidade pública (eletricidade, gás e água), comunicações e financeiro, conforme pode ser observado através da **Tabela 5**. Quanto ao investimento direto brasileiro no país, os dados oficiais disponíveis demonstram que o mesmo mantém uma participação ainda pouco representativa, saindo de 0,5% em 1997 para apenas 1% em 2006 (maior valor da série histórica).

Contudo, é grande o interesse do investidor brasileiro no Chile, pois o país, apesar de não ser atrativo em termos de tamanho de mercado, possui uma economia com um crescimento estável e significativo. Além disso, existem diversas vantagens relacionadas ao ambiente de negócios, como a menor burocracia, a facilidade dos procedimentos fiscais e administrativos, além da existência de um número maior de acordos de livre comércio, principalmente com os Estados Unidos, fazendo com que os brasileiros vejam o Chile como um meio de inserção no mercado americano. A sua proximidade aos demais países andinos e aos países do Pacífico permite que o Chile desfrute de vantagens naturais em termos de transporte e de logística quando se decide exportar para aqueles países.

Tabela 5

Chile: destino do investimento direto estrangeiro por setor de atividade – 1996-2007

Setores	(Em US\$ Milhões)								
	1996-2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007*	Acumulado 1996-2007
Eletricidade, gás e água	7.676	908	473	150	2193	98	1.205	169	12.872
Mineração	6.766	1.136	2.003	392	350	587	1.120	314	12.669
Comunicações	1.866	1.246	331	283	1402	515	65	67	5.775
Serviços financeiros	4.080	121	60	44	12	133	123	250	4.822
Química/borracha/plásticos	1.318	344	32	0	271	1	0	7	1.972
Seguros	1.410	265	20	4	49	107	23	10	1.888
Alimentos/bebidas/tabaco	1.118	270	29	55	56	186	65	20	1.801
Comércio	727	114	72	43	17	3	19	263	1.257
Construção	658	164	138	29	119	8	9	2	1.128
Outros serviços	627	143	18	18	25	29	229	20	1.109
Outras indústrias manufatureiras	471	137	107	3	21	8	21	19	787
Transporte e armazenamento	294	35	5	55	24	55	172	16	654
Produtos de madeira e papel	256	58	50	176	82	4	4	23	653
Serviços prestados às empresas	271	60	39	21	14	55	93	71	624
Agricultura/silvicultura/pesca	347	17	3	11	0	8	20	120	527
Serviços de saneamento e similares	506	3	1	1	0	2	0	0	513
Total	28.390	5.020	3.381	1.286	4.636	1.798	3.169	1.371	49.051
Part. IED brasileiro (%)	0,4	0,4	0,3	0,5	-0,3	1,1	1,0	2,7	0,4

Fonte: Comitê de Inversiones Extranjeras (CINVER). Nota: * Preliminar.

As empresas brasileiras de maior destaque em termos de investimentos no Chile são apresentadas no **Quadro 2**. Observa-se importante diversificação setorial, com empresas de ramos tão variados como siderurgia e metalurgia, têxteis, construção civil, petróleo e gás, alimentos e serviços financeiros.

A Gerdau foi a primeira grande empresa brasileira a se instalar no Chile, no ano de 1992, através da siderúrgica Gerdau AZA, produzindo barras e perfis de aço laminado. Em 2005, a empresa apresentou um

plano de duplicação de sua capacidade produtiva até o ano de 2010, envolvendo investimentos da ordem de US\$ 120 milhões, com base nas previsões de aumento de demanda por aço no Chile.

Quadro 2
Investimentos de empresas brasileiras no Chile

Empresa	Setor	Observações
Gerdau	Siderurgia	Primeira grande empresa brasileira a investir no Chile, iniciou suas operações em 1992, através da Gerdau Aza S.A., orientando-se para a produção e abastecimento de barras e perfis de aço laminado, essenciais para o desenvolvimento da construção civil e da indústria metal-mecânica.
Grupo Camargo Corrêa	Têxtil	Por meio de sua coligada, a Santista Têxtil, produz no país: <i>denim</i> (tecido para jeans), <i>sportswear (jeanscolor)</i> e <i>workwear</i> (roupas profissionais).
Odebrecht	Construção Civil	Já participou de diversas obras de engenharia no país, na área de infra-estrutura.
Duas Rodas	Insumos para a indústria de alimentos	Foi primeira unidade produtiva da empresa fora do Brasil, instalada em 1997.
Banco Itaú	Serviços financeiros	Em 2006, o banco assumiu as operações do Bank Boston no Brasil, no Chile e no Uruguai, passando a controlar as operações nesses países.
Marfrig	Alimentos	A empresa adquiriu em 2007 o restante da empresa Quinto Cuarto S.A. (por US\$ 850 mil), passando a deter a totalidade das ações, além de comprar a Patagônia S.A., de abate de cordeiros, por US\$ 8,5 milhões no mesmo ano.
Vale	Mineração	No momento, possui apenas um escritório de representação no país, mas já desenvolve um projeto de exploração de cobre na região de Salamanca, com investimentos previstos de US\$ 100 milhões.
Petrobras S.A.	Petróleo e gás natural	No momento, possui apenas um escritório de representação no país. Assinou com a estatal chilena Empresa Nacional del Petróleo (Enap), um acordo de cooperação para atuação conjunta na identificação, estudo e análise de eventuais oportunidades em projetos e negócios nos segmentos de hidrocarbonetos e energia.

O Grupo Camargo Corrêa possui investimentos no setor têxtil, através de sua controlada Santista Têxtil. A subsidiária no Chile produz *denim* (tecido para jeans), *sportswear (jeanscolor)* e *workwear* (roupas profissionais). Fabrica peças prontas para marcas globais e redes de varejo, bem como tecidos para marcas internacionais.

A Odebrecht já concluiu diversas obras de engenharia no país, destacando-se: construção do novo terminal de passageiros do aeroporto Arturo Merino Benítez; construção civil e montagem eletromecânica da nova planta de celulose, com capacidade de 350 mil t/ano da fábrica de papel e celulose da Arauco; montagem da caldeira de recuperação, linha de fibras e áreas externas da fábrica de papel e celulose da Santa Fé; e construção de dois túneis, com 825 m e 733 m de comprimento, para desvio do Rio Maule, como parte das obras da hidrelétrica Colbún-Machicura.

A Duas Rodas, empresa de médio porte sediada em Santa Catarina, instalou no Chile a sua primeira unidade produtiva fora do Brasil, em 1997, produzindo insumos para a produção de alimentos. O principal objetivo do investimento foi aproximar-se das empresas compradoras de seus insumos, facilitando o processo de adequação de seus produtos às necessidades da demanda.

A entrada do Banco Itaú no mercado financeiro chileno fez parte do processo de aquisição das operações do Bank Boston em 2006, um pacote que incluiu, além das agências locais, 140 agências no Brasil e 15 no Uruguai. Já o frigorífico Marfrig controla as empresas Quinto Cuarto S.A. e a Patagônia S.A., do setor de carnes.

A Petrobras e a Vale possuem, no momento, apenas escritórios de representação no país. A Vale desenvolve um projeto de exploração de cobre na região de Salamanca, com investimentos previstos de US\$ 100 milhões. A Petrobras, por sua vez, assinou em 2007 um acordo de cooperação com a estatal chilena Empresa Nacional del Petróleo (Enap), para atuação conjunta na identificação, estudo e análise de eventuais oportunidades em projetos e negócios em todos os setores de hidrocarbonetos e energia, com perspectivas de atuar tanto na exploração quanto nos segmentos de produção, refino, transporte e comercialização de hidrocarbonetos, bem como na indústria petroquímica.

2.3. Colômbia

Os fluxos de investimentos estrangeiros direcionados à Colômbia apresentam um perfil bastante diversificado. A maior parte direciona-se à indústria manufatureira, mas têm grande importância também as atividades de mineração, exploração de petróleo, financeiras, transporte e comunicação, eletricidade, gás e água e comércio (**Tabela 6**). Os dados oficiais indicam que os investimentos brasileiros neste país vizinho representavam cifras muito baixas em relação ao total de investimentos estrangeiros, variando entre -0,1 e +0,8% entre 1996-2006. Contudo, os dados preliminares referentes ao ano de 2007 registram o montante recorde de US\$ 529 milhões, representando 5,9% do total do investimento direto estrangeiro recebido pelo país no ano. O salto nos investimentos brasileiros relaciona-se principalmente às operações realizadas pelo Grupo Votorantim e pela Gerdau, destacadas a seguir.

O **Quadro 3** evidencia que os investimentos brasileiros na Colômbia também têm um perfil bastante diversificado, embora com certa concentração nos setores de exploração de petróleo, siderurgia e construção civil.

A Petrobras está presente no país desde 1972, mas só começou efetivamente suas atividades de exploração em 1986 e, em 1990, iniciou um processo de aquisição de ativos de outras operadoras. A empresa foi responsável pela descoberta do Campo de Guando (localizado a 110 km a sudoeste da capital Bogotá), que possui um volume total recuperável em torno de 117 milhões de barris. Em seguida, outros blocos vieram se somar ao portfólio da Petrobras Colômbia: Villarrica Norte, Boquerón Profundo e Espinal Profundo, operados pela Petrobras; cinco blocos não diretamente operados pela empresa na bacia do Vale Superior do rio Magdalena; e os blocos Tierra Negra e Villanueva, localizados na Bacia de Llanos Orientales. No ano de 2004, a empresa firmou parceria em um dos maiores contratos de exploração do setor, adquirindo o direito de atuar como operadora no bloco de Tayrona (230 km²), em águas de até 3.000 m de profundidade, no setor colombiano do Mar do Caribe.

Tabela 6

Colômbia: destino do investimento direto estrangeiro por setor de atividade – 1996-2007

(Em US\$ Milhões)

Setores	1996-2000	2001	2002	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	Acumulado 1996-2007
Indústria manufatureira	3.090	261	308	289	188	5518	803	1.516	11.974
Mineração	1.317	524	466	627	1246	2157	1.783	1.047	9.168
Petróleo	357	521	449	278	495	1125	1.803	3.429	8.456
Financeiro	3.958	560	293	243	244	244	464	1.196	7.202
Transporte/armazenamento/comunicação	1.496	416	345	-47	481	1011	1.061	766	5.529
Eletricidade, gás e água	3.858	-71	135	68	88	-251	-141	-82	3.604
Comércio	730	205	116	222	202	303	523	894	3.194
Construção	70	84	-4	-8	74	146	156	176	693
Serviços comuns	468	30	31	40	-6	-18	4	31	580
Agricultura/silvicultura/caça	102	12	-5	8	3	6	8	55	190
Total	15.447	2.542	2.134	1.720	3.016	10.240	6.464	9.028	50.591
Participação do IED brasileiro (%)	0,2	0,0	0,5	0,0	0,2	0,1	0,3	5,9	1,2

Fontes: Secretaria Geral da Comunidade Andina, Banco Central da Colômbia e Proexport. Nota: * Preliminar.

Atualmente, a empresa possui participação em seis blocos de desenvolvimento (operando em cinco deles) e em onze blocos exploratórios (sendo operadora de seis deles). A produção total operada pela Petrobras no país é de 51 mil barris de óleo equivalente por dia. Além disso, o potencial exploratório das novas áreas, com os blocos exploratórios de Tayrona e Tierra Negra, aliado às oportunidades de participação na distribuição e comercialização de derivados, permite que a Petrobras vislumbre um bom cenário para o crescimento de suas atividades no país, onde a empresa oferece também os serviços de distribuição de combustíveis e lubrificantes de suas marcas, em seus próprios postos. No ano de 2007, os investimentos da Petrobras nesse país vizinho foram estimados em torno de US\$ 180 milhões, sendo a maior parte de sua produção destinada à exportação para a Europa e alguns países da América Latina.

A Gerdau assinou, em 2004, um acordo para se tornar acionista das empresas Diaco S.A. e Siderúrgica del Pacífico S.A. – Sidelpa, num processo de aquisição das participações do Grupo Mayagüez e da The Latinamerican Enterprise Steel Holding. Envolveu investimentos de US\$ 107 milhões, incluindo usinas siderúrgicas e unidades de transformação e de corte e dobra de aço no país. Em 2008, a empresa assinou contrato para a aquisição de uma participação de 50,9% da empresa Cleary Holdings Corp, com investimento estimado em US\$ 59 milhões.² A empresa possui unidades de produção de coque metalúrgico e reservas de carvão coqueificável na Colômbia, cuja capacidade atual de produção de coque metalúrgico é de 1 milhão de toneladas por ano e 20 milhões de toneladas em reservas de carvão coqueificável, destinando sua produção às exportações para os Estados Unidos, Peru, Canadá e também para o Brasil.

² Notícia divulgada pelo jornal "Gazeta Mercantil", em 21/02/2008.

Quadro 3
Investimentos de empresas brasileiras na Colômbia

Empresa	Setor	Observações
Petrobras S.A.	Petróleo e gás natural	Iniciou sua presença no país em 1972, através da criação da Braspetro mas somente em 1986 iniciou suas atividades exploratórias, possuindo atualmente participação direta ou indireta na exploração de diversos blocos. Atua também na distribuição de combustíveis e lubrificantes.
Gerdau	Siderurgia	Atua no país desde 2004, após se tornar acionista das empresas Diaco S.A. e Siderúrgica del Pacífico S.A. Em 2008 adquiriu ações da empresa Cleary Holdings Corp. Possui também unidades de produção de coque metalúrgico e reservas de carvão coqueificável.
Votorantim	Mineração	Em 2007, a empresa adquiriu 52% das ações da empresa colombiana Acerías Paz del Rio.
Marcopolo	Indústria automotiva	Detém 50% de participação na Superpolo, fornecendo ônibus para o Sistema Integrado de Transporte Massivo de Occidente (MIO), da cidade de Cali, e para o Projeto Transmilênio, em Bogotá.
Busscar	Indústria	A Busscar de Colombia S.A. (resultado da união da Busscar do Brasil e da Carrocerias de Occidente Pereira, em 2002) foi responsável pela produção dos ônibus articulados para a cidade de Bogotá e hoje possui no país duas plantas de produção.
Odebrecht	Construção Civil	Atuou na construção da estação de tratamento de águas residuais de Cañaveralejo; na reconstrução da rede férrea nacional e recomposição dos aterros da ferrovia La Loma – Santa Marta, em 1993; e na construção da hidrelétrica de Miel I, com potência para gerar 375 MW de energia.
Grupo Camargo Corrêa	Construção Civil	Está presente nos segmentos de infra-estrutura (energia, petróleo, transporte e indústria) através da unidade de Construções e Comércio Camargo Corrêa, destacando sua participação na construção da hidrelétrica de Porce III.
Oceanair (Grupo Synergy)	Transporte Aéreo	O grupo brasileiro adquiriu a Avianca, maior empresa aérea do país.
O Boticário	Cosméticos	Opera no país através de franquias.
Vale	Mineração	Possui um escritório através do qual vem desenvolvendo diversas atividades de exploração mineral. Estuda, com o apoio do governo colombiano, alguns projetos de geração de energia hidroelétrica no país, além de estar interessada em explorar negócios na área de carvão mineral.
Weg	Industrial	A Weg Colômbia (WCO) começou a funcionar em 2003, desenvolvendo atividade de representação comercial e prestação de assistência técnica.
Azaléia	Calçados	Possui unidade comercial própria no país.
Tramontina	Indústria	Possui escritórios de vendas e centros de distribuição no país.
White Martins Gases Industriais	Indústria	Possui um representante comercial no país, a Oxígenos de Colômbia.
Avibras / Companhia Brasileira de Cartuchos	Indústria	Possuem um representante comercial no país, a IZMA.
Weril	Instrumentos musicais	Possui um representante comercial no país, a Intermusica.
Alta Brasil	Agroindústria	Possui um representante comercial no país, a Vetpral.
Agco	Indústria	Possui um representante comercial no país, a Motovalle.
Metal Leve (Mahle)	Autopeças	Possui um representante comercial no país, a Alfonso Buitrago.
Varig	Serviços	
Natura	Indústria	

O Grupo Votorantim tornou-se sócio majoritário da Acerías Paz del Rio, uma das maiores siderúrgicas do país, em março de 2007, desembolsando US\$ 491 milhões para adquirir uma participação de 52% do capital da companhia.

A Marcopolo firmou, em 2000, uma *joint venture* com a maior fabricante de carrocerias da Colômbia, a Carrocerias Superior, também conhecida como Superbus, e constituiu a Superpolo, com 50% de participação da Marcopolo e 50% Superbus. O investimento foi estimulado pelo projeto Transmilênio, que consiste num sistema de transporte coletivo desenvolvido com o objetivo de solucionar o caos do transporte na cidade de Bogotá. A empresa passou também a fornecer veículos para o Sistema Integrado de Transporte Massivo de Occidente (MIO), da cidade de Cali. Instalada na zona industrial ao sul de Bogotá, nas antigas instalações da Superbus, a tecnologia e responsabilidade técnica foram adaptadas ao sistema Marcopolo de produção. Atualmente, a Superpolo fabrica produtos específicos não só para a Colômbia, mas também para os outros países andinos.

A Busscar, uma das principais concorrentes da Marcopolo no Brasil, possui duas plantas de produção na Colômbia, em associação com a Carrocerias de Occidente Pereira, iniciada em 2002. Foi responsável pela produção de ônibus articulados para a cidade de Bogotá.

A Odebrecht vem atuando em diversos projetos de infra-estrutura no país, como construção da estação de tratamento de águas residuais de Cañaveralejo; reconstrução de 223 km da rede férrea nacional, incluindo projeto, fabricação, montagem e colocação em operação de toda superestrutura, sistemas de sinalização e comunicação de controle, bem como substituição de todos os bueiros existentes e recomposição dos aterros da ferrovia La Loma-Santa Marta; e construção da hidrelétrica de Miel I, com potência para gerar 375 MW de energia. O Grupo Camargo Corrêa também atua na infra-estrutura, destacando-se sua participação na construção da hidrelétrica de Porce III.

A OceanAir, uma das novas empresas do setor aéreo brasileiro, adquiriu em 2004 a Avianca, a maior empresa aérea da Colômbia. O Boticário opera no país por meio do sistema de franquias.

A Vale não possui unidades produtivas na Colômbia, apenas um escritório através do qual vem desenvolvendo atividades de exploração mineral. Atualmente estuda, com o apoio do governo colombiano, alguns projetos de geração de energia hidroelétrica no país, além de estar interessada em explorar negócios na área de carvão mineral.

Há ainda diversas empresas que possuem representantes comerciais próprios no país, como a WEG, que possui uma filial voltada não só para vendas, mas também para assistência técnica aos clientes; Azaléia; Tramontina; White Martins; Avibras; Companhia Brasileira de Cartuchos; Weril, entre outras.

2.4. Equador

Os dados disponíveis sobre o investimento direto estrangeiro no Equador demonstram que o mesmo tem se concentrado na área de mineração. Em 2006 e 2007, contudo, este setor perdeu importância, enquanto os setores da indústria manufatureira e o de serviços prestados às empresas passaram a receber um aporte

maior de investimentos estrangeiros (vide **Tabela 7**). Quanto ao investimento brasileiro no país, os dados disponíveis demonstram que a sua participação no total de aportes de investimentos no Equador era de apenas 2,4% em 2002 e de 0,6% em 2003. No ano de 2004, teve início um processo de expansão, saindo da participação de 22,5% até atingir em 2006 o seu maior valor histórico: US\$ 369 milhões (mais de 100% do valor líquido recebido pelo país). No ano de 2007, os dados preliminares indicam que os investimentos diretos brasileiros atingiram uma participação de 26,4% do total de investimento direto estrangeiro nesse ano, com o montante de US\$ 47,2 milhões.

Os maiores investimentos brasileiros no foram realizados pela Petrobras, que desde 1997 investiu no país cifras superiores a US\$ 430 milhões. Atualmente, suas atividades de exploração e produção de petróleo concentram-se em dois blocos, com atuação exploratória e de desenvolvimento de produção de mais de 32.000 barris diários, onde a empresa prevê para os próximos anos investir mais de US\$ 300 milhões em operações. A empresa detém ainda participação no oleoduto OCP, que transporta óleo da Bacia do Oriente equatoriano até o Pacífico, cujas operações iniciaram em 2004 (**Quadro 4**).

Tabela 7

Equador: destino do investimento direto estrangeiro por setor de atividade – 2002-2007

(Em US\$ Milhões)

Setores	2002	2003	2004	2005*	2006*	2007*	Acumulado 2002-2007
Mineração	487	149	385	198	-117	-128	975
Transporte e armazenamento	23	439	74	18	83	-29	608
Serviços prestados às empresas	109	71	40	74	89	139	522
Indústria manufatureira	67	79	115	75	90	79	505
Comércio	70	78	103	72	32	72	428
Agricultura/silvicultura/caça/pesca	16	50	73	24	47	22	232
Serviços comuns/sociais	4	2	2	18	29	14	69
Construção	6	3	39	7	8	-6	58
Eletricidade, gás e água	2	1	6	7	7	16	37
Total	783	872	837	493	271	178	3.434
Participação do IED brasileiro (%)	2,4	0,6	22,5	58,4	136,3	26,4	26,7

Fonte: Banco Central del Ecuador. Nota: * Preliminar.

Outra empresa brasileira com atuação destacada no Equador é a Odebrecht, está presente no país desde 1987, quando participou da construção da primeira etapa do Sistema de Irrigação Santa Elena, na região de Guayaquil. Além deste projeto, já concluído, outras obras realizadas no país foram: Centro de reabilitação de Manabí (complexo de obras hidráulicas que integra três represas); Hidrelétrica de San Francisco; Sistema Carrizal-Chone (construção de uma nova represa e de sistemas de canalização e de drenagem); e a Via Interoceânica Norte (uma rodovia de 154 km de extensão). Atualmente, a empresa é responsável pela construção de uma nova hidrelétrica no país, a usina de derivação Toachi-Pilatón, com potência de 228 MW, a ser implantada a 80 km de Quito, no lado ocidental da Cordilheira dos Andes. A obra será executada simultaneamente em três pontos distintos, dois dos quais abrigarão duas centrais produtoras de energia,

uma de 50 MW, na derivação do rio Pilatón, e outra de 178 MW, no rio Toachi. A obra é orçada em US\$ 366 milhões, com previsão de entrega dentro de 48 meses.

O grupo Synergy, controlador da companhia aérea OceanAir, adquiriu em 2004 a empresa aérea Vip Equador e possui também negócios no setor de petróleo, com as empresas Pacifpetrol e Petrobell. A holding Textília, que detém o controle do grupo têxtil Vicunha, formalizou em 2007 a compra de 64% das ações de "La Internacional S/A", a maior e mais antiga indústria têxtil do Equador. A empresa assume, pela primeira vez, uma fábrica fora do Brasil, atuando na produção de índigo e fios.

Outras três empresas do ramo de construção civil atuam no país: a Construtora Andrade-Gutierrez, que está presente no país há mais de 20 anos e assinou, em 2005, um importante contrato de financiamento para a construção, operação e manutenção do novo aeroporto internacional de Quito; o Grupo Camargo Corrêa, que opera no país desde 2005; e a Construtora OAS, que está ainda em fase de implantação.

Operam no país também algumas empresas do setor de serviços, como a VarigLog, de transporte aéreo de cargas, a Qualiplus, da área de consultoria, a Leme Engenharia e a Alstom Hidro Engenharia Brasil.

Quadro 4

Investimentos de empresas brasileiras no Equador

EMPRESA	SETOR	OBSERVAÇÕES
Petrobras	Petróleo e gás natural	Concentra suas atividades de exploração e produção de petróleo em dois blocos, além de possuir participação no oleoduto OCP, que faz o transporte de óleo da Bacia do Oriente equatoriano até o Pacífico.
Odebrecht	Construção Civil	A empresa começou a atuar no país em 1987, concluindo diversos projetos de infra-estrutura, onde se incluem represas e hidrelétricas. Em 2008, a empresa concentra-se na construção da hidrelétrica de Toachi-Pilatón.
Grupo Synergy	Serviços	Cotroladora das empresas Ocean Air (Brasil) e Avianca (Colômbia), adquiriu em 2004 a empresa aérea Vip Ecuador, contendo ainda negócios no setor de petróleo (Pacifpetrol e Petrobell).
Grupo Vicunha	Têxtil	A holding Textília, que detém o controle do grupo têxtil Vicunha, formalizou em 2007 a compra de 64% das ações de "La Internacional S/A", a maior e mais antiga indústria têxtil do Equador, atuando na produção de índigo e fios.
Construtora Andrade Gutierrez	Construção Civil	Presente no país há mais de 20 anos, assinou em 2005 contrato de financiamento para a construção, operação e manutenção do novo aeroporto internacional de Quito.
Grupo Camargo Corrêa	Construção Civil	Opera no país desde 2005.
Construtora Oas	Construção Civil	Recentemente instalada no país, está investindo em sua implantação.
Variglog	Serviços	A VarigLog passou a oferecer no ano de 2007, vôos para o México que, no retorno das aeronaves, passam por Guayaquil, viabilizando o transporte de flores do Equador para países da Europa e América do Norte.
Qualiplus	Consultoria	Empresa brasileira de consultoria que iniciou suas atividades no Equador em 1996, abrindo uma filial no ano passado.
Leme Engenharia	Engenharia	
Alstom Hidro Engenharia Brasil	Engenharia	

2.5. Peru

O setor de Comunicações se destaca como o principal receptor de investimentos estrangeiros diretos no Peru, respondendo por cerca de 1/3 dos fluxos totais recebidos no período 1993-2007. Outros setores de grande importância são os de Mineração, Indústria, Finanças e Energia (**Tabela 8**). Segundo os dados oficiais, os investimentos brasileiros no Peru ainda possuem uma participação muito pouco representativa no total de investimentos que o país recebe, variando entre 0,1% e 0,6% entre 1996/2004. Só recentemente ele tem alcançado parcelas mais expressivas: 1,8% de participação em 2005 e 2,2% em 2006 e no primeiro semestre de 2007.

Tabela 8

Peru: destino do investimento direto estrangeiro por setor de atividade – 1993-2007

(Em US\$ Milhões)

Setores	1993-2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	Acumulado 1993-2007*
Comunicações	17.080	4.602	4.904	4.932	4.953	4.974	4.885	4.863	51.193
Mineração	9.600	1.703	1.706	1.707	1.803	2.305	2.883	2.889	24.596
Indústria	8.339	1.714	1.901	1.923	1.880	1.892	2.307	2.313	22.270
Finanças	6.419	2.053	1.867	1.717	1.784	1.779	1.883	1.925	19.426
Energia	7.192	1.626	1.626	1.632	1.648	1.648	1.645	1.645	18.662
Comércio	3.454	645	644	623	563	561	598	604	7.694
Serviços	642	186	232	249	256	267	277	277	2.386
Petróleo	665	158	208	208	208	208	208	208	2.070
Transporte	181	41	133	247	248	248	248	248	1.596
Construção	246	71	71	81	83	93	122	124	891
Turismo	287	58	58	62	62	62	62	62	714
Agricultura	145	44	44	44	44	44	45	45	457
Pesca	41	5	5	5	10	15	133	150	365
Habitação	76	15	14	15	16	16	17	17	186
Silvicultura	10	1	1	1	1	1	1	1	19
Total	54.378	12.922	13.416	13.447	13.560	14.115	15.314	15.373	152.525
Part. IED brasileiro (%)	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	1,8	2,2	2,2	0,9

Fonte: Secretaria Geral da Comunidade Andina. Nota: * - Dados até junho/2007.

Os investimentos diretos brasileiros no Peru concentram-se principalmente nos ramos de mineração, petróleo e construção civil, como se vê no **Quadro 5**. O maior destaque fica com a Petrobras, que mantém no Peru operações de exploração de hidrocarbonetos em diversos lotes, inclusive em sociedade com outras operadoras. O maior deles é o de Talara (Lote X, localizado no noroeste do Peru), com capacidade de produção de aproximadamente 15 mil barris por dia. Os investimentos estimados para a modernização da refinaria estão estimados em torno de US\$ 700 milhões nos próximos anos.

Em 2008, juntamente com a Braskem, a empresa assinou com a PetroPeru um acordo visando avaliar a viabilidade técnica e econômica para implementação de um projeto integrado para produção de 700 mil a 1,2

milhão de toneladas de polietilenos a partir de gás natural disponível no país. Tal projeto prevê investimentos que podem chegar a US\$ 2,5 milhões e representará a implantação do maior complexo petroquímico da costa Oeste das Américas, combinando escala mundial, tecnologia atualizada e alta competitividade. Adicionalmente, a Petrobras pretende investir cerca de US\$ 800 milhões na construção de uma planta petroquímica em Moquegua, ao sul do Peru.

Quadro 5
Investimentos de empresas brasileiras no Peru

Empresa	Setor	Observações
Petrobras	Petróleo e gás natural	Além da exploração de petróleo, a empresa assinou recentemente com a PetroPeru e a Braskem um acordo visando avaliar a viabilidade técnica e econômica para implementação de um projeto integrado para produção de polietileno a partir de gás natural. Além disso, a Petrobras pretende investir cerca de US\$ 800 milhões numa planta petroquímica em Moquegua.
Votorantim	Mineração	Em 2004 a empresa realizou a compra da maior refinaria de zinco no país (Refinería de Zinc de Cajamarquilla S.A.), adquirindo ainda uma parcela das ações da Companhia Minera Milpo, a quarta maior do Peru.
Gerdau	Siderurgia	Em 2006 o grupo assumiu o controle da Empresa Siderúrgica del Perú (Siderperu), que, com vendas anuais de aproximadamente 360 mil toneladas de produtos acabados e 2 mil colaboradores, constitui-se na maior siderúrgica do país.
Odebrecht	Construção Civil	O Peru é o principal país da América Latina onde a empresa concentra a maior parte dos seus projetos, atuando desde 1990 em diversos projetos de infra-estrutura.
Grupo Camargo Corrêa	Construção Civil	Faz-se presente no país entre os segmentos de infra-estrutura (energia, petróleo, transporte e indústria) através da unidade de Construções e Comércio Camargo Corrêa.
Vale	Siderurgia	Desenvolve no momento um projeto de exploração de fosfato na região de Piura, com investimentos estimados em US\$ 400 milhões e início da produção previsto para 2010.
Duas Rodas	Insumos para a indústria de alimentos	Localizada em Lima, a Duas Rodas Peru tem a finalidade de atender ao mercado peruano prestando assistência técnica e desenvolvendo produtos específicos para aquele mercado.
Natura	Cosméticos	Começou a operar no país como uma linha de distribuição da Drokasa, para em seguida comprá-la (1994). Investe atualmente na implementação logística necessária para entrar no mercado.
Vipal	Indústria	Desde o ano 2000 mantém aliança com a empresa peruana Reencauchadora Arequipa S.A.
Azaléia	Calçados	Possui unidade comercial própria no país.

A Votorantim ingressou no país no ano de 2004, através da aquisição da Refinería de Zinc de Cajamaquilla (com capacidade de produção de 130 mil toneladas/ano), num investimento de cerca de US\$ 210 milhões. No ano seguinte, a empresa ampliou ainda mais a sua atuação no mercado peruano de zinco, através da aquisição de 24,9% das ações da Companhia Minera Milpo, quarta maior mineradora de zinco do país. A empresa detém duas *joint ventures* no Peru em andamento com projetos em fase de sondagem, totalizando US\$ 4,7 milhões de investimentos no país. Além disso, no ano passado, a Votorantim Metais investiu

US\$ 500 milhões na sua unidade de Cajamaquilla, que passará a produzir 320 mil toneladas de zinco por ano e iniciará a produção de índio metálico. Com esta operação, a Votorantim Metais consolidará sua posição como maior produtora de zinco metálico da América Latina e uma das dez maiores do mundo.

Outra empresa de destaque é a Gerdau, que opera no Peru desde o ano de 2006, quando o grupo assumiu o controle da Empresa Siderúrgica del Peru (Siderperú), pelo montante de US\$ 60,6 milhões. A Siderperú constitui-se na maior siderúrgica do país e possui vendas anuais de aproximadamente 360 mil toneladas de produtos acabados.

No ramo da construção civil, destacam-se a atuação da Camargo Corrêa e da Odebrecht, ambas desenvolvendo vários projetos na área de infra-estrutura. A Odebrecht iniciou suas atividades no país em 1990, desenvolvendo a segunda etapa do projeto Chavimochic, para irrigação de áreas desérticas no país. Entre os países da América do Sul, é no Peru que a Odebrecht concentra a maior parte de seus projetos. Entre as obras já concluídas destacam-se: as obras civis da central Hidrelétrica Charcani V, com potência instalada de 135 MW, localizada nas encostas do vulcão Misti, na Cordilheira dos Andes; a construção do principal coletor de esgotos, o Interceptor Norte; a reabilitação e o melhoramento da rodovia Ilo-Desaguadero; a construção da rodovia Tingo María-Aguaytía; e a ampliação da planta de tratamento do sistema de água potável de Chimbote.

Já entre os projetos em andamento incluem-se: a concessão para construção, operação e manutenção de 703 km de estrada do Corredor Viário Interoceânico Sul – Peru/Brasil; a concessão para construção, reabilitação, operação e manutenção da estrada do eixo multimodal IIRSA Norte; a construção da Planta de GLP de Pampa Melchorita; ampliação e melhoramento do sistema de água potável de Iquitos; e o Projeto Olmos, um contrato de concessão para construção, operação e manutenção de um sistema de captação e transvase de águas, onde a principal obra desta etapa será o túnel Transandino, de 19,3 km de extensão, que transpassará o ramal ocidental da Cordilheira, conduzindo águas do rio Huancabamba para áreas com terras férteis situadas na vertente da Cordilheira.

A Vale desenvolve atualmente um projeto de exploração de fosfato na região de Piura, com investimentos estimados em US\$ 400 milhões e início da produção previsto para 2010. A Duas Rodas possui uma unidade produtiva localizada em Lima, que tem a finalidade de prestar assistência técnica e desenvolver produtos específicos para aquele mercado. A Natura, do ramo de cosméticos, tem uma operação comercial no país desde 1994, com uma linha de distribuição da Drokasa, que foi adquirida em seguida, e investe atualmente na implementação logística necessária para entrar no mercado. A Vipal, que desenvolve produtos utilizados na recauchutagem de pneus, mantém desde 2000 uma aliança com a empresa peruana Reencauchadora Arequipa S.A. Já a Azaléia, produtora de calçados, possui uma unidade comercial própria no país.

3. MOTIVAÇÕES PARA O INVESTIMENTO E DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS EMPRESAS

3.1. Novas estratégias das empresas brasileiras

Os principais motivos que têm levado as empresas brasileiras a se internacionalizarem dependem do histórico e do perfil de cada empresa, bem como do tipo de atividade que ela desempenha. Porém, duas razões fundamentais se destacam em tal processo. A primeira é a necessidade de encontrar novos mercados a serem explorados, que permitam que a empresa mantenha taxas elevadas de crescimento do faturamento e dos lucros. Isso porque muitas das empresas já conseguiram atingir a liderança no mercado doméstico e/ou já esgotaram outras formas de expansão, como, por exemplo, as exportações.

A segunda diz respeito à necessidade de elevar a escala das operações da empresa, seja como forma de reduzir custos e aproveitar melhor os recursos tecnológicos e gerenciais da empresa, seja para ganhar musculatura para enfrentar os concorrentes, especialmente as empresas sediadas em outros países. Isso é especialmente verdadeiro no caso das empresas produtoras de bens de consumo e de insumos industriais, que revelam um especial interesse em acompanhar os movimentos dos concorrentes em termos de expansão nos mercados internacionais.

No caso específico das empresas que exploram recursos naturais – bons exemplos são a Petrobras e a Vale – os investimentos no exterior são uma forma necessária de obter acesso a novas fontes de recursos. Nesse sentido, a América do Sul torna-se extremamente atraente, por se tratar de uma região rica nos mais diversos tipos de recursos minerais, em especial os energéticos (petróleo, gás natural).

Entretanto, uma correta análise dos motivos que têm levado ao forte crescimento do volume de investimentos brasileiros no exterior, e na América do Sul em especial, passa antes por um questionamento: por que as empresas brasileiras investiam tão pouco até alguns anos atrás? Algumas explicações possíveis são as seguintes: (i) a instabilidade do ambiente macroeconômico brasileiro, que afetou a taxa de investimento global da economia e, conseqüentemente, também os investimentos no exterior; (ii) a restrição financeira das empresas e do próprio país, especialmente em termos de disponibilidade de recursos em moeda estrangeira para alavancar operações no exterior; (iii) o baixo coeficiente exportação/vendas da maior parte dos exportadores brasileiros de manufaturas, o que, em última instância, revelava um baixo nível de comprometimento das empresas com o mercado internacional; e (iv) a instabilidade política e econômica que caracterizou a grande maioria dos países sul-americanos até os anos 1990.

Desde a década passada, porém, a situação modificou-se radicalmente. A economia brasileira passou por mudanças estruturais – estabilização, abertura e maior acesso a mercados – que modificaram o ambiente de negócios e a percepção das estratégias necessárias em relação ao mercado externo. A melhoria do contexto macroeconômico, tanto em nível doméstico quanto internacional, possibilitou às empresas recuperar sua capacidade de investimento, com redução do custo de capital e maior acesso ao crédito, inclusive em moeda estrangeira. Grande parte das empresas nacionais, mesmo as de porte relativamente menor, passaram por mudanças profundas em seus mecanismos de gestão, profissionalizando sua administração, diversificando riscos e ampliando o leque de atuação geográfica, fazendo com que o mercado externo se tornasse parte

permanente e importante dentro de seu planejamento estratégico. E, por fim, as economias sul-americanas também passaram por transformações estruturais importantes, o que, juntamente com um contexto internacional favorável, permitiu que elas entrassem em uma rota de crescimento acelerado.

Com efeito, as empresas brasileiras que vêm fazendo negócios internacionais nos últimos anos relatam a ocorrência de importantes mudanças no ambiente de negócios e nas características de suas estratégias, que resultam do engajamento maior no mercado internacional. Mais importante ainda, esse engajamento gera um efeito de realimentação, de tal forma que, quanto maior a importância do mercado externo, maior o incentivo para o aprofundamento dos negócios internacionais, o que implica, via de regra, a realização de investimentos no exterior.

Nesse sentido, as empresas brasileiras que promovem investimentos no exterior não só apresentam longa tradição nas exportações, mas possuem também coeficientes de exportação (vendas externas/vendas totais) relativamente elevados, quando comparados ao das demais firmas. O maior tamanho do negócio internacional, por sua vez, justifica a realização de investimentos no exterior, principalmente aqueles destinados a apoiar a comercialização das vendas externas – escritórios de representação, centros de distribuição e assistência técnica. A expansão dos negócios no exterior, especialmente em um contexto de expansão mundial, gera novas necessidades e oportunidades de investimento. Após atingir um estágio avançado de internacionalização, a dinâmica da evolução de muitas firmas muda e o processo de investimento no exterior tende a se tornar necessário e auto-sustentado. Por conta disso, é possível acreditar que os investimentos brasileiros no exterior continuarão crescendo no futuro, e que o baixo nível de investimento das empresas brasileiras nos mercados internacionais seja um fenômeno do passado, pelo menos para um conjunto amplo de empresas.

A análise desenvolvida nesta seção baseia-se nos resultados obtidos por Iglesias (2007) através de entrevistas com diversas empresas do ramo industrial, as quais foram complementadas com entrevistas feitas especificamente para este trabalho. Foram entrevistadas, no total, dezenove empresas brasileiras. Todas elas são exportadoras e 16 já têm investimento produtivo na América do Sul (dez nos países andinos). Dentre as demais, uma é investidora fora da região, uma empresa tem investimentos em realização na América do Sul e uma delas é exportadora sem investimentos produtivos no exterior. A lista de empresas entrevistadas, com o respectivo ramo de atividade e a indicação dos países sul-americanos nos quais elas realizaram investimentos, é apresentada no **Anexo I**.

3.2. Motivações para os investimentos

Conforme citado anteriormente, os motivos que levam as empresas brasileiras à internacionalização dependem muito do histórico e do perfil de cada empresa e do tipo de atividade que elas desenvolvem. O motivo básico relaciona-se, obviamente, às possibilidades e necessidades de seu processo de crescimento. Existe, contudo, um grande número de fatores que motivam a realização de investimentos no exterior, que podem ser divididos em quatro grupos: (i) fatores relacionados à natureza do bem ou serviço produzido, dos insumos utilizados e da concorrência; (ii) fatores relacionados ao estágio de desenvolvimento da empresa, especialmente no que tange ao seu grau de envolvimento com os mercados externos; (iii) fatores relacionados ao ambiente econômico e institucional do Brasil; e (iv) fatores relacionados ao ambiente

econômico e regulatório do país receptor do investimento. No caso específico dos investimentos realizados nos países da América do Sul, as entrevistas realizadas mostram que alguns desses fatores se destacam, ao passo que outros mostram baixa ou nenhuma relevância.

O **Quadro 6** apresenta uma lista que fatores que, de acordo com a teoria e a experiência internacional, funcionam como motivadores da realização de investimentos no exterior. Eles são distribuídos dentro de cada um dos grupos supracitados e, dentro de cada grupo, eles são classificados segundo o grau de importância (alto, médio ou baixo) que têm para determinar a realização de investimentos na América do Sul, e nos cinco países andinos em especial. Deve-se destacar que o grau de importância é apenas uma hierarquia qualitativa baseada as informações relatadas nas entrevistas, e não pode ser generalizada estatisticamente.

3.2.1. Fatores relacionados à natureza do produto, dos insumos e da concorrência

A redução dos custos de transporte e a melhoria da logística de fornecimento aos mercados sul-americanos são fatores de grande importância dentro desse grupo. Com efeito, os problemas de transporte e logística enfrentados na região podem tornar a entrega de um produto brasileiro nos países vizinhos um processo caro, complicado e demorado. Isso pode tornar inviável a alternativa de suprir os mercados externos via exportação, principalmente no caso de produtos de baixo valor unitário. O mesmo pode ocorrer no caso de bens cuja produção exija rápidas respostas às demandas dos clientes, o que é bastante comum em bens de consumo e em insumos industriais diferenciados que possuam especificações técnicas flexíveis ou ajustáveis ao cliente. Sendo assim, a necessidade de localizar-se mais próximo dos mercados consumidores surge como um terceiro fator de grande importância para motivar a realização de investimentos. É comum, inclusive, que as empresas instalem laboratórios no exterior para fazer o ajuste às necessidades e especificações do cliente, mesmo antes da realização dos investimentos, como forma de viabilizar as exportações.

Deve-se ainda agregar um quarto fator de grande importância, que é o acesso a recursos naturais. Obviamente, este se aplica apenas a empresas que exploram recursos minerais, como é o caso da Petrobras e da Vale, ou cujo processo produtivo seja intensivo na utilização desses recursos, de forma que a instalação de plantas próximas às fontes dos recursos signifique uma grande redução de custos.

A obtenção de economias de escala e a construção e consolidação da marca da empresa nos mercados externos também foram fatores citados com alguma frequência pelas empresas entrevistadas, e foram classificados como de média importância. O fato de os mercados sul-americanos não serem muito grandes explica a limitada importância dos ganhos de escala. Já a questão da marca envolve um processo no qual as firmas optam, com frequência, por adquirir empresas já instaladas (como se verá mais à frente) e utilizar a marca dessas empresas. Gradualmente, essa vai sendo substituída ou agregada à marca brasileira. Assim, a consolidação da marca, embora seja um elemento importante no longo prazo, não é um fator de grande importância nas decisões de investimento.

A proximidade de fornecedores de insumos, a necessidade de prestar assistência técnica e a necessidade de acompanhar os movimentos dos concorrentes no mercado internacional, por sua vez, não receberam grande destaque por parte das empresas entrevistadas, sendo classificados como fatores de baixa importância.

Quadro 6
Fatores que motivam os investimentos na América do Sul

Fatores	Grau de importância	Observações
Natureza do produto, dos insumos e da concorrência		
Redução de custos de transporte (que encarece exportações).	Alto	Para produtos de baixo valor unitário (ex: materiais de construção).
Melhoria da logística de fornecimento.	Alto	Idem.
Necessidade de ajustar os produtos às demandas dos clientes com rapidez.	Alto	Especialmente nos produtores de bens diferenciados.
Acesso a recursos naturais.	Alto	Empresas intensivas em recursos minerais.
Obtenção de economias de escala.	Médio	
Construção e/ou consolidação da marca no exterior (produtos diferenciados).	Médio	
Proximidade de fornecedores de insumos.	Baixo	
Necessidade de prestar assistência técnica.	Baixo	
Necessidade de acompanhar os movimentos dos concorrentes no mercado internacional.	Baixo	
Estágio de desenvolvimento da empresa		
Investimento no exterior é parte do aprendizado e do amadurecimento no mercado externo.	Alto	Novo comportamento estratégico das empresas a partir dos anos 1990.
Empresa já possui um elevado coeficiente exportação/vendas totais.	Alto	Produtores de bens de consumo e insumos industriais diferenciados.
Empresa já controla grande parte do mercado doméstico.	Médio	
Surgimento de boas oportunidades de aquisição de empresas no exterior.	Médio	Aquisição de uma marca local reconhecida para aproveitar a carteira de clientes e o <i>market-share</i> da empresa adquirida.
Maior facilidade de acesso a financiamento internacional.	Baixo	
Melhoria da a imagem da empresa.	Baixo	
Ambiente econômico e institucional do Brasil		
Instabilidade do mercado doméstico.	Alto	
Necessidade de diversificar geograficamente os riscos.	Alto	
Carga tributária alta.	Médio	
Dificuldades de financiamento (à produção e às exportações).	Baixo	As empresas têm, em geral, acesso a fontes internacionais de crédito de baixo custo.
Taxa de câmbio (valorizada, desestimula exportações e estimula aquisições externas).	Baixo	
Ambiente econômico e regulatório do país receptor do investimento		
Potencial de expansão do mercado.	Alto	
Estabilidade de regras.	Alto	
Existência de acordo comercial com o Brasil.	Médio	Importante para produtores que complementam produção local com exportações desde o Brasil.
Existência de acordos de bitributação com o Brasil.	Médio	É fato importante, mas não decisivo na realização dos investimentos.
Existência de acordo comercial com terceiros países, que facilite o acesso àqueles mercados.	Baixo	Importante apenas no caso do Chile.
Superação de barreiras tarifárias.	Baixo	
Superação de barreiras não-tarifárias.	Baixo	
Inexistência de acordos de proteção de investimentos.	Baixo	Não restringe os investimentos.
Existência de incentivos oficiais aos investimentos estrangeiros.	Baixo	Não são oferecidos, em geral, incentivos muito significativos.
Taxas de câmbio mais desvalorizadas.	Baixo	Unidades instaladas nos países não se destinam, em geral, à exportação.
Tamanho do mercado.	Baixo	

Fonte: Elaboração própria, com base em entrevistas com empresas.

3.2.2. Fatores relacionados ao estágio de desenvolvimento da empresa

As empresas foram quase unânimes em afirmar que investimento no exterior é o resultado de um processo de evolução, aprendizado e amadurecimento no mercado externo, onde a empresa aprende com as próprias dificuldades encontradas e as supera de forma gradual. Isso não é diferente quando se trata dos mercados sul-americanos. A mudança de comportamento estratégico das firmas nacionais a partir da abertura do mercado brasileiro à concorrência externa nos anos 1990 levou-as a uma busca crescente por mercados no exterior, inicialmente por meio de exportações. O caminho para o investimento começa com um representante comercial, seguindo-se o estabelecimento de um escritório ou filial comercial, não raro acompanhado de um centro de armazenamento e distribuição. No caso de insumos industriais diferenciados, podem ser estabelecidos também laboratórios para os testes de ajuste de produtos. O investimento produtivo vem depois que o volume exportado é significativo e que a empresa atinge um grau razoavelmente elevado de conhecimento sobre o mercado e as perspectivas do seu produto.

Nesse sentido, o fato de a firma ter alcançado um nível relativamente elevado de exportações como proporção de suas vendas totais é um fator de grande importância, funcionando como um “gatilho” que conduz a empresa a pensar em formas mais profundas de participação no mercado externo. Esse padrão só não se aplica às empresas que exploram recursos naturais – onde o investimento é a única forma de obter acesso firme e seguro às fontes de recursos – ou àquelas cujos custos de transporte e problemas de logística inviabilizem as exportações, conforme explicado no item 3.2.1.

Em alguns casos, o investimento no exterior é motivado pelo fato de a empresa já controlar uma fração muito elevada do mercado doméstico do produto em questão e, portanto, a exploração de mercados no exterior é um caminho inevitável para a empresa continuar crescendo. Algumas empresas entrevistadas reportaram também que o surgimento de boas oportunidades de aquisição de empresas nos países sul-americanos foi determinante para a realização de investimentos. Tais fatores, contudo, têm grau de importância médio, até porque eles não são motivações suficientes para a realização de investimentos. Em geral, eles só funcionam quando a combinados com os fatores acima, relacionados ao nível das exportações realizadas e à maturidade da empresa.

Por sua vez, a maior facilidade de acesso a financiamento internacional e a melhoria da imagem da empresa são fatores de pouca ou nenhuma relevância como determinantes dos investimentos na América do Sul. É possível que tais fatores sejam mais importantes quando se trata de investimentos nos países desenvolvidos, onde se localizam as maiores fontes de financiamento externo e que são mercados mais exigentes e com maior visibilidade internacional, possuindo, portanto, um maior potencial de alavancar a imagem da empresa no mercado mundial.

3.2.3. Fatores relacionados ao ambiente econômico e institucional do Brasil

A economia brasileira tem registrado uma trajetória de crescimento bastante irregular nos últimos 10 a 15 anos, marcada por uma baixa taxa média de crescimento e por uma elevada volatilidade ao longo do tempo. Esse aspecto teve grande destaque nas entrevistas como um fator motivador da realização de investimentos no exterior, e destacadamente na América Latina, que vem atravessando uma fase de rápido crescimento

desde o início da década. Na verdade, por trás deste raciocínio encontra-se não só um comportamento de defesa contra flutuações conjunturais do nível de atividade econômica, mas também uma estratégia de diversificação de riscos no longo prazo. Os investimentos no exterior permitem reduzir a dependência da empresa em relação ao resultado de suas vendas no mercado brasileiro.

Embora se possa pensar que a redução de riscos seja mais significativa quando a diversificação se dá na direção de mercados mais estáveis, como os dos países desenvolvidos, a diversificação para países da América do Sul também pode ser de grande valia, na medida em que são países com características muito distintas da economia brasileira.

A carga tributária elevada, que é tradicionalmente vista como um grande entrave à realização de investimentos produtivos no Brasil – e que, portanto, pode estimular as empresas a realizarem tais investimentos em outros países – também foi citada com alguma frequência pelas empresas, sendo classificada como um fator de média importância.

Já as dificuldades de financiamento no mercado doméstico e a taxa de câmbio valorizada não foram considerados fatores importantes. No caso do financiamento, a explicação recai na capacidade que as empresas mais internacionalizadas têm de levantar recursos no exterior a custos mais baixos, principalmente por possuírem receitas em moeda estrangeira que servem como *hedge* para esses empréstimos. No caso do câmbio, é importante destacar que nenhuma das empresas entrevistadas mencionou que as decisões de investimento estivessem diretamente relacionadas ao processo recente de apreciação da taxa de câmbio real. Essa constatação contradiz, em parte, uma argumentação hoje corrente no país, de que é muito mais rentável para as empresas produzir no exterior do que exportar a partir do Brasil, e de que é também mais rentável exportar a partir de subsidiárias instaladas em outros países que têm moedas mais desvalorizadas.

O efeito talvez seja significativo nos investimentos realizados em outras partes do mundo, que não a América do Sul. Possivelmente, os países sul-americanos não apresentam condições de custo e produtividade suficientes para compensar o deslocamento da produção do Brasil para lá e, então, vender de volta para o Brasil ou exportar para terceiros mercados. De fato, observa-se que a maioria das empresas investem nesses países para suprir seus mercados internos, e as exportações destinam-se, em geral, aos países vizinhos. Além disso, deve-se notar que a maior parte dos países sul-americanos, os andinos incluídos, também vem registrando expressivas valorizações de suas moedas em relação ao dólar nos últimos anos.

3.2.4. Fatores relacionados ao ambiente econômico e regulatório dos países receptores dos investimentos

Entre os diversos atrativos que os países podem apresentar em termos de seu ambiente econômico e regulatório, dois têm destaque absoluto como motivadores dos investimentos brasileiros: o potencial de expansão do mercado e a estabilidade de regras. Esses fatores foram mencionados como muito importantes por praticamente todas as empresas entrevistadas.

A existência de acordos comerciais entre o Brasil e os países sul-americanos foi um fator citado com alguma frequência pelas empresas, sendo classificado como de média importância. O livre fluxo de mercadorias é

um aspecto especialmente importante para alguns produtores de insumos industriais e de bens de consumo cuja estratégia é a de produzir localmente e complementar a linha de produtos com exportações desde o Brasil. A existência de acordos de bitributação também foi classificado como um fator de média importância, embora o Brasil só possua tais acordos com três países da região: Argentina, Chile e Equador. Na verdade, a existência de tais acordos é considerado um fator relevante em termos do planejamento fiscal das empresas, mas sua ausência não restringe nem desestimula a realização de investimentos.

A possibilidade de acesso mais fácil a terceiros mercados, seja por preferências associadas a acordos comerciais, seja por facilidades logísticas, tem pequena importância na avaliação das empresas, embora o Chile tenha sido citado por suas potencialidades nessa área (possui acordos com grande número de países, inclusive desenvolvidos). Esse resultado relaciona-se, provavelmente, ao fato de que os investimentos brasileiros destinam-se basicamente a prover o mercado interno.

Outros fatores relacionados aos países receptores que não exercem influência significativa sobre as decisões de investimento das empresas brasileiras são a necessidade de transpor barreiras tarifárias e não-tarifárias, a existência de incentivos oficiais aos investimentos estrangeiros por parte dos países receptores (embora eles efetivamente existam em alguns casos), o tamanho do mercado, o comportamento das taxas de câmbio e a inexistência de acordos de proteção de investimentos entre o Brasil e os vizinhos sul-americanos. No caso deste último, algumas empresas citaram que seria bom se eles existissem, mas que isso não chega a ser um elemento que constrange a realização de investimentos.

Por fim, é importante notar que as decisões de investimentos se dão, em geral, por meio de uma combinação dos diversos fatores aqui apresentados. Por exemplo, os fatores relacionados à redução dos custos de transporte e melhoria da logística costumam combinar-se com o amadurecimento gerencial da empresa e com os fatores relacionados ao ambiente econômico e regulatório dos países receptores. A necessidade de ajustar os produtos às demandas dos clientes com rapidez conjuga-se, normalmente, com o fato de a empresa já possuir um elevado coeficiente exportação/vendas totais e com o potencial de expansão dos mercados. Na verdade, há apenas um fator que, por si só, é suficiente para estimular a realização de investimentos: o acesso aos recursos naturais. Mesmo assim, nesses casos as empresas devem levar em conta o ambiente regulatório do país, como bem exemplifica os recentes problemas enfrentados pela Petrobras na Bolívia.

3.3. Dificuldades e riscos

Como em todo processo decisório, as empresas devem considerar a existência de um *trade-off* entre os benefícios e os custos/riscos da realização de investimentos no exterior. Assim, as empresas brasileiras que decidem investir no exterior devem considerar alguns potenciais problemas associados ao processo de internacionalização, que, segundo Cyrino e Penido (2007), resumem-se em quatro aspectos:

- I. Custos crescentes de coordenação e governança – a complexidade e a diversidade das operações internacionais impõem uma sobrecarga aos recursos existentes (deslocamento de profissionais expatriados, atenção às novas operações), demandando novos recursos especializados e contribuindo para o aumento dos custos gerais de coordenação e governança da empresa.

- II. Desvantagens do recém-chegado (*liability of newness*) – a empresa, ao instalar-se em um novo país, se defronta com os custos de ser nova no mercado, que incluem a instalação, o processo de recrutamento e seleção de empregados, a negociação com os clientes e fornecedores e a necessidade de seguir o esquema regulatório e legal do novo país, colocando-a em desvantagem frente aos seus concorrentes locais.
- III. Desvantagens de ser estrangeira (*liability of foreignness*) – incluem o desconhecimento e a dificuldade de tratar com contextos de mercado e de cultura muito diferentes em relação ao seu país de origem.
- IV. Riscos políticos e econômicos nos mercados internacionais – este risco deve ser muito bem avaliado, visto que, mesmo que o país de destino seja economicamente interessante para o processo de internacionalização, a sua instabilidade pode comprometer a rentabilidade das operações, gerando perdas significativas.

De forma até certo ponto surpreendente, as empresas brasileiras que têm investimentos na América do Sul não enfrentam grandes problemas tanto na realização dos investimentos quanto na condução dos negócios em suas filiais (Iglesias, 2007), conforme relatado nas entrevistas realizadas. Nem mesmo os riscos políticos e econômicos – relacionados à incerteza regulatória, à instabilidade econômica e à possibilidade de intervenção do poder público nas atividades das empresas brasileiras – surgiram como um problema de grande relevância. Na verdade, nenhuma das empresas considera que seus negócios corram algum risco relevante nessa área. Nem mesmo o recente renascimento de sentimentos nacionalistas em diversos países da região tem trazido problemas para a grande maioria das empresas entrevistadas, à exceção daquelas que exploram produtos estratégicos (recursos minerais).

Os custos relacionados à necessidade de maior coordenação e de uma estrutura mais complexa de governança para operar a rede de filiais na América do Sul não foram considerados pelas empresas como um fator relevante, assim como os problemas relacionados às “desvantagens do recém-chegado” e às “desvantagens de ser estrangeira”. Isso talvez se explique pelo fato de boa parte das empresas ter optado por iniciar operações nos mercados sul-americanos através da aquisição de uma empresa local. As dificuldades de adaptação cultural também são minimizadas por conta da proximidade existente entre o Brasil e seus vizinhos sul-americanos nesta área. Aliás, todos os problemas acima citados tendem a ser minimizados se a empresa decide iniciar seu processo de internacionalização em países que possuem características mais próximas ao seu, mesmo que sejam menos interessantes economicamente. Esse aspecto ajuda a explicar porque as empresas brasileiras, em grande parte, têm iniciado seu processo de internacionalização dando preferência aos países da América do Sul.

Vale citar, de qualquer modo, outras questões que demandam alguma preocupação por parte das empresas brasileiras. Uma delas é a questão ambiental. É verdade que as empresas não enfrentam uma pesada legislação ambiental nos países sul-americanos, e a maioria procura eliminar seus passivos ambientais e se ajustar à legislação do país de destino do investimento. Mas em alguns casos verifica-se resistências por

parte da população local com relação aos riscos dos investimentos para o meio-ambiente, principalmente no caso de empresas que exploram recursos naturais.

Outro problema são as intervenções governamentais na definição de preços de insumos-chave ou de serviços de infra-estrutura em alguns países da região. Esse problema não é de grande relevância para as firmas produtoras de manufaturados tradicionais, mas pode ser relevante para aquelas que produzem insumos de caráter mais essencial.

As empresas não encontraram nenhuma dificuldade em adaptar seus produtos às normas locais, nem enfrentam problemas relacionados à legislação trabalhista, à legislação de comércio exterior ou à legislação tributária. Neste último caso, aliás, as empresas reportam que os países sul-americanos aplicam, em geral, uma legislação mais simples do que a brasileira, e a carga tributária também é menor.

Na verdade, o único fator que surgiu de forma quase unânime como uma efetiva restrição ao processo de internacionalização está localizado no Brasil, e não nos países receptores. Trata-se da questão tributária, mais especificamente no que diz respeito ao imposto de renda de pessoa jurídica e às mudanças na tributação dos lucros auferidos no exterior. Quando se criou, em 1995, a regra de tributação no Brasil dos lucros no exterior, a tributação não era automática. A tributação existia a partir do momento da disponibilização efetiva desses lucros no Brasil. No ano de 2001, entrou em vigor uma nova legislação que estabeleceu a disponibilização imediata dos lucros do exterior: quando a subsidiária do exterior fecha seu balanço, considera-se que esse lucro é automaticamente disponibilizado para a controladora. Não existe mais a possibilidade de diferir o lucro da subsidiária, coligada ou controlada. Como o lucro contábil não é a mesma coisa que lucro transferido para a matriz, há a possibilidade do mesmo não se materializar. Assim, a nova legislação afeta as estratégias de investimento e expansão das firmas no exterior, criando uma carga financeira para a matriz por considerar como real um lucro que, a princípio, é de natureza meramente contábil (Iglesias, 2007 e Munhoz, Mello e Almeida, 2007).

4. INVESTIMENTOS NO EXTERIOR E POLÍTICAS PÚBLICAS

Esta seção destina-se a captar a visão dos órgãos públicos brasileiros com relação aos investimentos de empresas brasileiras no exterior e identificar possíveis ações voltadas ao apoio a esses investimentos. Foram realizadas entrevistas com representantes de cinco órgãos públicos que têm seu trabalho direcionado de forma mais direta aos investimentos no exterior: o Ministério das Relações Exteriores – MRE, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX-Brasil, a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES e a Secretaria de Assuntos Internacionais – SAIN, do Ministério da Fazenda.

Os três primeiros demonstram uma nítida preocupação em desenvolver uma visão estratégica para os investimentos brasileiros no exterior, seja em termos do benefício que as empresas brasileiras podem obter com esse processo, seja pelo impacto positivo que os investimentos podem ter sobre os fluxos de comércio exterior do país, seja ainda por quanto os investimentos podem colaborar para a integração regional sul-americana e, mais especificamente com vistas ao tema do presente trabalho, para a maior integração do

Brasil com os países andinos. O trabalho do BNDES, por sua vez, relaciona-se basicamente à administração de uma linha de crédito destinada especialmente à realização de investimentos no exterior por parte das empresas brasileiras. Já a Secretaria de Assuntos Internacionais analisa a questão dos investimentos sob o prisma macroeconômico, qual seja, do quanto ele pode colaborar para o crescimento econômico e, mais especificamente, seus impactos sobre o balanço de pagamentos brasileiro.

As entrevistas realizadas buscaram obter elementos que permitam responder três questões fundamentais. A primeira e mais importante é: o governo brasileiro tem uma política de promoção de investimentos no exterior e, mais especificamente, nos países sul-americanos? A segunda questão diz respeito à identificação de ações e instrumentos disponíveis hoje no país, ou que estejam em fase final de elaboração, cujo objetivo seja o de promover os investimentos no exterior. A terceira questão diz respeito à negociação e fechamento de acordos internacionais que tenham a capacidade de facilitar e estimular a realização de investimentos nos países sul-americanos. Nesse sentido, consideram-se dois tipos de acordos: de bitributação e de proteção de promoção de investimentos (APPI's).

4.1. Existe uma política de promoção de investimentos brasileiros no exterior?

Até há poucos anos, o Brasil caracterizava-se por ser um grande receptor de investimentos diretos, um dos mais importantes dentre os países emergentes e o maior dentro da América do Sul. Considerava-se natural que fosse assim, tendo em vista que o entendimento comum sobre o funcionamento da economia mundial estabelecia uma nítida divisão entre países desenvolvidos, que possuíam grandes reservas de capital, mas cujos mercados internos já não ofereciam grandes oportunidades de investimento lucrativo, e países em desenvolvimento, onde o capital era um fator escasso e cujo dinamismo e perspectivas de crescimento do mercado interno ofereciam grandes oportunidades de investimentos de alta lucratividade. A conclusão era simples: os fluxos de investimento saíam dos países desenvolvidos em direção aos países em desenvolvimento.

No entanto, nos últimos anos, mais especificamente a partir da década de 1990, esse quadro começou a se alterar de forma significativa, com o crescimento dos investimentos estrangeiros realizados por firmas sediadas em países em desenvolvimento. O Brasil pode ser considerado um recém-chegado a essa nova realidade. Os investimentos brasileiros no exterior só tomaram maior vulto na presente década. Conseqüentemente, não houve ainda tempo suficiente para que o setor público assimilasse essa idéia e a transformasse em uma prioridade em sua agenda de políticas públicas. Não é possível identificar-se com clareza uma visão estratégica do setor público brasileiro com relação a esses investimentos e ao papel que podem desempenhar no desenvolvimento econômico do país, e também não há um conjunto bem definido de políticas voltadas para o apoio e a promoção dos investimentos.

Isso não significa, contudo, que o assunto não seja alvo de discussões estratégicas e de iniciativas localizadas em alguns setores do governo. O Ministério das Relações Exteriores – MRE tem demonstrado um crescente interesse na questão, especialmente no que tange às relações com os vizinhos sul-americanos. Tendo em vista que essa região desfruta de uma posição prioritária na agenda de política externa do país, o Ministério vem elaborando uma visão segundo a qual tais investimentos podem exercer um papel muito importante, até mesmo decisivo, no projeto de aprofundamento da integração político-

econômica do subcontinente e ajudar a reforçar o papel de liderança positiva e proativa que o Brasil pretende exercer na região.

Essa visão baseia-se no reconhecimento de que Brasil pode e deve fazer “algo mais” no sentido de colaborar com o desenvolvimento dos países da região, por ser o maior país e também por possuir a economia mais forte e diversificada, além de registrar saldos comerciais altamente positivos com todos os vizinhos (exceto a Bolívia, por conta das importações de gás natural). Nessa lógica inserem-se iniciativas como o Programa de Substituição Competitiva de Importações (PSCI), cujo objetivo é estimular as empresas brasileiras a importarem bens dos países sul-americanos em substituição àqueles importados de terceiros países, sempre que os vizinhos sejam capazes de ofertar produtos em condições competitivas.

O Ministério entende que, daqui para adiante, os investimentos diretos brasileiros tendem a assumir uma posição cada vez mais importante nas relações econômicas do Brasil com os países vizinhos e, portanto, devem tornar-se um elemento de grande importância no âmbito das políticas públicas do país voltadas à integração com a economia internacional, especialmente no âmbito sul-americano. Há quatro fatores fundamentais que sustentam esse entendimento.

- I. Como o Brasil já possui acordos comerciais amplos e abrangentes com todos os países da região, não há muito espaço para aprofundar os acordos existentes, limitando o potencial de aprofundar a integração meramente pela via comercial.
- II. Os países da região apresentam enormes dificuldades para aumentar suas exportações para o Brasil, mesmo já gozando de amplas preferências tarifárias, o que torna complicada a tarefa de promover uma redução dos saldos comerciais favoráveis ao Brasil. Sendo assim, os investimentos brasileiros podem ser uma forma eficiente de compensar os grandes saldos comerciais em favor do Brasil, fazendo com que pelo menos parte dos recursos retorne a esses países.
- III. As dificuldades enfrentadas pelos países sul-americanos relacionam-se, em geral, às próprias deficiências de suas estruturas produtivas, com escassa diversificação e baixa produtividade no setor industrial. Nesse sentido, o investimento por parte de empresas brasileiras, especialmente as que atuam no ramo industrial, pode ser uma ferramenta poderosa para colaborar com o desenvolvimento produtivo desses países, reduzindo as assimetrias econômicas. Em geral, os investimentos são um “pacote” que inclui não apenas a transferência de capital, mas também de tecnologia e *know-how*, de métodos gerenciais e a geração de empregos.
- IV. Em termos de viabilidade política interna, a promoção de investimentos no exterior pode enfrentar menores resistências do que, por exemplo, iniciativas que procurem reduzir ou eliminar eventuais barreiras comerciais que ainda restrinjam o acesso ao mercado brasileiro de bens produzidos nos vizinhos sul-americanos.

Outro órgão público que começa a desenvolver um trabalho relevante na questão da integração sul-americana é a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI. Embora não possua projetos especificamente voltados ao apoio e à promoção de investimentos brasileiros no exterior, nem mesmo

voltados à exportação, a Agência vem elaborando uma visão que dá grande importância à internacionalização das empresas brasileiras, como parte fundamental de seu processo de desenvolvimento.

Na verdade, o grande objetivo da agência é promover o aumento da competitividade do setor produtivo brasileiro, com foco especial na capacitação tecnológica. O órgão é o responsável pela coordenação e implementação da Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP, lançada em maio de 2008, cujos principais objetivos são promover o aumento dos investimentos, da produção e das exportações do setor industrial e dedicar maiores esforços à inovação e ao avanço científico-tecnológico, como estratégia de enfrentamento da competição e ampliação da inserção externa do país.

Entre outras coisas, essa política destaca a importância da internacionalização das empresas como caminho necessário para o robustecimento das empresas nacionais e o aumento de sua competitividade em nível internacional. Embora não tenham sido anunciadas medidas específicas de estímulo ao investimento, a PDP prevê o desenvolvimento e fortalecimento de instrumentos de suporte à internacionalização, especialmente nas questões comerciais, financeiras e de logística. Na verdade, como somente as empresas mais competitivas têm reais condições de ser bem sucedidas na exportação ou na realização de investimentos no exterior, não há dúvida de que as ações voltadas ao aumento da competitividade tendem a funcionar como importantes indutoras dos investimentos no exterior, embora de forma indireta.

Também em estágio preliminar estão as atividades da APEX-Brasil voltadas ao investimento. Na verdade, a Agência foi criada em 1997 como uma Gerência Especial do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, com o intuito de facilitar o acesso das empresas brasileiras ao mercado internacional através das exportações, com atuação especialmente voltada às micro e pequenas empresas pertencentes ao setor industrial. Em 2003 a agência ganhou autonomia em relação ao Sebrae e começou a ampliar seu escopo de trabalho, passando a trabalhar também com firmas de médio porte e incorporando às suas atribuições a de promover a internacionalização das empresas brasileiras dos mais diversos setores, inclusive por meio da realização de investimentos no exterior.

A Agência não possui um programa específico de promoção de investimentos e nem uma área específica que trate do assunto, embora planeje reforçar, no futuro, a sua atuação na promoção de investimentos brasileiros no exterior, entendendo que esse é um passo natural do desenvolvimento das empresas exportadoras. Atualmente, além da promoção de exportações, a agência está mais focada na atração de investimentos externos para o Brasil.

É importante também discutir brevemente a visão do Ministério da Fazenda com relação aos investimentos brasileiros no exterior. Segundo os representantes da Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério, eles são entendidos como o resultado não apenas do amadurecimento das empresas nacionais, mas também da valorização da moeda nacional, o que vem reduzindo o preço dos ativos externos em reais. Os investimentos são interpretados como algo altamente positivo, sendo uma alternativa eficiente e lucrativa de aplicação dos recursos em moeda estrangeira disponíveis no país, que hoje são abundantes.

A idéia subjacente é a de que, se o país possuir um grande volume de investimentos no exterior, ele passa a receber no futuro, de forma permanente, um fluxo expressivo de remessas de lucros e dividendos. Tendo em

vista que essa rubrica é, hoje, bastante deficitária, um fluxo crescente de entrada de lucros e dividendos pode dar uma grande colaboração para o equilíbrio do saldo em transações correntes no futuro, permitindo que o país dependa menos de grandes superávits comerciais para fechar as contas. A Secretaria de Assuntos Internacionais estima, com base em estudos internacionais, que o investimento no exterior gere um retorno de cerca de 10% a.a. na forma de remessas de lucros e dividendos.

A Secretaria não vê, contudo, a necessidade de desenvolver-se uma política voltada à promoção de investimentos no exterior. A idéia é que as forças naturais do mercado, associadas ao amadurecimento das empresas nacionais, levarão naturalmente a um crescimento dos investimentos. O papel do governo, nesse sentido, seria apenas o de minimizar os possíveis entraves domésticos à realização desses investimentos

4.2. Ações e instrumentos

Não existem no país muitas ações ou instrumentos de política especificamente voltados à promoção de investimentos no exterior, como reflexo da própria ausência de uma política de governo para o tema. Na verdade, o único instrumento dessa natureza existente hoje no país refere-se à linha de financiamento administrada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, destinada a estimular a inserção e o fortalecimento de empresas de capital nacional no mercado internacional, através do apoio financeiro a investimentos ou projetos a serem realizados no exterior.

São passíveis de apoio os investimentos em construção de novas unidades; aquisição, ampliação ou modernização de unidades instaladas; e participação societária em empresas já existentes. Além disso, podem ser financiadas também as necessidades de capital de giro das empresas. O banco pode financiar até 80% do valor total do investimento, com o custo financeiro sendo dado pela variação da Unidade Monetária do BNDES ou pela variação do dólar norte-americano, acrescidas dos encargos relativos à variação da Cesta de Moedas do banco, de uma taxa de 3% a título de remuneração do banco e de uma taxa de risco de crédito que pode variar de 0,46% até 3,57% a.a.

É importante ressaltar que essa linha de financiamento dedica-se a financiar investimentos que tenham capacidade de promover as exportações brasileiras. Embora não haja uma regra pré-definida, prevê-se que os contratos devem incluir metas de desempenho exportador relacionadas aos investimentos objeto do apoio financeiro. Nesse sentido, ela pode ser interpretada, em última instância, como uma linha de promoção de exportações, embora por vias indiretas.

O banco não tem verificado, até o momento, uma demanda muito forte pelos recursos dessa linha de financiamento, tendo sido efetivadas poucas operações até o início de 2008. Uma explicação plausível para esse desinteresse por parte das empresas relaciona-se ao fato de que as firmas que possuem estratégias de internacionalização (são exportadoras ou já possuem investimentos no exterior) já têm, em geral, acesso a financiamento internacional em condições bastante favoráveis, até melhores do que as que o banco pode oferecer.

Deve-se destacar que o BNDES já incorporou a integração sul-americana como uma das prioridades de sua estratégia de atuação. Dentro de sua Área de Comércio Exterior, por exemplo, há um departamento

especificamente voltado a analisar e acompanhar as operações de financiamento para os países da América do Sul, procurando dar um tratamento diferenciado à região. Embora a área não lide diretamente com operações relacionadas à linha de financiamento a investimentos descrita acima, demonstra-se um interesse especial no crescimento desses investimentos, inclusive por conta de seu papel indireto de promotor de exportações.

A Apex-Brasil, por sua vez, possui hoje um instrumento que, embora tenha como foco a promoção de exportações, apresenta um grande potencial para promover também a realização de investimentos, especialmente por parte de firmas de pequeno e médio porte. Trata-se dos Centros de Distribuição, que são locais nos quais as empresas exportadoras podem armazenar e distribuir seus produtos, buscando solucionar dois problemas muito comuns às empresas exportadoras de menor porte: a logística e a criação de canais de comercialização confiáveis no exterior.

No momento, a agência está reformulando esses centros para que se tornem Centros de Negócios, ou seja, um local onde as empresas brasileiras possuam toda a infra-estrutura necessária para vender seus produtos no exterior. Com isso, eles estão deixando de ser apenas um centro de distribuição para incorporarem também um conjunto de serviços de apoio às empresas, entre os quais podem ser destacados:

- Assessoria para preparação de planos de negócios;
- Informações sobre procedimentos de abertura de empresas no exterior;
- Apoio jurídico para licenciamento (gestão de contratos, franquias, licenciamento de patentes, de direitos autorais, de marca, etc.);
- Informações sobre marcas e patentes, certificações e barreiras não-tarifárias;
- Informações sobre a viabilidade de negócios;
- Apoio ao início das atividades no mercado;
- Análise da concorrência e da cultura de negócios no mercado-alvo;
- Disponibilização de escritórios que sirvam como apoio operacional para as empresas no exterior, com salas de reunião, serviços de apoio administrativo e de secretariado e equipamentos de comunicação (telefone e Internet).

Esse cardápio ampliado de serviços permite que os Centros de Negócios possam funcionar também como um instrumento de apoio e facilitação para a instalação de subsidiárias de empresas brasileiras no exterior, especialmente para as firmas de porte pequeno e médio. Isso porque elas disporão de uma estrutura que permitirá que elas se aproximem dos mercados e tenham maior facilidade e segurança para levantar informações e avaliar de forma mais precisa as reais possibilidades de negócios (inclusive de aquisição de empresas), trilhando mais firmemente os passos necessários à viabilização de operações diretas no exterior.

Além disso, os escritórios de apoio operacional disponibilizados pelos Centros podem funcionar como um “embrião” da nova subsidiária.

Atualmente, já estão em funcionamento cinco Centros de Distribuição nas seguintes cidades: Miami, Lisboa, Frankfurt, Varsóvia e Dubai. Infelizmente, não há nenhum centro localizado em cidades da América do Sul. Na verdade, a Apex-Brasil tem seguido orientação própria no que tange à escolha de mercados preferenciais para as suas atividades de promoção, não se atribuindo nenhuma importância especial aos países sul-americanos.

A ABDI vem desenvolvendo três iniciativas que se relacionam diretamente com a questão da integração sul-americana e os investimentos brasileiros na região. A primeira diz respeito à abertura de um escritório da agência em Caracas, na Venezuela, com o objetivo de desenvolver mecanismos de cooperação entre o setor produtivo dos dois países e dar apoio técnico à Venezuela nos seus próprios esforços de promoção da competitividade. Embora não seja um objetivo explícito da atuação do escritório, ele pode tornar-se um importante elemento de estímulo aos investimentos brasileiros no país, na medida em que se tome um canal de comunicação e cooperação entre as empresas brasileiras e o mercado venezuelano.

A segunda iniciativa refere-se à cooperação com o governo cubano, a exemplo do que se desenvolve com a Venezuela, embora não se tenha estabelecido um escritório da agência no país. Dada a grande necessidade de recursos por parte daquele país, uma das ações previstas nesse trabalho de cooperação é a promoção de investimentos brasileiros, como forma de levar não somente capital, mas também tecnologia e *know-how*.

A terceira iniciativa diz respeito a ações de integração produtiva no âmbito do Mercosul. Tais ações têm como foco, no momento, os setores automotivo, de tecnologia da informação, de biotecnologia, de turismo e de produção de bens e serviços destinados ao setor de petróleo e gás. O objetivo é identificar oportunidades de integração de empresas dos quatro países dentro do processo produtivo desses setores e desenvolver mecanismos que propiciem o correto aproveitamento dessas oportunidades. Nesse sentido, a realização de investimentos de empresas brasileiras nesses países pode desempenhar um papel muito importante, tendo em vista um modelo no qual as filiais de empresas brasileiras desenvolveriam parte de suas atividades nos países receptores de investimento, mas preservariam vínculos estreitos com sua matriz, seja por meio da importação de insumos, seja por meio da provisão de serviços, seja ainda através do desenvolvimento de inovações tecnológicas a serem aplicadas na produção desenvolvida no país receptor. No momento, o trabalho da ABDI está ainda em etapas preliminares, com mapeamento de oportunidades, identificação de atores públicos e privados relevantes e discussão de possíveis ações a serem desenvolvidas.

Por fim, é importante citar também algumas linhas de ação do Ministério das Relações Exteriores que podem ter impactos sobre os fluxos de investimentos brasileiros no exterior, embora este não seja o principal objetivo dessas ações. Na verdade, embora não conte com nenhum programa ou instrumento especificamente destinado à promoção dos investimentos brasileiros na região, e também não haja planos para desenvolvê-los em um futuro próximo, o Ministério tem procurado ter uma ação proativa, por meio, por exemplo, dos canais de diálogo que possui com grande número de empresas nacionais, em especial as de grande porte. Na verdade, as empresas procuram com freqüência o Ministério para resolver problemas diversos que surgem em suas atividades no exterior, desde o levantamento de informações sobre os países

até a solução de controvérsias, passando pelo assessoramento quanto a questões de regulamentação e segurança jurídica nos países. Nesse trabalho, o Ministério conta com sua rede de embaixadas e consulados e com sua capacidade de acessar as instâncias políticas mais elevadas nos países para encaminhar soluções.

No caso específico dos países andinos, o Ministério tem procurado atuar em quatro frentes com potenciais impactos sobre os investimentos brasileiros. A primeira diz respeito ao reforço da implementação dos Acordos de Complementação Econômica – ACE´s existentes. A idéia subjacente é a de que condições mais favoráveis de intercâmbio comercial acabam por facilitar e estimular os investimentos, por dois motivos fundamentais. Primeiro, porque o crescimento das exportações para um determinado país tende a estimular um maior envolvimento da empresa com o mercado de destino, redundando na instalação de uma subsidiária (conforme argumento apresentado na seção anterior). Segundo, porque as empresas instaladas no exterior dependem, via de regra, da importação de insumos provenientes da matriz. Sendo assim, o bom funcionamento da subsidiária exige o fluxo mais livre possível de comércio entre os dois países.

A segunda frente refere-se à participação do Ministério em grupos de trabalho cujo objetivo é discutir e desenvolver mecanismos que fomentem a integração produtiva na região. Nesse caso, o trabalho do ministério se integra ao que vem sendo desenvolvido pela ABDI.

Outra frente importante relaciona-se aos esforços de integração da infra-estrutura física na região. As deficiências de infra-estrutura são, historicamente, um dos principais problemas que dificultam o aprofundamento das relações econômicas dentro da América do Sul. Sendo assim, o enfrentamento dessa questão pode trazer inúmeros benefícios não apenas em termos de aumento dos fluxos comerciais, mas também de estímulo às exportações de serviços do Brasil para os vizinhos (engenharia, arquitetura, construção) e ao estabelecimento, nesses países, de subsidiárias de empresas brasileiras relacionadas a esse setor, tendo em vista que o país dispõe de empresas bastante desenvolvidas e competitivas nessa área.

Por fim, o Ministério tem envidado esforços no sentido de estimular os mecanismos públicos de crédito voltados às transações do Brasil com os países andinos, especialmente por meio de sua representação no Comitê de Financiamento e Garantias – COFIG, que regula a utilização dos recursos do Proex,³ onde atua na defesa de pleitos em projetos considerados prioritários para a integração sul-americana.

4.3. Acordos internacionais

Um último tema de grande importância no que concerne à visão estratégica das autoridades brasileiras com relação aos investimentos externos diretos diz respeito à eventual negociação e implementação de dois tipos de acordos internacionais: os acordos de bitributação e os acordos de proteção de investimentos.

Com relação aos primeiros, a posição brasileira é normalmente favorável, inclusive dentro do Ministério da Fazenda, desde que tais acordos não impliquem uma grande renúncia fiscal. Até o presente, o governo brasileiro já assinou acordos de bitributação com 28 países, sendo o primeiro deles com o Japão, em 1967.

³ Mecanismo de financiamento às exportações em condições favorecidas, bancado por recursos do orçamento federal e operacionalizado pelo Banco do Brasil.

Entre os países sul-americanos, o Brasil possui acordos com a Argentina (vigente desde 1982), o Equador (promulgado em 1988) e o Chile (promulgado em 2003). Seria interessante que o país procurasse negociar tal tipo de acordos também com os demais países da América do Sul, tendo em vista as grandes dificuldades de coordenação e harmonização tributária entre os países da região.

Já quanto aos acordos de proteção de investimentos, a posição do governo brasileiro, até o passado recente, era amplamente contrária. Segundo o MRE, isso se relaciona com o interesse do país em preservar seu *policy space*, evitando assumir compromissos que signifiquem restringir a implementação de eventuais medidas de política industrial, ressalvados os acordos já assumidos pelo país na OMC no âmbito do acordo de TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*). Some-se a isso o fato de que, de acordo com a experiência internacional, a assinatura de acordos de proteção de investimentos não gera necessariamente um aumento significativo no volume de investimentos recebidos pelo país, ao menos no caso de economias de maior porte, como o Brasil.

Não há dúvida de que a posição do Brasil tende a mudar conforme ele vai se tornando um investidor de peso, e conforme comecem a surgir controvérsias entre as empresas nacionais e os países receptores dos investimentos. Até o momento, contudo, a posição brasileira permanece contrária a tais acordos, pois ainda não há uma clara avaliação sobre os reais ganhos e perdas que eles poderiam proporcionar. Não se observa uma demanda clara por tais acordos nem mesmo entre as empresas que investem no exterior. Conforme visto na seção anterior, as empresas brasileiras não relatam grandes dificuldades em suas operações no exterior, nem sentem que seus ativos estejam ameaçados por medidas regulatórias e intervenções dos governos estrangeiros.

É importante mencionar que o Brasil já tem celebrado, com cada um dos países andinos, um “Memorando de Entendimento para a Promoção do Comércio e do Investimento”,⁴ todos de teor semelhante, cujo objetivo é:

“(...) promover a elaboração e execução de planos e projetos a serem decididos caso a caso, para alcançar os seguintes objetivos:

a) fomentar o crescimento do fluxo bilateral de comércio, buscando o equilíbrio no valor e na diversificação das trocas comerciais entre as Partes, tendo presente o interesse brasileiro em favorecer o incremento das compras de produtos bolivianos, no âmbito do Programa Brasileiro de Substituição Competitiva de Importações;

b) promover investimentos nas economias das Partes, especialmente em território boliviano, facilitando as condições para sua concretização;

c) desenvolver, em forma conjunta e expedita, um plano para a execução de projetos e ações específicas que conduzam ao aprofundamento dos vínculos entre os agentes econômicos das Partes.

⁴ O primeiro memorando foi assinado com a Bolívia em novembro de 2003. Depois vieram os memorandos com o Chile (agosto de 2004), com o Peru (fevereiro de 2006), com o Equador (junho de 2006) e com a Colômbia (setembro de 2006).

“a) o Governo boliviano prestará ao Governo brasileiro informações sobre oportunidades concretas nessa área e com ele se coordenará para a difusão dos mesmos entre os empresários brasileiros ou de terceiros países;

b) as Partes examinarão as possibilidades de alianças entre investidores em setores econômicos específicos, à luz de lista indicativa de projetos de investimentos apresentada pela Bolívia;

c) as Partes estudarão e procurarão identificar novos instrumentos e fontes de financiamento disponíveis, nacionais e internacionais, que contribuam para o aumento dos investimentos no território de cada Parte;

d) as Partes darão ampla divulgação à legislação ou às disposições que, direta ou indiretamente, estimulem investimentos estrangeiros, incluindo, entre outros, regimes cambiais e de caráter fiscal;

e) as Partes examinarão novas alternativas de investimentos, tendo em vista o comportamento e as tendências dos investimentos estrangeiros diretos (IED) no mercado internacional e no território de cada Parte.

Ainda com o intuito de promover os investimentos mencionados no Artigo 4, as Partes facilitarão contatos entre empresas interessadas, levando em conta a possibilidade de aproveitamento das vantagens do acesso preferencial a terceiros mercados, oferecidas pela Bolívia. Com tal finalidade, realizarão, entre outras, as seguintes ações:

a) estimular a organização de eventos promocionais como seminários, simpósios, missões, reuniões empresariais, apresentações individuais para empresas e outras atividades correlatas;

b) identificar, definir e difundir oportunidades de investimentos, com o propósito de promovê-los junto aos setores empresariais de ambos os países;

c) promover a coordenação entre as instituições de promoção de investimentos de ambas as Partes;

d) facilitar a participação de investidores brasileiros em programas de promoção de exportações a terceiros mercados, que incluam produtos bolivianos com acesso preferencial.⁵

No caso dos memorandos assinados com Peru e Chile, prevê-se não somente a promoção bilateral de investimentos, e não somente de investimentos brasileiros nesses países. Nesse sentido, os países comprometem-se a trocar informações úteis para promover a cooperação empresarial e o desenvolvimento de novos projetos de investimento.

⁵ Texto retirado do memorando assinado com a Bolívia

Embora sejam basicamente uma “declaração de boas intenções”, esses memorandos são um primeiro passo formal que evidencia o crescente interesse do Brasil em realizar investimentos nos países vizinhos.

5. CONCLUSÕES

Nos últimos anos, um número crescente de empresas brasileiras vem aprofundando seu processo de internacionalização por meio da realização de investimentos diretos no exterior, processo para o qual influenciaram positivamente tanto fatores domésticos quanto fatores regionais e globais, agindo em conjunto com o amadurecimento organizacional e financeiro das empresas do país.

Na verdade, esse processo se insere em um contexto internacional mais amplo, caracterizado tanto por um crescimento acelerado dos fluxos de investimentos estrangeiros no mundo quanto pelo aumento da importância dos investimentos realizados por firmas localizadas em países em desenvolvimento.

O atual processo de internacionalização das empresas brasileiras remonta aos anos 1990, quando a abertura comercial forçou a reestruturação de muitas empresas nacionais, deixando claro que o seu crescimento, ou mesmo a sua sobrevivência, dependia de uma mudança de visão estratégica, deixando de mirar apenas no mercado brasileiro e passando a ter uma estratégia de ação global. As firmas que têm se internacionalizado nos anos mais recentes integram um conjunto mais diversificado em termos setoriais do que as transnacionais brasileiras mais tradicionais, aquelas que iniciaram seus investimentos em décadas anteriores e que se concentravam basicamente no ramo de construção civil e de exploração de recursos minerais. Atualmente, a maioria delas são empresas produtoras de bens intermediários, mas há também diversas empresas produtoras de máquinas e equipamentos e de bens de consumo final, além de firmas do setor de serviços.

A América do Sul tem sido um dos destinos preferidos dos investimentos brasileiros, com uma nítida concentração nas atividades de exploração de petróleo, gás e outros recursos minerais, na siderurgia e na construção civil, com atuação marcante de empresas brasileiras com grande tradição na realização de investimentos no exterior (Petrobras, Gerdau, Odebrecht, Camargo Corrêa etc.). Mais recentemente, porém, percebe-se uma nítida diversificação dos investimentos, na direção de atividades como comércio, serviços financeiros, transporte aéreo, agroindústria e insumos industriais.

Embora a Argentina seja até o momento o principal destino na região, devido ao tamanho de seu mercado e às facilidades geradas pela integração no âmbito do Mercosul, observa-se um crescente interesse das empresas brasileiras pelos mercados dos países andinos, aqui circunscritos a Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru.

A expansão dos investimentos diretos brasileiros na América do Sul está relacionada a uma série de fatores, que podem ser divididos em quatro grupos.

- I. Fatores relacionados à natureza do produto e/ou dos insumos e à concorrência – os problemas de transporte e logística enfrentados na América do Sul podem inviabilizar as exportações de produtos com baixo valor unitário. O mesmo pode ocorrer no caso de bens cuja produção exija rápidas

respostas às demandas dos clientes, o que é bastante comum em bens de consumo e em insumos industriais diferenciados que possuam especificações técnicas. Sendo assim, a necessidade de localizar-se mais próximo dos mercados consumidores surge como uma grande motivação para a realização de investimentos.

- II. Fatores relacionados ao estágio de desenvolvimento da empresa – o investimento no exterior é visto como o resultado de um processo de evolução, aprendizado e amadurecimento no mercado externo, onde a empresa aprende com as próprias dificuldades encontradas e as supera de forma gradual. Nesse sentido, o fato de a firma ter alcançado um nível relativamente elevado de exportações como proporção de suas vendas totais é um fator de grande importância, funcionando como um “gatilho” que conduz a empresa a pensar em formas mais profundas de participação no mercado externo.
- III. Fatores relacionados ao ambiente econômico e institucional do Brasil – a baixa taxa média de crescimento da economia brasileira e a volatilidade desse crescimento torna o investimento no exterior uma boa estratégia não só de defesa contra flutuações conjunturais do nível de atividade econômica, mas também de diversificação de riscos no longo prazo. Os investimentos no exterior permitem reduzir a dependência da empresa em relação ao resultado de suas vendas no mercado brasileiro.
- IV. Fatores relacionados ao ambiente econômico e regulatório dos países receptores dos investimentos – o crescimento potencial do mercado e a estabilidade de regras são os dois maiores atrativos que um mercado apresenta para receber investimentos brasileiros. Pode-se mencionar ainda a possibilidade de acesso mais fácil a terceiros mercados (seja por preferências associadas a acordos comerciais, seja por facilidades logísticas) e a ausência de oferta relevante de produtos semelhantes aos que a empresa produz.

As empresas brasileiras não enfrentam problemas importantes para a realização de seus investimentos nos países sul-americanos, e não percebem um elevado grau de risco regulatório ou institucional. A legislação tributária brasileira, contudo, é uma questão de grande relevância, pois as regras de tributação do lucro de filiais no estrangeiro, estabelecidas em 2001, implicam um aumento da carga de tributos pagos pela matriz.

A realização de entrevistas com representantes de cinco órgãos públicos que têm seu trabalho direcionado de forma mais direta aos investimentos no exterior – o Ministério das Relações Exteriores, a APEX-Brasil, a ABDI, o BNDES e a Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda – evidencia que o investimento brasileiro no exterior ainda não foi incorporado de forma explícita nas estratégias de apoio e fomento por parte dos órgãos públicos brasileiros, e não há uma clara visão estratégica do setor público com relação a esses investimentos e ao papel que podem desempenhar no desenvolvimento econômico do país.

Na verdade, a percepção dos órgãos entrevistados é a de que, embora o tema venha ganhando importância, ainda é cedo para visualizar-se uma política brasileira para promoção de investimentos no exterior, mesmo quando se trata apenas dos países da América do Sul, que têm sido destino importante desses

investimentos. Há claramente um interesse em que os investimentos brasileiros cresçam na região, menos devido a uma clara percepção dos benefícios econômicos desses investimentos e mais devido a uma visão geopolítica, que atribui aos países da América do Sul o papel de parceiros estratégicos do Brasil e que destina a esses países esforços especiais no sentido do fomento à integração econômica.

Em termos práticos o país não dispõe de instrumentos de política capazes de dar apoio mais efetivo e direto à realização de investimentos no exterior. Alguns órgãos, porém, têm começado a desempenhar funções importantes nessa área. O Ministério das Relações Exteriores tem procurado atuar como mediador das relações entre as empresas brasileiras e os potenciais países receptores dos investimentos, podendo funcionar como um facilitador da realização desses investimentos, lançando mão da influência política que pode exercer sobre as instâncias decisórias desses países. A ele se juntam a ABDI e a Apex-Brasil, que vêm desenvolvendo algumas iniciativas ainda embrionárias, mas com potencial de estímulo à internacionalização das empresas brasileiras no futuro. Em termos de instrumentos propriamente ditos de apoio ao investimento, contudo, o único que pode ser efetivamente considerado como tal é a linha de financiamento do BNDES.

No que tange à eventual negociação e implementação de acordos internacionais que tenham potencial para promover a realização de investimentos, a posição brasileira tem sido favorável aos acordos de tributação, mas contrária aos acordos de promoção e proteção de investimentos (APPs). No caso dos primeiros, o governo brasileiro já assinou acordos de tributação com 28 países, e entre os países sul-americanos, o Brasil possui acordos com a Argentina (que está em vigor desde 1982), o Equador (promulgado em 1988) e o Chile (promulgado em 2003). Parece natural que o país procure negociar tal tipo de acordos também com os demais países da América do Sul.

Já quanto aos acordos de promoção e proteção de investimentos, a posição refratária do governo brasileiro baseava-se no pressuposto de que o país precisava preservar seu *policy space*, evitando assumir compromissos que significassem restringir a implementação de medidas de política industrial. Embora a posição do Brasil tenda a mudar, conforme ele vai se tornando um investidor de peso e conforme começam a surgir controvérsias entre as empresas nacionais e os países receptores dos investimentos, ainda não há uma clara avaliação (política e/ou econômica) sobre os reais ganhos e perdas que eles poderiam proporcionar ao país. Essa posição é reforçada pela postura das empresas brasileiras, que não demonstram um interesse claro por tais acordos, nem mesmo aquelas que investem no exterior.

Até o momento, o único movimento relevante nessa área diz respeito aos “memorandos de entendimento para promoção do comércio e investimento”, que o Brasil celebrou com cada um dos cinco países andinos em anos recentes. Embora sejam basicamente uma “declaração de boas intenções”, esses memorandos são um primeiro passo formal que evidencia o crescente interesse do Brasil em realizar investimentos nos países vizinhos.

Os resultados deste trabalho sugerem algumas linhas de ação que poderiam ser implementadas pelo governo brasileiro com relação ao apoio e ao fomento à realização de investimentos no exterior, destacadamente nos países andinos.

A primeira recomendação relaciona-se à necessidade de o país debater mais intensamente a questão dos investimentos no exterior e conhecer melhor suas implicações, para que se possa formar uma visão mais clara sobre seus custos e benefícios e, a partir daí, constituir uma estratégia de ação. Trata-se da **constituição de foros de discussão e debate sobre o tema de investimentos no exterior**, com a participação dos órgãos brasileiros mais diretamente envolvidos com a internacionalização de empresas (MRE, ABDI, Apex-Brasil e BNDES), dos órgãos de promoção de investimentos dos países andinos e de empresários e representantes do setor privado brasileiro (CNI, CNC, associações de classes dos setores industrial e de serviços). Um desses foros poderia ser um conselho empresarial, para discutir os interesses, as estratégias e os problemas das empresas transnacionais brasileiras.

O objetivo fundamental desses foros seria a troca de informações sobre interesses e oportunidades de investimentos nos países, sobre interesses e intenções de investimento das empresas brasileiras e sobre eventuais restrições e dificuldades enfrentadas pelas empresas na realização dos investimentos (tanto no Brasil quanto nos países receptores). Essa troca de informações, aliada à realização de estudos técnicos, poderia funcionar como base para subsidiar iniciativas de aprofundamento da integração produtiva entre o Brasil e os vizinhos sul-americanos por parte das empresas brasileiras. Além disso, a discussão nos foros pode ajudar a tornar mais claros quais são os interesses das empresas e do governo brasileiro no que tange à realização de investimentos no exterior, contribuindo para a formulação de políticas adequadas à expansão dos investimentos diretos das empresas brasileiras na região.

Esses foros poderiam também ter um caráter consultivo, apresentando sugestões de medidas a serem tomadas pelos governos para facilitar os fluxos de investimentos, inclusive quanto à eventual necessidade de negociar acordos de promoção e proteção de investimentos. Esses foros também teriam um papel fundamental para ajudar o governo a definir quais medidas poderiam ser mais efetivas para fomentar os investimentos no exterior.

A segunda recomendação diz respeito ao **equacionamento da questão da tributação dos lucros auferidos pelas subsidiárias de empresas brasileiras no exterior**, eliminando a tributação automática desses lucros, o que reduziria a carga financeira da matriz e estimularia a realização de novos investimentos.

A terceira recomendação é a de que o governo brasileiro **desenvolva iniciativas junto às empresas brasileiras para que elas busquem agir da forma mais responsável possível junto aos países receptores dos investimentos**, a fim de minimizar eventuais atritos e evitar danos à imagem dos investimentos brasileiros na América do Sul. Embora a imagem já seja favorável tanto nos governos dos países quanto entre os empresários e a opinião pública, há uma tendência de surgimento de resistências, seja por questões de nacionalismo (especialmente no que tange à exploração de recursos minerais), seja por questões ambientais, seja ainda pela preocupação de que empresas brasileiras possam controlar uma parcela muito grande da oferta em determinados mercados, prejudicando o grau de concorrência. Por fim, é importante que o país promova a **assinatura de acordos de bitributação com os demais países andinos**, a exemplo dos que já existem com o Chile e com o Equador, tendo em vista que eles foram considerados um fator de razoável importância (embora não decisivos) para a realização de investimentos no exterior.

No caso dos acordos de promoção de proteção de investimentos, não parece haver urgência para discutir mecanismos de proteção do investimento entre o Brasil e seus vizinhos sul-americanos, e também não há clareza, do ponto de vista brasileiro, quanto à sua real importância para promover investimentos na região. Porém, isto não significa que eles sejam irrelevantes, pois nada impede que as condições que se tem hoje para produzir e investir em muitos dos países da região possam se deteriorar no médio prazo.

Nesse caso, duas recomendações podem ser feitas. Primeiro, **tornar mais intensas as discussões em torno dos eventuais benefícios dos acordos de investimentos**, tanto em termos políticos quanto econômicos, deixando de lado a visão estruturalmente contrária – que fazia sentido quando o país era apenas um receptor de investimento – e procurando fazer uma avaliação pragmática quanto à conveniência de tais acordos, ao menos no âmbito sul-americano. A segunda é que **o país procure levar a cabo o que está previsto nos “memorandos de entendimento para a promoção do comércio e dos investimentos” assinados com os países andinos**. Até o momento, parece ter havido avanços importantes na questão do comércio, especialmente por conta do Programas de Substituição Competitiva de Importações – PSCI, mas não há grandes novidades no que tange à promoção de investimentos.

Por fim, há algumas questões mais estruturais que, sem dúvida, exercem um papel fundamental para que o país torne-se definitivamente um grande investidor no exterior. É preciso não só que se desenvolva uma estratégia mais clara de apoio aos investimentos, com instrumentos de fomento mais concretos e efetivos, mas também que se implementem medidas de cunho mais estrutural, destinadas a aumentar o grau de concorrência na economia doméstica e elevar a poupança agregada. Em termos de infra-estrutura, é impositivo que se gerem esforços capazes de melhorar as rodovias e os portos, facilitando o processo logístico como um todo. Finalmente, é importante que o governo brasileiro implemente negociações comerciais e diplomáticas que facilitem o acesso aos mercados vizinhos, via diminuição de tarifas e de barreiras não-tarifárias e implementação de processos de vistos de trabalho/residência mais eficientes.

6. BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. "Estadísticas de Inversión Extranjera Directa". Disponível em: <http://www.bce.fin.ec/>. Acesso em: 24/06/08.

BANCO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. "Series estadísticas – Sector externo". Disponível em: <http://www.banrep.gov.co/>. Acesso em: 23/06/08.

COMITÉ DE INVERSIONES EXTRANJERAS. "Estadísticas IED". Disponível em: <http://www.cinver.cl/index/index.asp>. Acesso em: 30/01/2008.

CYRINO, A. B. e PENIDO, E., 2007. "Benefícios, riscos e resultados do processo de internacionalização das empresas brasileiras". In: **Internacionalização de empresas brasileiras – perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Fundação Dom Cabral e Elsevier.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2007. "A decolagem das Multinacionais Brasileiras". Disponível em: http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a_decolagem_das_multinacionais_brasileiras.pdf. Acesso em: 17/01/2008.

IGLESIAS, R. "Os interesses empresariais brasileiros na América do Sul: Investimentos diretos no exterior". Brasília: CNI, 2007.

IGLESIAS, R. M. e VEIGA, P. M., 2002. "Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro". In: **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES.

MUNHOZ, M., MELLO, M. e ALMEIDA, F., 2007. "Questões tributárias referentes ao investimento direto de empresas brasileiras no exterior". In: **Internacionalização de empresas brasileiras – perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Fundação Dom Cabral e Elsevier.

PROEXPORT COLOMBIA. "Reporte de Inversión Extranjera Directa 2007". Disponível em: <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=8820&IDCompany=20>. Acesso em: 23/06/08.

PROINVERSIÓN: AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA - PERÚ. "Inversión Extranjera Directa". Disponível em: <http://www.proinversion.gob.pe>. Acesso em: 24/06/08.

RICUPERO, R. e BARRETO, F. M., 2007. "A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país". In: **Internacionalização de empresas brasileiras – perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Fundação Dom Cabral e Elsevier.

SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. "Series Estadísticas de la Comunidad Andina: 1997-2006". Disponível em: <http://www.comunidadandina.org/estadisticas.asp>. Acesso em: 30/01/2008.

TAVARES, M. e FERRAZ, J. C., 2006. "Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam". Mimeo, Santiago de Chile.

UNCTAD, 2007. "FDI Statistics". New York e Genebra. Disponível em: <http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/ReportFolders.aspx>. Acesso em: 16/01/2008.

UNCTAD, 2007. "World Investment Report". New York e Genebra. Disponível em: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9001&intItemID=4361&lang=1&mode=highlights>. Acesso em 16/01/2008.

VALOR ECONÔMICO, 2007. "Multinacionais Brasileiras". Encarte especial do Jornal Valor Econômico.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DE BOLÍVIA. "Serie Estadística de Inversión Extranjera Directa". Disponível em: <http://www.ine.gov.bo/>. Acesso em 23/06/08.

ANEXO I. EMPRESAS ENTREVISTADAS

Lista de empresas exportadoras brasileiras com investimento produtivo na América do Sul, com respectivo ramo de atividade e a indicação dos países sul-americanos nos quais elas realizaram investimentos

Empresa	Setor	Plantas na América do Sul
Artecola	Colas, produtos para a construção e insumos para calçados.	Argentina, Chile e Peru.
Braskem	Petroquímica.	Planta em instalação na Venezuela.
Coteminas	Insumos da Indústria Têxtil e produtos de cama e banho.	Argentina.
Cromos Tintas Gráficas	Tintas gráficas.	Argentina.
Duas Rodas	Insumos para a indústria alimentícia (sabores e cores).	Chile, Peru.
Embraco	Compressores.	Sem plantas em América do Sul, mas em outros continentes.
Gerdau	Produtos siderúrgicos e metalúrgicos para a construção civil.	Argentina, Chile, Peru, Colômbia.
Klabin	Sacos multifolhados para cimento e para a indústria de fertilizantes.	Argentina.
Marcopolo	Equipamentos de transporte.	Colômbia.
Petrobras	Petróleo e derivados, energia.	Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Venezuela, Uruguai e Paraguai.
Sadia	Carnes e frios.	Sem plantas.
Santista Têxtil	Insumos têxteis para a indústria de vestuário.	Chile, Argentina.
Tigre	Insumos para a construção civil.	Argentina, Chile, Bolívia, Equador, Peru, Colômbia, Uruguai e Paraguai.
Usiminas	Produtos siderúrgicos.	Participação em plantas na Argentina e na Venezuela.
Vale	Mineração.	Chile e Peru. Escritórios na Colômbia e Argentina.
Vicunha	Têxtil.	Equador.
Votorantim Metais	Mineração.	Argentina, Colômbia e Peru.
Vulcabras	Calçados esportivos.	Argentina.
Weg	Motores e implementos elétricos.	Argentina, escritórios comerciais na Colômbia e no Chile.



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funccx.com.br

Endereço/Adress

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funccx@funccx.com.br