



1290000361



TCC/UNICAMP OL4i

Universidade Estadual de Campinas - Unicamp
Instituto de Economia - IE

Investimento Direto Estrangeiro Recente na Indústria Brasileira

Monografia

Nome: Eduardo Sampaio de Oliveira
Orientador: Prof. Ana Lucia Gonçalves da Silva

Campinas, dezembro de 2002.

TCC/UNICAMP
OL4i
IE/361

CEDOC/IE

Agradecimentos

Em primeiro lugar gostaria de dedicar esta obra à memória de minha mãe, que embutiu em mim a importância do estudo e do trabalho. Agradeço a meu pai por todo o suporte financeiro concedido durante esses anos de faculdade, viabilizando os meus estudos e a todo apoio e conforto nas horas mais difíceis.

No plano acadêmico gostaria de agradecer primeiramente à minha Orientadora, Professora Ana Lucia, que sempre me estimulou a realizar a pesquisa e deu todo o suporte intelectual necessário para que este projeto se completasse. Também gostaria de agradecer aos Professores Marcos Barbieri e Mariano Laplane, que sempre acompanharam o andamento da obra de perto e sempre forneceram dicas e sugestões de grande valor para a mesma.

Por último, gostaria de agradecer a todos os funcionários do Instituto de Economia da UNICAMP e aos meus colegas de classe que, direta ou indiretamente, colaboraram para a realização desse trabalho.

Obrigado!

ÍNDICE

Introdução.....	6
1 Revisando as Teorias do Investimento Direto Estrangeiro – IDE.....	10
1.1 A Empresa Transnacional - ET.....	10
1.2 Teoria da internacionalização da produção.....	11
1.3 Formas de inserção mundial das ETs.....	12
1.3.1 Investimento de portfólio – ou de carteira.....	12
1.3.2 Investimento Direto Estrangeiro.....	13
1.4 Estratégias das ETs para produção no exterior.....	15
1.4.1 A classificação de J. Dunning.....	15
1.4.1.1 Exploradores de recursos naturais.....	16
1.4.1.2 Exploradores de mercados.....	17
1.4.1.3 Exploradores de ganhos de eficiência.....	17
1.4.1.4 Exploradores de ativos estratégicos.....	18
1.4.1.5 Outras estratégias das ETs em IDE.....	19
1.4.2 A classificação de F. Chesnais.....	19
1.5 Impactos dos IDEs nos países hospedeiros.....	21
1.5.1 Impactos sob a perspectiva do balanço de pagamentos.....	21
1.5.2 Impactos sob a perspectiva das contas nacionais.....	22
1.5.3 Impactos sobre o desenvolvimento do país hospedeiro.....	22
1.5.3.1 Transferência de ativos.....	22
1.5.3.2 Balanço de pagamentos.....	23
1.5.3.3 Concorrência.....	23
1.5.3.4 Vulnerabilidade externa.....	24
1.6 Panorama geral dos fluxos de IDE nos anos 90.....	24
1.6.1 Principais investidores e receptores de IDE.....	25
1.6.2 O IDE na América Latina.....	29
1.7 Conclusões.....	31

2	A participação do IDE na economia nacional - 1955-1990.....	32
2.1	Introdução.....	32
2.2	Os primeiros ciclos de IDE no Brasil - 1955/1980.....	33
2.2.1	<i>O IDE no primeiro ciclo do modelo de industrialização por substituição de importações – ISI.....</i>	<i>33</i>
2.2.1.1	<i>Avaliação do período.....</i>	<i>37</i>
2.2.2	<i>O ‘milagre’ econômico – 1967/1973.....</i>	<i>38</i>
2.2.2.1	<i>Avaliação do período.....</i>	<i>40</i>
2.2.3	<i>A desaceleração econômica e o segundo ciclo do modelo ISI – 1974/1979.....</i>	<i>41</i>
2.2.3.1	<i>Avaliação do período.....</i>	<i>43</i>
2.3	Balanço geral do período 1955/1980 para as ETs.....	44
2.4	Anos 80: a década ‘perdida’.....	47
2.4.1	<i>O crescimento da dívida e o financiamento externo.....</i>	<i>47</i>
2.4.2	<i>O IDE nos anos 80.....</i>	<i>49</i>
2.4.3	<i>Avaliação do período.....</i>	<i>50</i>
3	O IDE nos anos 90.....	52
3.1	Introdução.....	52
3.2	Movimentos recentes das economias nacional e internacional.....	52
3.2.1	<i>Os processos de privatização, abertura comercial e estabilização da moeda.....</i>	<i>52</i>
3.2.2	<i>Globalização e sobrelíquidez no mundo desenvolvido.....</i>	<i>54</i>
3.3	A evolução do IDE na economia brasileira nos anos 90.....	55
3.3.1	<i>Motivações e estratégias dos investidores estrangeiros.....</i>	<i>57</i>
3.3.2	<i>Destino dos IDEs na economia doméstica.....</i>	<i>64</i>
3.4	A origem dos IDEs.....	67
3.4.1	<i>O investimento norte-americano.....</i>	<i>69</i>
3.4.2	<i>O investimento espanhol.....</i>	<i>71</i>
3.4.3	<i>O investimento alemão.....</i>	<i>73</i>
3.4.4	<i>O investimento francês.....</i>	<i>74</i>
3.4.5	<i>O investimento do Reino Unido.....</i>	<i>75</i>
3.4.6	<i>O investimento japonês.....</i>	<i>76</i>
3.4.7	<i>O investimento italiano.....</i>	<i>77</i>
3.4.8	<i>Outros países investidores.....</i>	<i>78</i>
3.5	Os processos de fusões e aquisições e o Programa Nacional de Desestatização – PND.....	79

3.5.1	<i>A parceria com o capital externo.....</i>	80
3.5.2	<i>O Programa Nacional de Desestatização e outros programas de privatização.....</i>	85
3.6	Outras características intrínsecas ao IDE.....	89
3.6.1	<i>O IDE como principal financiador do déficit em transações correntes.....</i>	89
3.6.2	<i>A crescente importância das remessas ao exterior.....</i>	90
3.6.3	<i>Os impactos sobre o balanço de pagamentos e o PIB.....</i>	92
3.7	O debate ideológico.....	95
3.8	Conclusões.....	99
4	O Mapeamento dos Investimentos Diretos Estrangeiros na indústria brasileira – outubro-1997/ setembro-2000.....	102
4.1	Metodologia do levantamento de dados.....	102
4.2	Mapeamento do levantamento de dados.....	107
4.3	Análise dos resultados do levantamento de dados.....	165
4.3.1	<i>Exposição e análise dos resultados</i>	166
4.4	Comparação dos resultados com os dados do Banco Central.....	169
5	Comparação de resultados: os casos brasileiro e argentino	182
5.1	Introdução.....	182
5.2	A evolução do IDE nos anos 90: as principais tendências.....	185
5.3	O avanço das ETs e suas principais conseqüências.....	190
5.4	Os fatores de atração do IDE e as principais estratégias das ETs.....	192
5.5	Formas de atração do IDE.....	197
5.6	Os impactos do IDE.....	199
5.7	Conclusões e sugestões de política.....	205
6	Conclusões.....	209
	Bibliografia.....	216

Introdução

No mundo atual, globalizado, a internacionalização da produção foi intensificada, pois novas oportunidades de lucros surgiram para as empresas transnacionais – ETs – que passaram a atuar em novas áreas, quer seja para explorar seus mercados locais ou para racionalizar sua produção, integrando suas subsidiárias à estratégia global da empresa. Nesse cenário, os fluxos mundiais de Investimento Direto Estrangeiro – IDE – se intensificaram rapidamente nos anos 90, assim como o processo de fusões e aquisições – F&A.

O Brasil, ao realizar a abertura comercial no início da década de 90 e estabilizar sua moeda com o Plano Real em 1994, tornou-se uma das economias mais atrativas em âmbito mundial para hospedar esses fluxos de investimento. Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo inserir os estudos sobre Investimentos Diretos Estrangeiros no contexto mais geral das transformações econômicas recentes.

Os primeiros capítulos trarão uma boa base teórica para os estudos principais deste projeto, que se concentrarão nos Capítulos 3 e 4, onde será exposto o caso brasileiro nos últimos dez anos.

Para tanto pretende-se, primeiramente, expor proposições teóricas gerais sobre Empresas Transacionais (ETs) e internacionalização da produção, apresentando os conceitos mais amplamente conhecidos no meio acadêmico, focalizando a análise, obviamente, nos investimentos internacionais.

Após expor a visão das corporações sobre suas decisões de produção no exterior, será analisado o 'outro lado da moeda', isto é, os impactos – positivos e negativos – que esses fluxos causam nas economias hospedeiras. Muitas das proposições mencionadas neste ponto foram retiradas de experiências anteriores de países que recebem grandes volumes de investimento externo.

Na última seção antes de concluir esta parte inicial, que servirá como base para estudos posteriores, será exposto um panorama geral e resumido dos fluxos de IDE nos anos 90, dando ênfase para os países em desenvolvimento – PEDs –, em particular para os países latino-americanos, que estão vivendo situações mais parecidas com a brasileira.

Dentro desse primeiro capítulo vale destacar as classificações de economistas reconhecidos mundialmente como grandes estudiosos do tema, como J. Dunning (1998 e 1993) e F. Chesnais (1996).

Tomada a devida cautela na exposição das teorias acima mencionadas – devida à complexidade das variáveis envolvidas –, o Capítulo 2 iniciará o estudo do caso brasileiro, sendo que nesta seção do capítulo serão expostas diferentes momentos da entrada de IDE no país e a sua contribuição para o crescimento da economia doméstica nos diferentes períodos. Paralelamente, serão analisados, de modo superficial, os movimentos pelos quais passaram as economias nacional e mundial, para que as características dos diferentes períodos possam ser melhor compreendidas.

A análise abará desde o período do Plano de Metas, quando teve início o processo de substituição de importações e de internacionalização da economia nacional. O ‘milagre’ econômico, do final dos anos 60 e início dos 70, também será objeto de análise sob a ótica da função do IDE para tal desempenho, assim como será feito para o período do II PND, posto em prática na segunda metade da década de 70.

A ‘década perdida’ também será analisada, indicando, resumidamente, como a desarticulação dos fatores que induziram o elevado crescimento econômico nas três décadas anteriores – média anual de 7% - fez com a economia doméstica perdesse atratividade no mercado mundial e o crescimento fosse praticamente nulo no período.

Esse capítulo será muito importante para efeitos de comparação, tanto das motivações que levavam as ETs a apostar no mercado interno quanto da contribuição dos fluxos para o desempenho geral da economia nacional.

No Capítulo 3, que é o foco principal do presente trabalho, serão feitas análises mais detalhadas, das quais serão extraídas grande parte das conclusões deste projeto.

Como mencionado, os capítulos anteriores, que apresentam análises e exposições de cunho mais geral, serão de grande valia neste espaço, fornecendo elementos de comparação e a base teórica para os estudos aqui realizados.

Nos anos 90, fortes mudanças ocorreram no âmbito nacional – como a abertura comercial, o processo de privatização e a estabilização da moeda nacional – e no âmbito internacional – como a grande sobreliquidez existente nos países desenvolvidos e a intensificação do processo de globalização, tanto produtiva quanto financeira. A interação de todos esses fatores resultou em uma nova onda, com

proporções jamais vistas, de investimentos diretos estrangeiros voltados à economia brasileira.

Devido à magnitude desse processo, o estudo aqui realizado será feito sob diversos ângulos, sendo que, embora estejam relacionados – obviamente, pois tratam do mesmo tema –, podem ser melhor compreendidos se analisados separadamente.

Para iniciar o estudo, serão expostos os fatores que contribuíram diretamente para a ocorrência desse novo ciclo de investimentos e como eles colaboraram, tanto internamente quanto em nível mundial. Também nesta seção serão analisadas as políticas econômicas e os incentivos que, dada a conjuntura favorável, impuseram ao Brasil o papel de “sítio estratégico” nos planos de longo prazo das maiores corporações internacionais.

Explicadas as razões principais do *boom* verificado, será feita uma exposição dos resultados obtidos, explicando o comportamento dos fluxos em diferentes momentos da década enfocada, dando ênfase aos impactos da desvalorização do Real, em janeiro de 1999, sobre os investimentos externos. Ademais, serão expostas as características dos IDEs ingressantes na economia nacional, delimitando as estratégias e os determinantes que motivaram os investidores a escolherem a economia doméstica, no esforço de encaixar tal análise nas teorias expostas no Capítulo 1.

Dadas as características mais gerais dos fluxos voltados à economia doméstica, serão analisadas outras dimensões – não menos importantes – desses investimentos. Serão analisadas as origens e os destinos dos mesmos dentro da economia brasileira, assim como o relacionamento do Brasil com os principais países investidores.

Uma seção tratará especificamente do intenso processo de fusões e aquisições e o estreitamente relacionado processo de privatização dos monopólios públicos, realizado pelo Programa Nacional de Desestatização – PND –, devido à grande proporção que estes atingiram, principalmente a partir da segunda metade da década.

Uma outra seção irá debater outros importantes aspectos dos fluxos em estudo. O papel do IDE como principal financiador do déficit em transações correntes, a crescente evolução das remessas de lucros e dividendos e, conseqüentemente, o comportamento do balanço de pagamentos.

Após a análise dos fluxos de investimento externo direto no Brasil durante os anos 90, outras questões como a referente à desnacionalização e à vulnerabilidade externa serão discutidas, tendo como base, para esse debate, as diferentes posições dos

principais economistas que estudam o tema, contrabalançando impactos positivos e negativos de tais investimentos sobre a economia doméstica, antecipando conclusões que serão reforçadas na última seção do capítulo.

O Capítulo 4 apresentará a parte empírica do projeto, onde os investimentos diretos estrangeiros referentes ao período que se estende de outubro de 1997 até setembro de 2000 serão analisados individualmente. Cabe ressaltar que o presente estudo considera principalmente os investimentos direcionados indústria nacional e apenas à alguns setores de serviços, excluindo, portanto, alguns setores potenciais para a atração de IDE, como, por exemplo, o setor bancário, que apresenta lógica distinta e demandaria esforço além do proposto neste trabalho de iniciação científica. A última parte deste capítulo trará uma comparação dos resultados obtidos no levantamento realizado com os dados divulgados pelo Banco Central em seu site.

No Capítulo 5 será realizado uma comparação dos dados obtidos para o caso brasileiro com estudos no mesmo sentido do caso argentino nos anos 90. Embora se torne um pouco repetitivo, é realizado um esforço no sentido de manter sempre os resultados brasileiros ao serem analisadas estatísticas argentinas. A conclusão deste capítulo antecipará algumas sugestões de política que estarão nas conclusões finais deste trabalho.

O Capítulo 6 trará os resultados finais obtidos por este estudo, juntando as conclusões realizadas nos capítulos anteriores, obtidas a partir da análise de outros estudos e do debate ideológico atual, com dados empíricos obtidos no levantamento de informações realizado a partir de publicações da imprensa especializada e expostos no Capítulo 4.

1 *Revisando as Teorias do Investimento Direto Estrangeiro - IDE*

1.1) A Empresa Transnacional - ET

Segundo Dunning (1993), uma empresa transnacional ou multinacional é aquela que realiza investimento direto estrangeiro – IDE - e possui ou controla atividades produtivas em mais de um país. São, geralmente, empresas de grande porte, pois possuem um estoque significativo de *vantagens específicas à propriedade* - capital, tecnologia, etc.

As empresas transnacionais possuem características próprias, sendo que elas são as únicas instituições que se comprometem com a produção e venda – transação - de bens fabricados em países que não são os seus de origem. Uma ET organiza e coordena diversos tipos de atividades produtivas em diferentes países do mundo.

Na prática, a maioria das empresas transnacionais são nacionalmente controladas e possuem donos internacionais, isto é, as filiais têm administração própria, mas são subordinadas aos 'chefões' da matriz.

Em alguns setores industriais dominados por produtores globais, está se tornando cada vez menos importante o país de origem das empresas no que se refere à contribuição dada por elas para o bem-estar econômico dos países em que atuam. Cada vez menos a prosperidade das ETs está 'amarrada' ao sucesso – ou fracasso – econômico de seus países de origem (Dunning, 1993).

Nos últimos anos, com a intensificação do processo de globalização produtiva, isto é, com o avanço do processo de internacionalização da produção, com o acirramento da concorrência mundial e com a maior integração entre as estruturas produtivas das economias nacionais, novas características passaram a marcar as ETs (Gonçalves *et al.*, 1998).

1.2) Teoria da internacionalização da produção¹

A internacionalização produtiva ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens ou serviços originários de outro país. Esse processo pode ocorrer por meio de três formas básicas: o comércio internacional, o investimento direto estrangeiro e a relação contratual.

O comércio internacional permite a um país 1 importar bens produzidos no país 2, assim como exportar produtos fabricados internamente para outras regiões do mundo. No caso da internacionalização via IDE, empresas do país 2 instalarão subsidiárias no país 1, de modo a estabelecer uma relação mais duradoura e estável entre os dois países. As relações contratuais de um ativo específico, como por exemplo tecnologia de produção, possuem preço e prazo de maturação.

A exportação e o IDE envolvem a internalização da produção, enquanto a relação contratual significa externalização da produção, pois neste último o ato produtivo é de um residente do país 1.

A teoria moderna da internacionalização da produção argumenta que a posse de *vantagens específicas à propriedade* é uma condição necessária à internacionalização da produção. Tendo a posse de algum tipo dessas vantagens, a empresa poderá optar por uma das três formas acima mencionadas de internacionalização.

A escolha pela transferência de um ativo específico é delicada, pois o estabelecimento de preços para ativos intangíveis é uma tarefa difícil de ser realizada. A preferência pela exportação e pelo IDE depende de *fatores locais específicos*, isto é, de atributos que são próprios a cada espaço possível para a operação internacional - localização da unidade de produção. Exemplos de fatores locais específicos: tamanho de mercado, potencial de crescimento do mercado, barreiras comerciais, etc. A opção por esses tipos também depende da existência de *vantagens de internalização*, que são verificadas a partir da análise dos custos e dos riscos envolvidos na transação.

A adoção de barreiras comerciais no país 1 tende a estimular empresas do país 2 a substituírem suas exportações pela atuação direta, por meio do estabelecimento de uma filial nesse país.

¹ Esta seção está baseada na exposição feita por Gonçalves *et al.*, no livro *A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira*, publicado em 1998, no Rio de Janeiro.

Dessa maneira, a posse de uma vantagem específica à propriedade deve associar-se a fatores locais específicos e a vantagens de internalização, para que ocorra a internacionalização da produção – via exportação e/ou IDE.

A dificuldade maior da teoria moderna de internacionalização produtiva consiste em estabelecer relações definidas entre variáveis complexas – vantagens específicas à propriedade, fatores locais específicos e vantagens de internalização –, que operam em planos distintos – produto, setor, empresa e país – e são heterogêneas – econômicas, políticas, sociais e culturais.

1.3) Formas de inserção mundial das ETs

Uma empresa multinacional pode atuar no mercado mundial por meio de investimentos internacionais, sendo que estes podem ser :

- Investimentos Diretos Estrangeiros - IDEs;
- Investimentos de Portfólio - ou de carteira.

Embora em algumas situações a distinção entre essas duas formas seja extremamente complicada, por razões contábeis, jurídicas ou estatísticas, considera-se um investimento internacional como sendo direto quando o investidor detém 10% ou mais das ações ordinárias ou do direito de voto numa empresa. Já um investimento estrangeiro inferior a 10% é contabilizado como investimento de carteira. Esse critério, embora arbitrário, foi adotado porque estima-se que uma participação acima de 10% seja um investimento a longo prazo, permitindo a seu proprietário exercer influência sobre as decisões de gestão da empresa (Chesnais, 1996).

Embora o foco principal do presente trabalho seja o IDE, expõe-se a seguir algumas características dos investimentos de portfólio, para efeitos de comparação e melhor entendimento geral das teorias.

1.3.1 Investimento de Portfólio - ou de carteira

O investimento de portfólio ocorre quando ativos específicos e produtos intermediários - i.e., ações - são transferidos separadamente entre dois agentes econômicos independentes por intermédio do mercado – venda por capital monetário.

Nessas transações, o controle sobre os recursos é transferido do vendedor para o comprador (Dunning, 1993).

Em situações de livre mobilidade de capitais, o determinante básico dessas transferências indiretas de recursos estrangeiros é o diferencial das taxas de rendimentos existente entre os diversos países, sendo uma função inversa dessa variável (Gonçalves *et al.*, 1998).

Na realidade, o movimento internacional de capitais é influenciado pela interação de fatores tais como expectativas, riscos e incertezas. No que se refere às incertezas, o investidor internacional defronta-se com duas preocupações: quanto à evolução futura da taxa de juros nominal e quanto ao comportamento futuro da taxa de câmbio. Adotando-se a hipótese de que o comportamento presente dessas variáveis pode ser considerado como uma boa previsão do futuro – *expectativas racionais* –, os investidores analisam os mercados e decidem qual é o mais atraente para o seu investimento (Gonçalves *et al.*, 1998).

O investimento de portfólio caracteriza-se por ser mais volátil do que o IDE. A incidência intensa dessa forma de captação de capitais em um país pode acabar por tornar este muito vulnerável a choques externos, de forma que, para que este risco não se agrave, os governos tendem a criar aparatos regulatórios.

Com a globalização financeira se expandindo rapidamente, devido à desregulamentação dos mercados financeiros, os investimentos de carteira tornaram-se muito perigosos para países menos independentes – economias emergentes –, pois passaram a atuar sob a forma especulativa de *hot money* e pode-se dizer que contribuíram diretamente para a ebulição de algumas das crises recentes (Gonçalves *et al.*, 1998).

1.3.2 Investimento Direto Estrangeiro

O investimento direto estrangeiro é feito fora do país de origem da empresa investidora, mas dentro da própria empresa, isto é, o controle do uso de recursos transferidos permanece com os investidores, diferentemente do que acontece quando se trata de um investimento de carteira (Dunning, 1993).

A definição acima é plenamente condizente com aquela adotada pelo Fundo Monetário Internacional – FMI – ainda nos anos 70, a qual diz que o IDE “designa um investimento que visa adquirir um *interesse duradouro* em uma empresa cuja exploração

se dá em outro país que não o do investidor, sendo o objetivo deste último influir efetivamente na gestão da empresa em questão” (Chesnais, 1996:55).

Os IDEs consistem em um pacote de ativos e produtos intermediários, tais como capital e tecnologia, acesso a outros mercados, técnicas de administração e produção, etc. Tais fluxos de investimentos são determinados, segundo as teorias modernas, pelo diferencial das taxas de retorno. Esse diferencial, por sua vez, é obtido pela interação de um conjunto de características específicas a cada espaço possível de localização - fatores locacionais específicos - com os atributos de empresas - vantagens específicas à propriedade (ver seção 1.2 deste capítulo).

O ingresso de investimentos externos diretos pode trazer efeitos indiretos positivos ou negativos para a economia receptora. Pelo lado dos benefícios, o IDE fornece moeda estrangeira escassa e produz efeitos de encadeamento na formação bruta de capital da economia receptora. Outro benefício trazido pelos fluxos de IDE é o aumento da produtividade total - melhor alocação dos fatores de produção -, possibilitado pela transferência de vantagens específicas à propriedade que as ETs possuem (Gonçalves *et al.*, 1998).

Pelo lado dos efeitos negativos, os fluxos de IDE ingressantes terão como contrapartida para o investidor estrangeiro um retorno no futuro na forma de lucros e dividendos, isto é, nem todo novo capital formado permanece no país. Outro efeito que pode se tornar desestabilizador é que a presença de ETs significa a transferência da tomada de decisão para agentes econômicos localizados no exterior, de modo que, na medida em que elas ganhem em proporção na economia receptora, esta se torna mais vulnerável. De qualquer modo, como as empresas investidoras estão estabelecendo relações de longo prazo com a economia receptora, é do interesse de ambas as partes que esta última seja saudável (Gonçalves *et al.*, 1998).

Ao analisar os efeitos sobre o balanço de pagamentos, deve-se levar em conta que as ETs são mais propensas a importar e a exportar do que as empresas nacionais, devido à própria posse de vantagens específicas à propriedade e por já possuírem vínculos internacionais. Cabe, portanto, analisar as estratégias adotadas pelas multinacionais. Por exemplo, se sua produção está voltada para o mercado interno, a ET tem uma propensão a importar insumos e produtos de seus fornecedores mundiais ou até mesmo de outras subsidiárias espalhadas pelo mundo, contribuindo para o aumento dos déficits comerciais da economia receptora (Gonçalves *et al.*, 1998).

Os impactos dos fluxos de IDE nas economias receptoras não podem ser estudados delimitando uma norma geral e devem ser vistos com extrema cautela, pois estudos teóricos e empíricos já realizados constataam que cada caso é um caso. Nos próximos capítulos deste trabalho será estudado o caso brasileiro, e aí sim será possível chegarmos a conclusões mais concretas sobre a atuação da empresa transnacional no caso específico do Brasil. Outros impactos que os IDEs exercem na economia receptora serão analisados em seção posterior deste capítulo.

1.4) Estratégias das ETs para produção no exterior

1.4.1 A Classificação de J. Dunning²

Como mencionado anteriormente, três tipos de fatores promovem a internacionalização produtiva: vantagens associadas a fatores locacionais específicos, vantagens específicas à propriedade e vantagens de internalização. As primeiras dizem respeito a fatores que tornam atraente a localização da produção dessas empresas em diversos países. As segundas referem-se à propriedade de ativos – produtivos, tecnológicos, etc. -, que colocam essas empresas em condição vantajosa em relação aos produtores locais. As terceiras dizem respeito à comparação do custo e do risco envolvidos na instalação de uma filial própria e na associação ou licenciamento a um produtor local (Laplane & Sarti, 1997b).

As ETs tomam suas decisões de investimento a partir da análise combinatória desses três fatores. Sendo estas variáveis complexas, torna-se muito complicado a criação de regras definidas na tomada de decisões. Porém, pode-se agrupar os IDEs segundo seus objetivos principais, seguindo a classificação de J. Dunning. Tais objetivos podem ser:

- exploração de recursos naturais locais;
- exploração do mercado local;
- busca de ganhos de eficiência;
- fortalecimento estratégico da rede mundial.

² Esta seção está amplamente baseada na seção 3.3 do livro *Multinational Enterprises and the Global Economy*, de John Dunning, publicado em 1993. Outras fontes serão descritas quando forem citadas.

Nos últimos anos, as empresas multinacionais passaram a atuar de forma mais integrada, sendo que alguns de seus investimentos internacionais possuem mais de um objetivo, combinando características das categorias acima mencionadas.

Normalmente, uma ET que está realizando seus primeiros investimentos internacionais diretos busca adquirir recursos naturais ou acesso a mercados externos. Uma multinacional já estabelecida no mercado mundial, com experiência em IDE, objetiva melhorar sua posição no mercado mundial, aumentando sua eficiência ou adquirindo novos recursos para ampliar suas vantagens comparativas.

Nos próximos parágrafos, serão expostas as características de cada uma das estratégias das ETs ao realizarem IDE.

1.4.1.1 Exploradores de Recursos Naturais

Empresas que optam por essa estratégia estão buscando adquirir recursos específicos a um custo real menor do que poderiam obter em seus países de origem. Na maioria dos casos, a produção dessas empresas é exportada.

Existem três tipos básicos de ETs que adotam este tipo de IDE. Primeiro, são aquelas que buscam um tipo qualquer de recursos físicos, visando minimizar seus custos de produção.

O segundo grupo refere-se àquelas empresas que buscam trabalho não-qualificado ou semiquualificado a um custo menor do que em seus países de origem. Essas empresas são, normalmente, produtoras de manufaturados e serviços que requerem trabalho intensivo para a confecção de seus produtos intermediários ou finais.

O terceiro tipo de empresas exploradoras de recursos diz respeito àquelas que investem para adquirir capacidade tecnológica, experiência em administração ou *marketing* e perícia organizacional. Neste grupo, representam-se as empresas de países em desenvolvimento que vêm investindo em países desenvolvidos.

Nas últimas décadas, de acordo com os levantamentos realizados, pode-se perceber que os dois primeiros grupos de empresas transnacionais que optaram pela exploração de recursos em outros países vêm perdendo relevância, enquanto o número de empresas que investem para adquirir conhecimento vem aumentando. De modo geral, os investimentos diretos estrangeiros voltados para a exploração de recursos vêm perdendo importância durante as duas últimas décadas.

1.4.1.2 Exploradores de Mercados

Para as empresas que seguem essa estratégia, o crescimento do mercado interno, a proximidade do cliente e o lançamento de novos produtos são os principais determinantes das decisões de investimento (Laplane & Sarti, 1997b).

Na maioria desses casos, os mercados receptores eram, antes, abastecidos por exportações da empresa investidora, que decidiram, por motivos diversos – tamanho do mercado passa a justificar uma planta local ou tarifas alfandegárias tornam-se mais elevadas –, investir diretamente no país receptor, instalando uma subsidiária.

Existem quatro razões básicas que levam as ETs a adotarem esta estratégia de produção externa. A primeira delas é quando seus fornecedores e/ou clientes optam pelas facilidades da produção externa, de modo que, para manter os laços comerciais, elas necessitam segui-los pelo mundo.

A segunda razão para explorar mercados externos é que, frequentemente, os produtos precisam ser adaptados aos gostos, costumes e necessidades locais e a recursos e capacidades locais do país em que se está investindo³.

A terceira motivação das ETs refere-se aos custos de transação nos quais se incorrerão. Normalmente, os custos de produção e comercialização locais são menores do que abastecer este mercado à distância. Obviamente, esta decisão será muito particular de cada empresa, após analisadas as duas possibilidades.

A quarta e mais importante motivação que leva uma empresa a adotar essa estratégia de exploração de outros mercados é que ela pode considerar este IDE como necessário, sendo parte de sua estratégia global, para se obter presença física nos mercados em que seus concorrentes mundiais também já estão estabelecidos.

Com a criação dos mercados regionais – MERCOSUL, União Européia, etc. –, um IDE voltado para o mercado do país receptor pode, também, representar que parte dessa produção será exportada para os mercados adjacentes integrados.

1.4.1.3 Exploradores de Ganhos de Eficiência

A motivação básica das ETs que realizam IDE buscando maiores ganhos de eficiência é a racionalização de estruturas já estabelecidas de exploração de recursos naturais ou de mercados internos. A intenção dessas empresas é obter vantagens ao

³ Caso os produtores estrangeiros não se adaptem ao mercado local, estes se encontrarão em desvantagem *vis-à-vis* os produtores nacionais, perdendo o incentivo para essa produção externa.

concentrar sua produção em um número limitado de localidades para abastecer vários mercados ao mesmo tempo.

Normalmente, empresas multinacionais que buscam ganhos de eficiência já são experientes, grandes e diversificadas o bastante para produzir bens padronizados aceitos internacionalmente.

Os investimentos internacionais diretos que objetivam maiores retornos podem ser divididos em duas formas básicas. A primeira refere-se àquelas transações que tem por objetivo tirar vantagem de diferenças na viabilidade e no custo de dotes tradicionais em diferentes países. Este argumento pode explicar bem a divisão do trabalho que se verifica quando se compara os fluxos direcionados aos países desenvolvidos e aqueles que se dirigem aos países em desenvolvimento.

O segundo tipo de *efficiency seeking* IDE é aquele existente entre países com estrutura econômica e níveis de renda parecidos e ocorre porque existem oportunidades de economias de escala e de escopo, de diferenças nos gostos e nos costumes dos consumidores e de fornecer capacidades não disponíveis em um dos países.

Nos países emergentes, durante os anos 90, em função da instabilização das estruturas de mercado promovida pela abertura comercial e pela entrada de novos investidores, o IDE incorporou uma dimensão *efficiency seeking* muito acentuada (Laplane & Sarti, 1997b).

1.4.1.4 Exploradores de Ativos Estratégicos

O fortalecimento estratégico da rede mundial, na maioria dos casos, ocorre com a aquisição de ativos de corporações estrangeiras, no sentido de promover os objetivos estratégicos de longo prazo das ETs investidoras. As multinacionais que desejam fortalecer-se podem ser tanto corporações globais experientes quanto pequenas empresas que desejam 'comprar' competitividade em um mercado com o qual ela não está familiarizada.

O determinante para este tipo de investimento é adquirir novas empresas ou novos parceiros e seus respectivos portfólios de ativos que ajudarão à empresa investidora a sustentar ou elevar sua competitividade em mercados externos.

As formas mais comuns de fortalecimento estratégico são as aquisições de rivais e/ou fornecedores, fusões entre duas empresas ou acordos de parceria como, por exemplo, *joint ventures*.

Essa forma de IDE ganhou muita relevância durante os anos 90 como uma forma global de atividade das ETs, principalmente entre empresas de países desenvolvidos que utilizam intensivamente tecnologia e capital e, também, no setor de serviços.

O processo de fusões e aquisições na América Latina será melhor referido na seção 1.6 deste capítulo.

1.4.1.5 Outras Estratégias das ETs em IDE

Os tipos descritos abaixo são formas de IDE que não se encaixam nas quatro estratégias expostas anteriormente. Outros três objetivos podem ser classificados. São eles:

- **Investimentos de Escape:** tais investimentos estão mais propensos a serem realizados por empresas de países com fortes políticas de intervenção por parte do governo. Nesse cenário, o IDE é feito para fugir de legislações restritivas ou de políticas macroeconômicas impostas pelo governo de seu país de origem;
- **Investimentos de Apoio:** o propósito desses investimentos é dar sustentação às atividades do resto da empresa, já que, raramente, as filiais são auto-suficientes na geração de lucros. Esse tipo de IDE, embora custoso, traz grandes benefícios para o resto da ET;
- **Investimentos Passivos:** essa forma, embora classificada como investimento direto, possui mais características de um investimento de carteira. Tais investimentos são, normalmente, realizados por grandes companhias que se especializaram em comprar e vender empresas. Embora esses investimentos sejam motivados por ganhos de capital, algum tipo de controle direto sobre a empresa adquirida está envolvido.

1.4.2 A Classificação de F. Chesnais³

Segundo o autor francês François Chesnais, a fisionomia e as modalidades de funcionamento das multinacionais podem se alterar ao longo do tempo. Nesse sentido, a própria definição de ET 'envelhece', assim como algumas de suas estratégias. Portanto, os investimentos externos diretos introduzem uma dimensão intertemporal que implicam interdependência entre os países envolvidos.

³ Esta seção foi elaborada com base nos capítulos 2, 3 e 4 do livro "A Mundialização do Capital", publicado por François Chesnais em 1996.

Com base em estudos anteriores de autores consagrados no meio acadêmico, como Porter (1986) e Michalet (1981), Chesnais concluiu que os regimes comerciais impostos pelos países receptores impõem grande influência na atuação da ET, e, como estes sofrem alterações ao longo do tempo, o mesmo ocorre com relação à estratégia das empresas multinacionais.

Nos anos 20, a internacionalização da produção era feita, principalmente, via exportações. Era uma época de comércio intenso, na qual as empresas produziam em apenas um local e a partir dessa fábrica abasteciam várias regiões do globo.

Nas décadas de 50 e 60, surgiram as filiais com enfoque 'multidoméstico'. Essas unidades de produção eram intermediárias e produziam os mesmos produtos que a matriz, atuando de forma autônoma. Eram verdadeiros clones de suas respectivas matrizes porque o contexto da época era de um protecionismo muito grande, onde era interessante a conquista de novos mercados, mas devido às grandes barreiras alfandegárias, era inviável o comércio com as matrizes e mesmo a existência de fornecedores internacionais. Portanto, essas empresas seguiam a estratégia de explorar os mercados domésticos

A partir dos anos 80, com o processo de globalização e com a formação dos blocos regionais – áreas de livre-comércio e uniões alfandegárias –, surgiram as filiais com enfoque 'multirregional'. Com a liberalização de boa parte do comércio mundial e as conseqüentes reduções das tarifas alfandegárias, o comércio intra-empresa – entre as filiais – tornou-se viável, sendo que elas puderam se tornar mais especializadas e aproveitar ganhos de eficiência a partir da interação entre as suas produções. Portanto, essas empresas seguem a estratégia de produção racionalizada, aproveitando da integração internacional.

Segundo Chesnais, existe um outro enfoque que pode vir a se tornar real nas próximas décadas, mas que permanece apenas de forma idealizada no meio acadêmico. São as filiais 'globais', que seriam empresas totalmente especializadas e fortemente controladas por suas matrizes, sendo que estas teriam o papel de ser o centro de decisões financeiras e de permanente arbitragem. Esta forma seria possível com a liberalização total do comércio mundial – fim do protecionismo –, de modo que as empresas se tornassem capazes de aproveitar totalmente a divisão de tarefas mundial entre as filiais.

No Capítulo 3, será analisada a importância da estratégia de globalização/regionalização em alguns setores da economia brasileira, com destaque para o setor automobilístico.

1.5) Impactos dos IDEs nos países hospedeiros

Ao realizar IDE, uma multinacional cria uma relação de longo prazo com o país que recebeu seu investimento. Desse modo, cria-se uma certa interdependência entre o país hospedeiro e o país de origem da ET, sendo que os impactos causados por tal transferência de capital não são apenas imediatos e influem sob diferentes perspectivas.

Esta seção dedica-se ao estudo desses impactos, enumerando as possibilidades mais importantes e também as mais observadas ao longo dos anos. Vale lembrar que esta análise baseia-se em debates ideológicos, sendo que tais impactos podem incidir de forma diferente sobre os diversos países, dadas as especificidades de cada um. No Capítulo 3, ao analisar o caso recente brasileiro, serão expostos os principais impactos dos fluxos de investimento direto estrangeiro na economia doméstica ao longo dos anos 90.

1.5.1 *Impactos sob a perspectiva do balanço de pagamentos*

Os impactos na conta capital do balanço de pagamentos são, inicialmente, positivos, pois se referem à entrada de divisas. Porém, como contrapartida, na conta corrente, as entradas de IDE representam saídas futuras referentes a remessas de lucros, juros e dividendos.

No que se refere ao saldo comercial, o resultado torna-se mais difícil de se prever, tendo que se analisar caso a caso, pois ele dependerá das estratégias adotadas pelas ETs investidoras. Se a motivação do investimento for o mercado doméstico, provavelmente as importações aumentarão e o saldo comercial diminuirá. Se o IDE for realizado com a intenção de utilizar o país hospedeiro como plataforma de exportações para outros mercados mundiais, certamente o saldo comercial aumentará, porque esta estratégia é estruturalmente superavitária para os países recipientes. Estes dois casos,

porém, não esgotam as possibilidades, pois como já foi exposto em seções anteriores, existem outras possíveis estratégias a serem adotadas pelas ETs.

1.5.2 Impactos sob a perspectiva das contas nacionais

Para analisar os impactos sob as contas nacionais, deve-se estudar o investimento de duas diferentes formas: sendo o IDE um investimento com impactos macroeconômicos e o IDE representando uma transferência de propriedade de um ativo já existente.

Analisando o IDE de forma macroeconômica, ele gerará renda que, por sua vez, implicará aumento das importações de acordo com a propensão a importar da economia recipiente e aumento do emprego na mesma. Se este IDE irá gerar exportações no futuro depende do tipo de ativo que está sendo construído, isto é, da estratégia adotada pelas ETs.

Por outro lado, se o IDE representa a transferência de um ativo já existente, por meio de uma fusão ou aquisição, ele não gerará renda para a economia doméstica, a não ser que, posteriormente, sejam realizadas novas inversões.

1.5.3 Impactos sobre o desenvolvimento do país hospedeiro

Para os países hospedeiros, principalmente os países em desenvolvimento, nos quais o capital externo têm sido de grande importância para os avanços obtidos no período pós-guerra, os IDEs criam estruturas mais eficientes, a partir da entrada de grandes corporações com tecnologias e processos mais avançados, e influem diretamente no desenvolvimento desses países. No caso brasileiro, por exemplo, acreditava-se que o IDE seria o motor no qual se basearia a retomada do desenvolvimento sustentado (Barros & Goldenstein, 1997).

Os investimentos externos influem sobre o balanço de pagamentos, a vulnerabilidade externa dos países hospedeiros, a transferência de ativos e as estruturas de concorrência. A seguir, serão analisados os possíveis impactos positivos e negativos sobre estes quatro aspectos que interferem diretamente no desenvolvimento de um país.

1.5.3.1 Transferência de ativos

Segundo a teoria de internacionalização da produção, os IDEs só ocorrem devido à existência de vantagens de propriedade. As ETs investidoras trazem consigo ativos intangíveis de grande importância, tais como marca, tecnologia, financiamentos da matriz, bons relacionamentos com fornecedores e distribuidores, etc., que acabam aumentando a eficiência dos setores em que atuam.

Por outro lado, na maioria dos casos, e, principalmente nos países em desenvolvimento, as ETs não trazem o que possuem de melhor, trazendo apenas o que considera necessário para atuar no novo mercado, ao mesmo tempo em que a própria presença das multinacionais inibe o desenvolvimento de ativos de empresas domésticas, obstaculizando o desenvolvimento local.

1.5.3.2 Balanço de pagamentos

A presença de ETs abre possibilidades de acumulação e de financiamento para a economia hospedeira, já que não se trata de capitais voláteis e, na maioria dos casos, por se tratar de investimentos de risco, só geram remessas de lucros – não gerando expressivas remessas de juros.

Como contrapartida e de modo a aumentar a restrição externa do país hospedeiro, os investimentos externos de uma multinacional são ocasionais e concentrados no tempo, enquanto que as saídas de capital ocorrem indefinidamente e continuamente. Ao mesmo tempo, devido à existência de contratos firmados anteriormente à entrada da empresa no país hospedeiro, pode ocorrer um aumento das importações referente às compras com fornecedores internacionais.

Recentemente, nas privatizações ocorridas em alguns países latino-americanos, ainda existiam algumas garantias de lucros para as multinacionais, por meio dos enormes incentivos fiscais que foram concedidos.

1.5.3.3 Concorrência

A entrada de novas multinacionais aumenta a concorrência dos setores em que atuam, elevando a eficiência dos mesmos e também produzindo impactos no mesmo sentido por diversos pontos da cadeia produtiva. As empresas domésticas ineficientes são

eliminadas com a maior presença do capital estrangeiro, que elevam toda a competitividade dos setores.

Com a globalização, os setores tendem a se tornarem mais concentrados e homogêneos em todos os países, isto é, apenas algumas empresas tendem a prevalecer e a atuar na maioria dos países, os chamados *global players*.

Porém, após a eliminação de pequenas e ineficientes empresas, pode ser que sejam criados novos cartéis e que estes venham a ser ineficientes, ou que surjam poucas inovações posteriores, concentrando o ganho de eficiência apenas no momento de eliminação dos ineficientes.

Outro fator negativo é que o capital em poder de empresas residentes se reduz significativamente, tornando exógeno o centro de tomada de decisões, na medida em que a participação do capital externo cresce em relação ao tamanho das indústrias e mercados.

1.5.3.4 Vulnerabilidade externa

As empresas multinacionais, como já mencionado, impõe a racionalidade econômica e elevam a competitividade das indústrias do país hospedeiro, tornando-o mais capacitado para enfrentar a concorrência no mercado mundial.

Por outro lado, essas empresas possuem interesses diferentes daqueles dos governos dos países hospedeiros, de modo que agem de forma a maximizar seus interesses próprios, mesmo que estes tenham impactos negativos para a economia hospedeira. Por exemplo, o aumento da presença de ETs pode implicar desnacionalização da economia doméstica, sendo que esta não se desenvolveu a ponto de ter suas próprias multinacionais com atuação em outros mercados, de modo a compensar a operação das transnacionais em sua economia, e as estratégias das ETs provavelmente não irão permitir seu desenvolvimento posterior, elevando ainda mais a restrição externa do país hospedeiro.

Portanto, dependendo das estratégias adotadas pelas ETs, a vulnerabilidade externa do país hospedeiro pode aumentar, quando essas empresas agem por interesse próprio, não seguindo os interesses domésticos, ou diminuir, quando os interesses do governo do país hospedeiro e das empresas investidoras convergem.

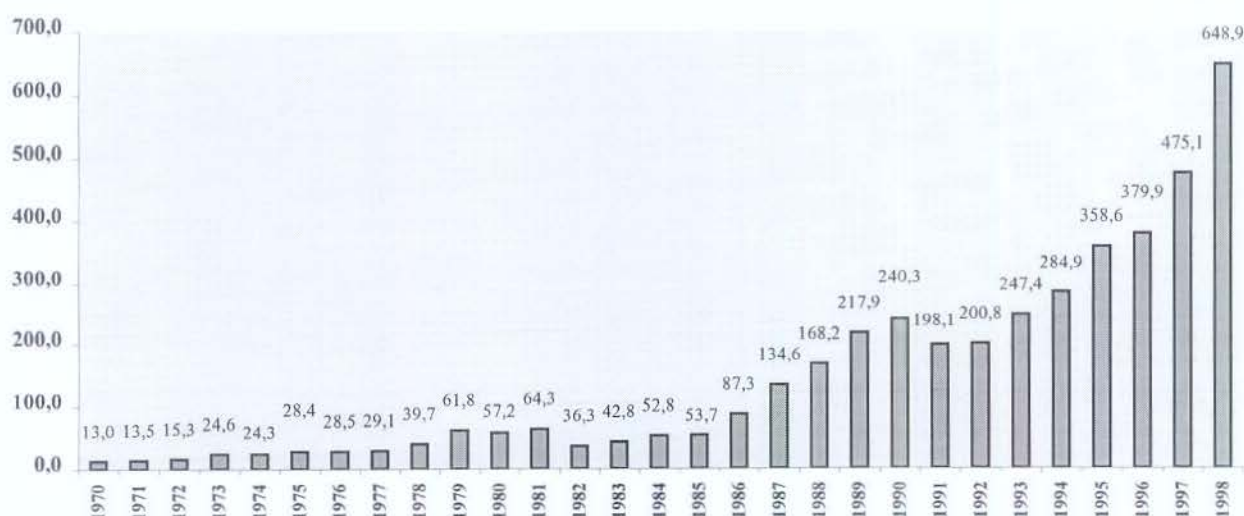
1.6) Panorama Geral dos Fluxos de IDE nos anos 90⁴

O investimento direto internacional firmou-se, durante os anos 90, como um dos principais elementos do processo de globalização atualmente em curso. Os relatórios anuais publicados pela UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development – são considerados as principais peças de análise deste importante elemento, e foca tal estudo nos países em desenvolvimento, o que permitirá uma grande proximidade à análise que será realizada sobre o caso brasileiro no Capítulo 3.

O Gráfico 1.1 mostra o grande crescimento dos fluxos de IDE no mundo nos últimos anos, provando a importância desse tipo de capital tanto para países investidores quanto para países hospedeiros.

Gráfico 1.1

Fluxos internacionais de investimento direto no exterior (outflows), 1970 – 1998
(US\$ bilhões)



Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD.

Elaboração: SOBEET

A seguir, serão expostos alguns resultados publicados pela SOBEET – Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica – sobre os fluxos de investimentos diretos transnacionais no mundo, nos países em desenvolvimento (PEDs) e na América Latina, sendo que nesta última será feita uma análise um pouco mais elaborada.

⁴ Esta seção foi elaborada a partir de relatórios anuais publicados pela UNCTAD, principalmente o *Trade and Development Report (TDR)* de 1999 e os *World Investment Report (WIR)* de 1998 e 1999, além de estudos realizados pela SOBEET a partir dos mesmos.

1.6.1) Principais investidores e receptores de IDE

Segundo o WIR de 1999, da UNCTAD, os investimentos estrangeiros realizados durante os anos 90 continuam fortemente concentrados nos países desenvolvidos, ainda que a participação das economias emergentes venha aumentando. A União Européia é o principal e maior espaço econômico investidor e receptor de capital de longo prazo. De 1992 até 1998, esses países investiram, conjuntamente, US\$ 1,277 trilhão enquanto receberam US\$ 818 bilhões em capital produtivo.

Se o bloco europeu for desagregado e a análise for feita separando os resultados por país, os Estados Unidos retomam a posição de liderança tanto como investidores, quanto receptores de capitais de longo prazo. Apenas em 1998, o capital norte-americano investido no resto do mundo representou mais de 20% dos fluxos internacionais totais.

Dentre os países em desenvolvimento – PEDs –, a China continua sendo a maior hospedeira de IDEs, sendo seguida à distância pelo Brasil. A China é o segundo maior receptor mundial de investimentos estrangeiros diretos, só ficando atrás dos Estados Unidos. O Brasil, segundo maior receptor entre os PEDs, é apenas o nono quando considerados todos os países mundiais. Tais dados podem ser verificados na Tabela 1.1.

Tabela 1.1

IDE – Os maiores receptores do mundo – Fluxos acumulados 1990 – 1998 (US\$ bilhões)

Ranking / País	Valor	Ranking / País	Valor	Ranking / País	Valor
1° Estados Unidos	620	6° Holanda	103	11° Suécia	67
2° China	247	7° Espanha	79	12° Cingapura	61
3° Reino Unido	240	8° Canadá	70	13° Austrália	59
4° França	173	9° Brasil	69	14° Alemanha	41
5° Bélgica/ Luxemburgo	105	10° México	69	15° Malásia	38

Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

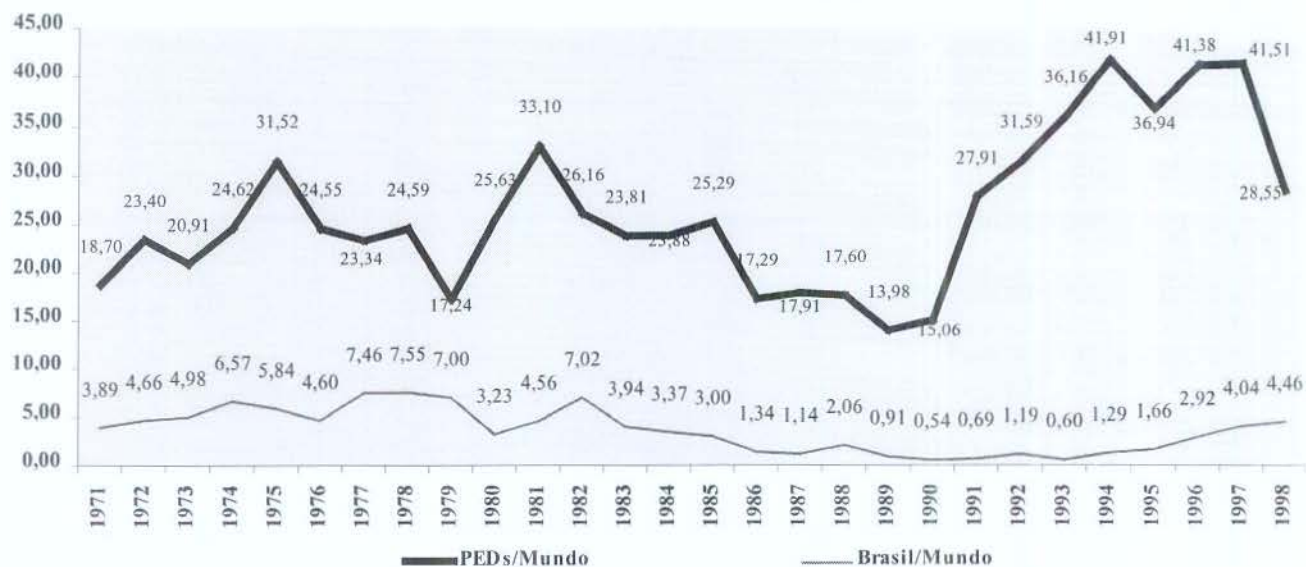
Elaboração: própria

Uma importante tendência verificada nos anos 90 e expressa no Gráfico 1.2 é a crescente participação dos PEDs nos fluxos mundiais de investimentos diretos absorvidos, passando de uma média de 16% nos anos 80 para 28% na última década. Porém, esse montante concentra-se basicamente em dez economias emergentes, principalmente as mais fortes da América Latina – Argentina, Brasil e México – e China. O Gráfico 1.3 e a Tabela 1.2 reforçam a importância da China, puxando todo esse crescimento dos PEDs como grandes receptores de capitais produtivos de longo prazo.

Para tal análise, as economias emergentes foram desagregadas em Ásia emergente sem China, América Latina e a própria China.

Gráfico 1.2

Participação dos PEDs e do Brasil nos fluxos mundiais de IDE absorvidos, 1971–1998 (%)



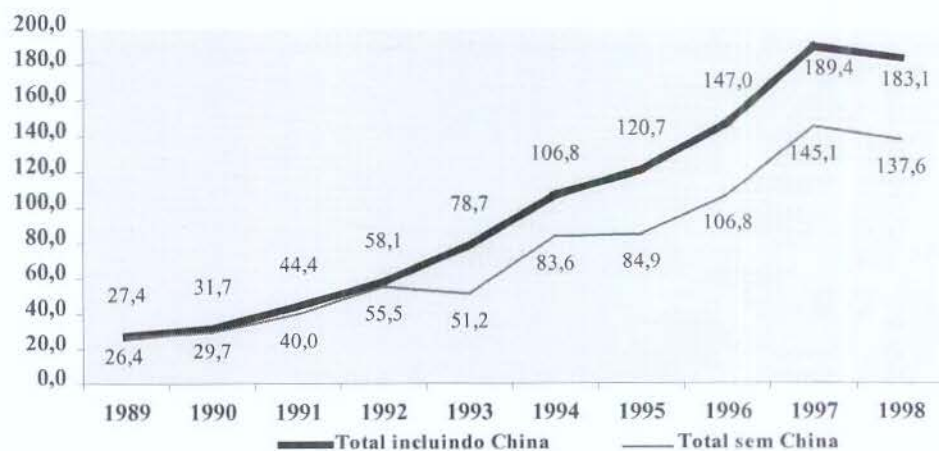
Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: SOBEET

Obs: Estão incluídos no total dos países em desenvolvimento, os países da Europa Central e Oriental e África do Sul, diferentemente da UNCTAD

Gráfico 1.3

Evolução do IDE nos PEDs, 1991 - 1998 (US\$ bilhões)



Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: SOBEET

Obs: Estão incluídos no total dos países em desenvolvimento, os países da Europa Central e Oriental e África do Sul, diferentemente da UNCTAD

Tabela 1.2

**Fluxos de receitas de investimentos diretos para a Ásia e América Latina,
1992 – 1998 (US\$ milhões)**

ano	América Latina	Ásia emergente sem China	China
1992	17.611,0	18.495,0	11.156,0
1993	20.009,0	22.283,0	27.515,0
1994	31.451,0	34.557,0	33.787,0
1995	32.921,0	31.246,0	35.849,0
1996	46.162,0	39.217,0	40.180,0
1997	68.255,0	46.302,0	44.236,0
1998	71.652,0	31.217,0	45.460,0
Total	288.061,0	223.317,0	238.183,0

Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: SOBEET

Grande parte desses recursos voltados aos PEDs destinam-se às operações de fusões e aquisições, mas vale lembrar que a intensificação desse processo vem se dando em nível mundial, como pode ser observado na Tabela 1.3, que indica o crescimento dessas operações em diferentes regiões durante os anos 90.

Tabela 1.3

**Fusões e Aquisições “transfronteira” majoritárias de posição vendedora no mundo,
1990 – 1998 (US\$ milhões e %)**

Ano	Total Mundial (A)	Países Desenvolvidos (B)	C = B/A	PEDs (D)	E = D/A	Brasil (F)	G = F/D	H = F/A
1990	115.637,0	107.128,0	92,64%	8.509,0	7,36%	57,0	0,67%	0,05%
1991	49.062,0	46.535,0	94,85%	2.527,0	5,15%	67,0	2,65%	0,14%
1992	73.769,0	61.611,0	83,52%	12.158,0	16,48%	392,0	3,22%	0,53%
1993	66.812,0	54.933,0	82,22%	11.879,0	17,78%	1.084,0	9,13%	1,62%
1994	109.356,0	96.599,0	88,33%	12.757,0	11,67%	8,0	0,06%	0,01%
1995	140.813,0	127.601,0	90,62%	13.212,0	9,38%	1.458,0	11,04%	1,04%
1996	162.686,0	139.688,0	85,86%	22.998,0	14,14%	3.112,0	13,53%	1,91%
1997	236.216,0	190.060,0	80,46%	46.156,0	19,54%	10.381,0	22,49%	4,39%
1998	410.704,0	361.787,0	88,09%	48.917,0	11,91%	21.282,0	43,51%	5,18%

Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: própria a partir de SOBEET

A participação do Brasil, embora esteja sendo expressada isoladamente nos gráficos e tabelas, só vai ser analisada no Capítulo 3.

1.6.2 O IDE na América Latina

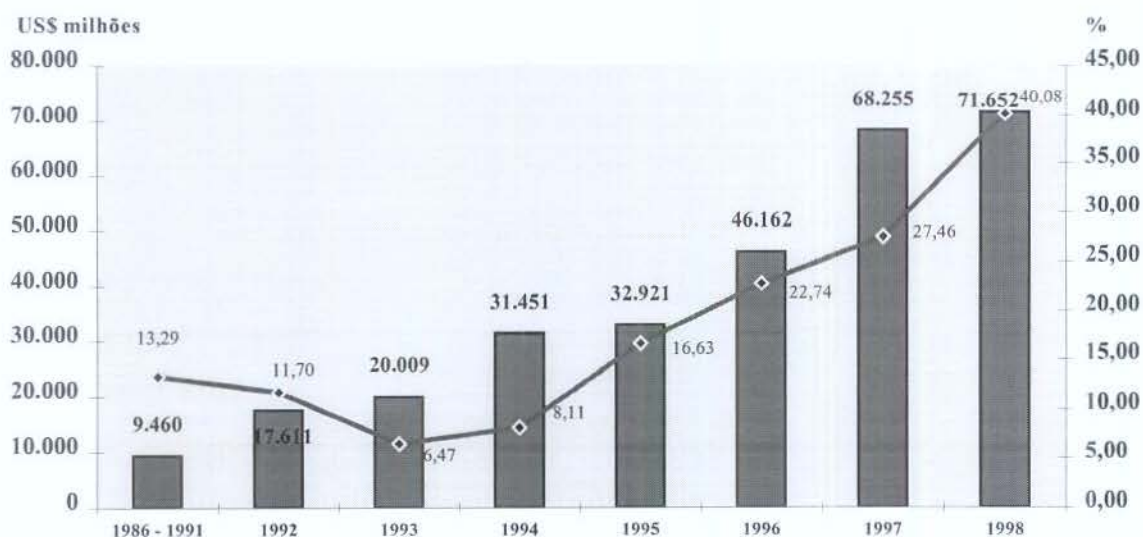
A América Latina, durante os anos 70, recebeu grandes investimentos diretos estrangeiros. Tal situação reverteu-se durante a década seguinte, sendo que, nesse período, os fluxos de IDE concentraram-se entre os países desenvolvidos. Nos anos 90, com a abertura comercial dos países latino-americanos, com a formação do MERCOSUL e com a sobrelíquidez internacional, a região voltou a ser atraente para os investidores internacionais – os investimentos de carteira também se elevaram a uma média de 17% ao ano entre 1988 e 1998 (Gonçalves *et al.*, 1998).

O Gráfico 2.3 mostra a crescente importância da região para os investidores internacionais. A América Latina vem ganhando terreno como região absorvedora de capital de longo prazo e tem tido um crescimento desses fluxos mais acentuado que o da China desde 1995: os fluxos de investimento direto direcionados à América Latina quadruplicaram desde 1992.

Gráfico 1.4

Evolução do IDE na América Latina e participação relativa do Brasil, 1986 – 1998

(US\$ milhões e %)



Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: SOBEET

A formação do MERCOSUL foi fundamental para o crescimento desses fluxos, pois possibilitaram aos investidores internacionais passarem a explorar maiores ganhos de eficiência e ativos estratégicos a partir de uma estratégia de globalização/regionalização de suas filiais, que se tornaram mais especializadas. Em

1998, metade de todos os recursos destinados à América Latina direcionaram-se aos países membros do MERCOSUL, cabendo ao Brasil o papel de grande hospedeiro desses investimentos, como pode ser visto no Gráfico 1.4.

O impacto desses fluxos nos balanços de pagamentos dos países latino-americanos pode ser analisado sobre duas óticas. Na primeira, compara-se apenas as entradas de IDE em um determinado país e as saídas de capital sob as formas de remessas de lucros, pagamentos de *royalties* e juros, etc. Vale ressaltar que as entradas de capital são, normalmente, concentradas no tempo, enquanto que as saídas perduram indefinidamente. Dados apontam que essas saídas vêm crescendo a uma média de 10% ao ano entre 1988 e 1998, o que reduz consideravelmente as vantagens trazidas pelos investimentos internacionais.

Uma segunda visão compara os efeitos do IDE nas exportações e importações de um país. Se os IDEs concentram-se em setores não-comercializáveis – i.e., setor de serviços – ou na exploração do mercado interno do país receptor – ver seção 1.4.2 - provavelmente o impacto sobre o balanço de pagamentos será negativo.

De modo geral, como os investimentos externos diretos direcionados para a América Latina nos últimos anos concentram-se no setor terciário ou na exploração dos mercados internos, o impacto desses fluxos sobre os balanços de pagamentos tem sido negativo durante o período, o que tem contribuído para a obtenção de modestas taxas de crescimento nesses países.

1.7) Conclusões

Neste capítulo foram revisadas algumas das principais proposições teóricas acerca dos investimentos internacionais e da internacionalização da produção, com a intenção de fornecer um embasamento teórico para os estudos que serão realizados nos capítulos posteriores. Foram analisadas as diferenças entre investimentos de portfólio e investimentos diretos estrangeiros, cabendo lembrar que a primeira forma é uma expressão da fé em uma organização já existente e em sua administração, representando envolvimento indireto. De outro lado, o IDE realiza-se com a intenção de aplicar novos recursos e experiência em administração na própria empresa, em outro país que não o seu de origem, representando controle direto sobre as atividades produtivas.

Como o presente trabalho pretende analisar as características da internacionalização produtiva da indústria brasileira nos últimos anos, foram descritas as principais estratégias normalmente adotadas pelas empresas transnacionais quando elas decidem realizar IDE. Também foram apresentadas algumas situações possíveis e os impactos desses fluxos nas economias receptoras, porém, sempre com grande cautela, já que é impossível estabelecer regras definidas sobre tais fluxos, dada a complexidade das variáveis envolvidas.

Finalizando, em um esforço de aproximação à temática dos capítulos posteriores, apresentou-se os traços gerais do comportamento dos fluxos mundiais de IDE, com foco especial às economias emergentes, dentre as quais a brasileira se inclui, tendo por base os resultados apresentados nos relatórios anuais da United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD –, de 1998 e 1999.

2 A participação do IDE na economia nacional - 1955-1990

2.1 Introdução

Neste capítulo, serão expostas as diferentes etapas pelas quais a economia doméstica atravessou, passando de um país primário-exportador para um país industrializado. Dentro desse contexto, que deve ser entendido levando em conta também as movimentações da economia internacional, serão analisados os primeiros ciclos de investimentos internacionais, quais foram suas motivações e seus impactos para a trajetória nacional. Dando continuidade ao estudo da história brasileira, a década de 80 será analisada, expondo os principais fatores que levaram à desaceleração econômica e à retração dos fluxos de IDE direcionados ao Brasil no período. O Gráfico 2.1 mostra as oscilações dos fluxos de investimentos externos durante o período de análise, delimitando os diferentes ciclos que serão estudados neste capítulo e também no próximo.

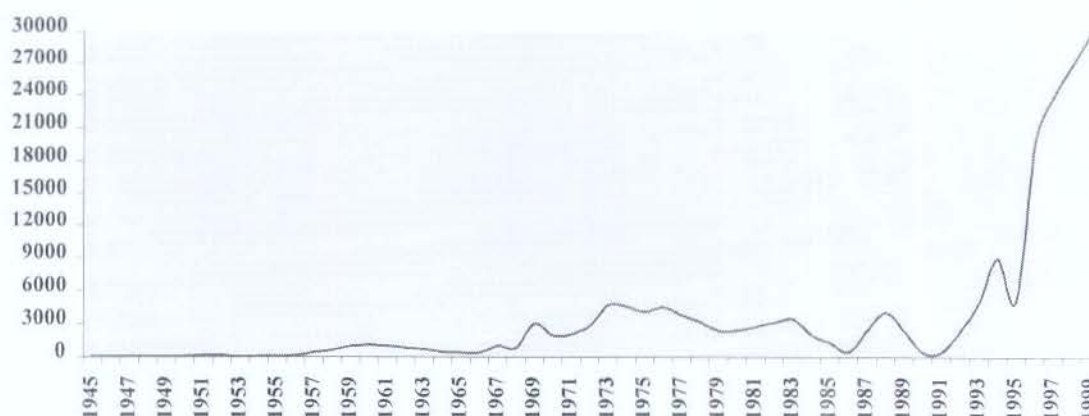
Um dos principais fatores de deflagração da fase de recuperação foi o dinamismo da demanda de bens de consumo duráveis. Por sua vez, o rápido e contínuo crescimento do investimento exerceu efeitos aceleradores vigorosos sobre a demanda de bens de capital e conjuntamente com a expansão dos bens de consumo duráveis, sobre a demanda de bens intermediários. No que se refere aos bens de capital, a parte principal dos efeitos aceleradores, até 1969, canalizou-se para o exterior. A partir de 1970, no entanto, a produção nacional cresceu a taxas tão elevadas quanto as importações correspondentes.

O período que se estende de 1955 até o início dos anos 80 deve ser subdividido em três etapas, visando uma melhor compreensão das características específicas de cada subperíodo. O primeira fase a ser estudada refere-se ao período do Plano de Metas – 1956/1961 –, realizado durante o governo Kubitschek, quando as empresas transnacionais participaram ativamente do modelo de *industrialização por substituição de importações* – ISI.

O segundo período a ser analisado refere-se ao “milagre” econômico, pelo qual o país passou entre 1967 e 1973. Nestes anos, caracterizados por enormes taxas de crescimento do PIB nacional, o capital estrangeiro ingressou de forma significativa na economia doméstica, ainda que tais fluxos tenham sido motivados por razões totalmente diversas daquelas verificadas no período anterior.

Gráfico 2.1

Ciclos dos fluxos de IDE para o Brasil, 1946 – 1999 (US\$ milhões de 1997)



Fonte: Boletim do Banco Central - BACEN

Elaboração: própria, adaptado de MORAES, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*

Durante meados dos anos 70 até o início dos anos 80, vários fatores exógenos (choques do petróleo) e endógenos (tais como grandes desequilíbrios no balanço de pagamento) contribuíram para que o país perdesse atratividade para os investidores internacionais, ainda que o capital estrangeiro tenha desempenhado importantes funções neste período, que ficou caracterizado como o terceiro ciclo de investimentos diretos estrangeiros no Brasil.

Dando continuidade ao estudo da história brasileira, a década de 80 será analisada, expondo os principais fatores que levaram à desaceleração econômica, a crise da dívida e a retração dos fluxos de IDE direcionados ao Brasil no período.

O próximo capítulo irá estudar a retomada do crescimento sustentado, ocorrida durante os anos 90, seus elementos condicionantes e suas consequências de curto e longo prazos.

2.2 Os primeiros ciclos de IDE no Brasil – 1955/1980

2.2.1 *O IDE no primeiro ciclo do modelo de industrialização por substituição de importações (ISI)*

Durante a segunda metade da década de 50 e início dos anos 60, o processo de industrialização nacional contou com uma política governamental dirigida para a

substituição de importações de produtos industriais nos setores de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital. Era prioridade a instalação de indústrias tais como: automobilística, química e metalúrgica (Moraes, 1999).

No tripé em que se baseou a industrialização brasileira do período, formado pelas empresas do Estado, do capital privado nacional e do capital estrangeiro, a estas coube compartilhar com as empresas estatais o papel de principal protagonista. Começaram, portanto, a migrar investimentos externos diretos para o Brasil, devido ao rápido dinamismo com que o mercado interno vinha crescendo – forte êxodo rural nos anos anteriores – e, também, por causa da aplicação de leis que visavam proibir a importação de certos bens – estes deveriam passar a ser fabricados internamente. O salto da indústria brasileira na direção dos ramos manufatureiros “pesados” de bens de produção e de consumo duráveis é inseparável da penetração das empresas transnacionais no setor (Serra, 1981).

Foi durante o período do Plano de Metas que o país caminhou para etapas mais avançadas da industrialização moderna. Para tanto, um conjunto de fatores e de medidas adotadas contribuíram para a notável trajetória expansionista vivida na época – o produto industrial nacional cresceu a uma média de 11% ao ano entre 1956 e 1961. Algumas condições relevantes para o presente trabalho foram (Serra, 1981):

- a entrada maciça de capital estrangeiro na produção de bens manufaturados destinados ao mercado interno;
- as políticas fortemente protecionistas em relação à indústria doméstica e de apoio à substituição de importações;
- os investimentos estatais, seja na infra-estrutura de energia e transportes, ou diretamente na produção de insumos básicos;
- a base relativamente ampla do mercado interno, aumentada significativamente nos anos 30;
- os fortes incentivos e subsídios fiscais, creditícios e cambiais ao investimento privado nacional na indústria – ‘perna’ mais frágil do tripé.

Um exemplo de política protecionista pode ser vista na intensa adoção da “Lei dos Similares”, estabelecida em 1911, porém não rigidamente seguida até o pós-guerra, durante os anos 50, restringindo as importações de produtos com substitutos fabricados no país. Essa lei não protegia apenas os produtos finais, isto é, a medida que o processo de industrialização prosseguia, a lei era aplicada também para produtos intermediários, de forma a encorajar a **integração vertical**, forçando os IDEs a serem mais volumosos, ou,

no caso de não haver verticalização, os fornecedores dessas empresas seriam induzidos a investirem no Brasil, aumentando a produção interna (Moraes, 1999).

A SUMOC – Superintendência da Moeda e do Crédito –, em 1955, criou a Instrução 113, que permitia às empresas estrangeiras sediadas no país importarem máquinas e equipamentos sem cobertura cambial, sempre que as autoridades governamentais estimassem ‘conveniente para o desenvolvimento do país’. Esse recurso foi criado não exclusivamente para atrair investimentos estrangeiros em setores de tecnologia mais complexas. Do ponto de vista da política econômica, a Instrução 113 parecia permitir contornar os problemas de balanço de pagamentos para a importação de máquinas e equipamentos. Para as empresas estrangeiras garantia a exploração de um mercado de razoáveis dimensões, porém relativamente fechado às importações de seus produtos devido à escassez de divisas (Serra, 1981).

A aplicação de leis e instruções como estas permitiu o aumento da produção das empresas nacionais e estimulou o ingresso de ETs no país, via IDE, pois provocava nestas um medo de exclusão completa do mercado de produtos que antes eram exportados para o Brasil e “impeliu as companhias americanas a preservarem sua posição no mercado através da construção de fábricas locais” (Moraes, 1999:78).

Outra característica marcante do período foram as várias modificações realizadas no regime cambial, afetando de diferentes formas os fluxos de IDE ingressantes na economia doméstica. Em 1953, estabelece-se um sistema de taxas múltiplas de câmbio, sendo que as importações ficaram divididas em diversas categorias, com diferentes taxas cambiais. As importações ‘preferenciais’ – trigo, papel de imprensa e derivados de petróleo – eram mais baratas do que as importações de bens ‘supérfluos’ (Moraes, 1999).

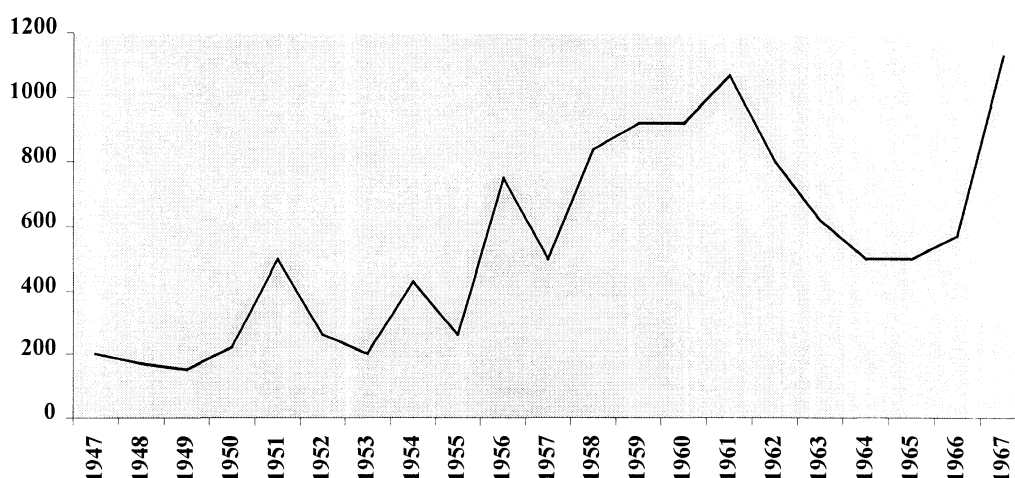
Para os bens de capital, as importações podiam ser realizadas ‘sem cobertura cambial’, porém o valor das importações deveriam ser convertidos em participação no capital, em moeda local, das subsidiárias brasileiras. Com esse tratamento preferencial, durante o Plano de Metas, o Brasil deixou de gastar divisas com as importações de máquinas e equipamentos (Moraes, 1999).

Em 1957, o sistema cambial foi novamente reformulado. Diminuíram as categorias de importação para apenas duas – geral e especial. A novidade foram as tarifas de importação – *ad valorem* –, variando de zero a 150% para os produtos com similar nacional (Moraes, 1999).

Esse forte protecionismo adotado no período elevou o preço dos produtos fabricados internamente, o que possibilitava elevadas taxas de lucratividade para a produção ‘orientada para dentro’. Apesar deste fato, o fluxo de IDE nesta fase do modelo de ISI não parece ter sido motivado pelos diferenciais das taxas de retorno entre o Brasil e o exterior. As restrições impostas às exportações para o Brasil levaram as ETs a aproveitarem as suas ‘vantagens específicas’ de organização, tecnologia, acesso a capitais e diferenciação de produtos. As ETs utilizaram o IDE para ‘saltar barreiras protecionistas’ e adquirir parcelas do já significativo mercado nacional (Moraes, 1999). O Gráfico 2.2 mostra o grande crescimento dos fluxos de investimento direto estrangeiro durante o primeiro ciclo do modelo ISI – 1947/1967. Nitidamente, no período que corresponde à administração de JK, o crescimento foi mais acentuado.

Gráfico 2.2

Fluxos de IDE do primeiro ciclo da ISI no Brasil, 1947 - 1967



Fonte: Boletim do Banco Central - BACEN

Elaboração: própria, adaptado de MORAES, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*

Existem outras vertentes acadêmicas que avaliam o período de uma forma diferente. Esses autores concordam que, em partes, o fluxo de investimento direto estrangeiro foi motivado pela necessidade de serem superadas as barreiras contra as importações. Porém, com os preços domésticos mais elevados do que aqueles vigentes no mercado internacional – existiam fortes subsídios às exportações –, as empresas estrangeiras podiam obter grande lucratividade, operando em escalas pouco competitivas – em relação ao mercado mundial –, pois não existiam incentivos para que seus custos fossem reduzidos ou que suas linhas de produção fossem atualizadas. Esses fatos associados ao forte viés antiexportador no regime, criaram uma indústria nacional pouco

integrada ao comércio internacional. A principal motivação que trazia as ETs para o mercado brasileiro foi, para estes economistas, a alta rentabilidade que poderia ser obtida neste cenário de proteção indiscriminada (Moreira, 1999a).

Segundo autores⁵ que estudaram a fundo o comércio internacional, a maior e mais simples motivação para a produção manufatureira no exterior é o desejo de assegurar ou manter um ponto de apoio num mercado geralmente atrativo onde as políticas governamentais não permitem ou tornam onerosa outra forma de atingir esse objetivo a não ser pelo investimento externo direto.

2.2.1.1 Avaliação do período

Talvez o aspecto que mereça mais destaque na fase de crescimento associada à implementação do Plano de Metas tenha sido o elevado grau de complementaridade dos investimentos nos grandes projetos. Neste sentido, é importante lembrar que tanto os projetos de bens de capital como os de insumos básicos adiantaram-se à chamada demanda derivada direta ou indireta, que poderia resultar da produção de bens de consumo duráveis (Serra, 1981:94).

Essa primeira fase do modelo de substituição de importações saturou-se já no início dos anos 60, quando podia ser facilmente observado que a composição da produção nacional havia passado de uma produção agrícola para a exportação – modelo primário-exportador – para uma produção industrial de ‘bens de consumo duráveis’ para o mercado doméstico (Serra, 1981).

De acordo com Moreira (1999a), a proteção indiscriminada do período resultou em linhas de produção extremamente diversificadas – resultado das restrições à especialização impostas pelos limites do mercado doméstico, somadas às oportunidades oferecidas pela falta de concorrência internacional – e elevado grau de integração vertical, como contrapartida às exigências dos índices de nacionalização, que impediam as empresas de se beneficiarem de ganhos de especialização (Moreira, 1999a:04).

Portanto, durante o período, fluxos volumosos – para a época – de IDE direcionaram-se para a economia nacional, trazendo grandes aumentos na renda de curto prazo, porém, ao mesmo tempo, aumentavam as obrigações futuras referentes às remessas de lucros para o exterior. O processo de ISI, baseado na proteção, induziu a

⁵ Dentre os mais conhecidos, pode-se citar: Paul Krugman (1999) *Economia Internacional: Teoria e Política* e John Dunning (1988) *Explaining International Production*.

produção no país por empresas estrangeiras para satisfazer a demanda antes satisfeita pelas importações. Neste ciclo, destacaram-se os setores de material de transporte, química, mecânica e metalúrgica (Moraes, 1999).

Os anos seguintes ao Plano de Metas – 1962 a 1967 - foram marcados por uma forte desaceleração das taxas de crescimento econômico nacional. Neste período, foram adotadas políticas de estabilização, na tentativa de controlar a inflação que vinha aumentando muito nos últimos anos, devido ao forte endividamento externo do período anterior (Serra, 1981).

2.2.2 O ‘milagre’ econômico – 1967/1973

“O segundo ciclo de investimentos diretos no Brasil – 1967/1973 – é caracterizado por um aumento do estoque de capital estrangeiro na indústria de mais de quatro vezes e meia; a participação do estoque de IDE no capital industrial passou de 18,9% para 28,6%” (Moraes, 1999:87)⁶. Tal fato pode ser observado no Gráfico 2.3, que analisa o desempenho do IDE ano a ano durante esta fase da industrialização nacional.

O período do ‘milagre’ ficou marcado por apresentar elevadas taxas de crescimento do PIB e da produção industrial – média de 10,2% ao ano. Em 1967, o governo reverteu as políticas monetária e creditícia contracionistas, praticadas desde o início da década e, em 1968, foi inaugurado um novo regime cambial de minidesvalorizações, que acabaram com os longos períodos de sobrevalorização cambial que estimulavam as importações (Moraes, 1999).

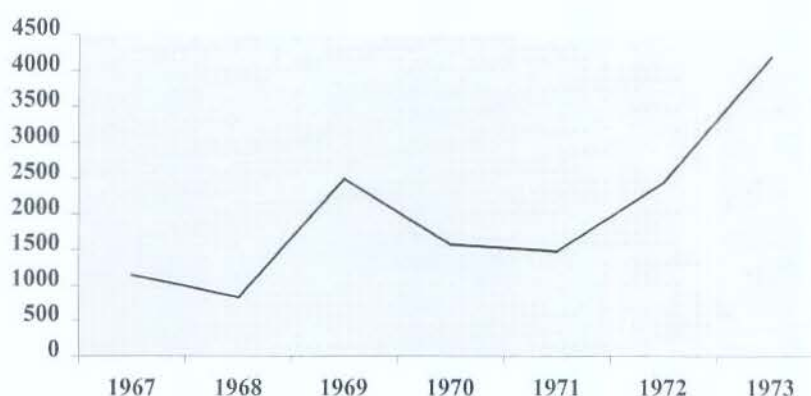
Assim como no ciclo anterior de crescimento – 1956/1961 –, nos anos do ‘milagre’ os setores mais dinâmicos também foram o de bens de consumo duráveis e o de bens de capital. No entanto, as modificações estruturais da economia foram muito menos acentuadas que no período do Plano de Metas. Por outro lado, durante a segunda fase expansiva, o rápido crescimento econômico esteve associado a uma grande abertura comercial para o exterior – a substituição de importações foi abandonada neste momento da história nacional. Essa abertura externa somente foi viável devido a um rápido crescimento das exportações, cujo volume mais que dobrou, e ao abundante fluxo de financiamento externo – possibilitando um forte crescimento sustentado (Serra, 1981).

⁶ Os fluxos reais de IDE passaram de um patamar de US\$ 1 bilhão, em 1967, para mais de US\$ 4,5 bilhões, em 1973, caracterizando outro ciclo de crescimento de IDE.

Com o viés antiexportador do modelo ISI revertido, foram reduzidas as tarifas para a importação de máquinas e equipamentos sem similar nacional, beneficiando as importações das ETs. Os incentivos às exportações visaram diminuir a capacidade ociosa existente na indústria nacional, promovendo um crescimento da produção doméstica. Com esses benefícios, algumas ETs ingressaram no Brasil apenas para utilizá-lo como plataforma de exportação de seus produtos (Moraes, 1999).

Gráfico 2.3

Fluxos de IDE no ciclo do 'milagre econômico', 1967 – 1973 (US\$ milhões de 1997)



Fonte: Boletim do Banco Central – BACEN

Elaboração: própria, adaptado de MORAES, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*

Mesmo com este novo incentivo para as empresas transnacionais, estudos sobre o período constataram que, embora a participação das ETs, em relação às exportações totais, tenha sido elevada, o 'coeficiente exportação/vendas' foi reduzido, o que indica que essas organizações continuavam voltadas, prioritariamente, para o mercado interno (Moraes, 1999).

Outro fato que pode ser observado com base na Tabela 2.1, que mostra a taxa de crescimento médio de cada setor durante o 'milagre' e as respectivas participações de empresas multinacionais nesses setores, é que essas empresas possuíam participação majoritária nos setores mais dinâmicos do período.

Um dos principais fatores de deflagração da fase de recuperação foi o dinamismo da demanda de bens de consumo duráveis. Por sua vez, o rápido e contínuo crescimento do investimento exerceu efeitos aceleradores vigorosos sobre a demanda de bens de capital e, conjuntamente com a expansão dos bens de consumo duráveis, sobre a demanda de bens intermediários. No que se refere aos bens de capital, a parte principal dos efeitos aceleradores até 1969 canalizou-se para o exterior. A partir de 1970, no

entanto, a produção nacional cresceu a taxas tão elevadas quanto as importações correspondentes (Moraes, 1999).

Tabela 2.1

Taxas de crescimento anuais médias e participação setorial das ETs, 1966-1973

Setor	Taxas de Crescimento	Participação das ETs
Minerais não-metálicos	11,3	59,72
Metalurgia	10,3	26,5
Mecânica	16,2	74,65
Material elétrico	14,7	76,16
Material de transporte	14,7	96,44
Madeiras	9,7	17,59
Papel e papelão	8	37,05
Mobiliário	-2,5	0
Borracha	12,1	66,1
Couros e peles	6,4	---
Química	12,6	51,12
Plásticos	12	70,13
Perfumaria	13,7	3,3
Têxtil	3,7	37,88
Vestuário	6	49,71
Alimentos	9,3	53,84
Bebidas	5,4	14,65
Fumo	5,8	99,9

Fonte: Von-Doellinger, C. & Cavalcanti, L (1975) *Empresas multinacionais na indústria brasileira e* SUZIGAN, W., et al. (1974) *Crescimento industrial no Brasil: Incentivos e desempenho recente* in Moraes, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*.

2.2.2.1 Avaliação do período

Durante os anos que corresponderam ao 'milagre' econômico brasileiro, a economia doméstica cresceu a taxas elevadíssimas, sendo que o capital estrangeiro, mais uma vez, contribuiu de forma decisiva para tal desempenho.

As empresas multinacionais que realizaram IDE no Brasil foram motivadas pelas políticas de minidesvalorizações e pela abertura comercial, realizadas pelo segundo governo militar, que incentivaram a produção doméstica voltada para exportação. Mesmo assim, o mercado interno continuou sendo um poderoso fator de atração para novos

investimentos internacionais. Foram extintas várias restrições, tanto às exportações, quanto às importações.

Uma das características mais marcantes desse ciclo expansivo consistiu nas desproporções inter e intra-setoriais do crescimento. Na indústria, ocorreu um considerável atraso na produção de bens de produção – máquinas, equipamentos e bens intermediários – com relação ao setor de bens de consumo duráveis, não-duráveis e da construção civil. Essa desproporção foi viabilizada pelo acelerado crescimento das importações de bens intermediários – por exemplo o petróleo – e de capital em proporção muito superior à produção industrial (Serra, 1981).

Nos últimos dois anos de crescimento, os problemas no balanço de pagamentos já eram evidentes e as inconsistências da estrutura econômica brasileira não podiam ser revertidas no curto prazo, de modo que o prolongamento do ciclo expansivo exerceria inevitavelmente fortes efeitos aceleradores sobre a demanda de importações (Serra, 1981).

Em 1972, o financiamento externo começou a tornar-se mais escasso, elevando - e muito - a inflação interna. Outro fator que foi determinante para a inflexão da curva inflacionária a partir de 1973 foi a inflação mundial, que exerceu uma dupla pressão sobre os preços domésticos, via importações e via exportações (Serra, 1981).

Nesse contexto, o primeiro choque do petróleo, ocorrido em 1973, incidiu sobre uma situação de preços e de balanço de pagamentos tendencialmente vulnerável, de modo que a desaceleração e mudanças na política econômica tornaram-se necessárias.

2.2.3 *A desaceleração econômica e o segundo ciclo do modelo ISI – 1974/1979*

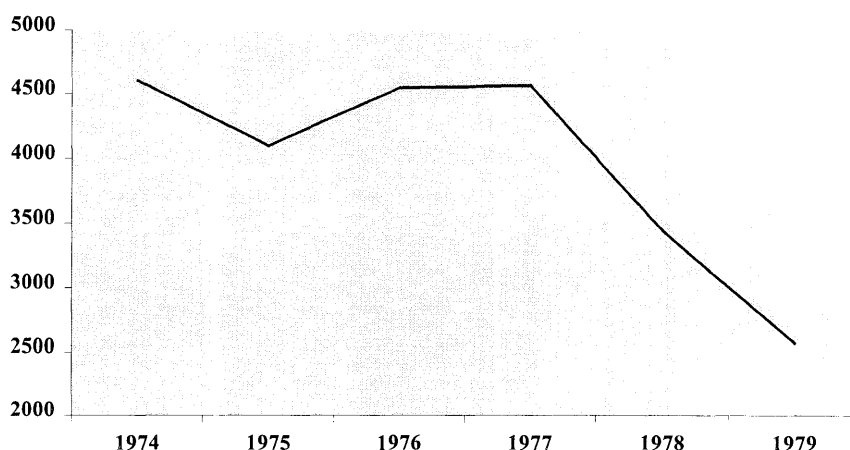
A partir de meados de 1974, o recrudescimento da inflação, que vinha ocorrendo nos últimos anos, passou a ser acompanhado por um forte declínio do ritmo de expansão da economia. A especificidade desse período foi que, ao contrário do que afirmariam as teorias do ciclo baseadas nas flutuações do investimento, o declínio de 1973 para 1974 foi acompanhado de uma significativa elevação da taxa de investimentos – essa taxa superou, e muito, a taxa de crescimento do PIB nos anos seguintes (Serra, 1981). Paradoxalmente, observou-se, a partir de 1973, uma queda muito acentuada nos fluxos reais de investimento direto estrangeiro na economia doméstica, sendo que a

grande maioria dos capitais estrangeiros que se voltaram para o Brasil eram sob a forma de empréstimos, o que reflete as condições internacionais criadas com o primeiro **choque do petróleo** (Moraes, 1999).

O Gráfico 2.4 mostra como a preferência de capitais externos sob a forma de empréstimos, em conjunto com outras especificidades deste período, representou uma forte desaceleração dos fluxos de investimento direto estrangeiro voltados para a economia doméstica.

Gráfico 2.4

Fluxos de IDE no segundo ciclo da ISI, 1974 – 1979 (US\$ milhões de 1997)



Fonte: Boletim do Banco Central – BACEN

Elaboração: própria, adaptado de MORAES, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*

Em novembro de 1973, os países membros da OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo – elevaram em mais de 300% o preço de sua *commodity*. Na época, o consumo brasileiro dependia em mais de 80% de importações, sendo que os déficits comerciais passaram a ser inevitáveis desde então (Moraes, 1999).

Para se ajustar a essa situação internacional, a nova administração Geisel decidiu perseguir taxas contínuas de crescimento, reduzindo as reservas de divisas estrangeiras e aumentando a dívida externa. A estratégia de ‘crescimento-com-endividamento’ foi a escolhida, contando com o financiamento externo abundante e barato existente no mercado financeiro internacional. O Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento – II PND – para o período 1975/1979 estabeleceu objetivos e metas de reação ao primeiro choque do petróleo (Moraes, 1999).

A política de curto prazo de expansão e contração ficou conhecida como política de *stop-and-go*. A política de minidesvalorizações foi mantida, porém, neste

momento, foram impostas novas restrições às importações, iniciando uma nova fase para o modelo de industrialização por substituição de importações (Moraes, 1999).

Enquanto o modelo ISI dos anos 50 implantou no Brasil a indústria produtora de bens de consumo e duráveis e parcialmente a indústria de base, sendo caracterizado por um processo de diversificação do aparelho produtivo nacional, situado, predominantemente, nos últimos estágios da produção, a substituição de importações dos anos 70, por outro lado, ocorreu principalmente no campo de 'insumos básicos' e, em menor medida, no setor de 'bens de capital' (Moraes, 1999).

A substituição de importações de bens finais, que ocorrera no primeiro ciclo do modelo ISI, tende a piorar a situação do balanço de pagamentos, pois incentiva a importação de produtos similares e de insumos dos produtos nacionais não disponíveis no país. O ciclo de substituição de importações de 'bens intermediários', finalizado no início dos anos 80, por outro lado, tende a melhorar a balança comercial (Moraes, 1999).

O II PND foi, sem dúvida, o mais importante e concentrado esforço do Estado desde o Plano de Metas no sentido de promover modificações estruturais na economia nacional. Em 1974 e 1975, esse plano conseguiu ótimos resultados na substituição de importações de bens intermediários e no impulso à indústria doméstica de bens de capital. Porém, a partir de 1976, o II PND foi parcialmente desativado, devido fundamentalmente à adoção de uma política antiinflacionária de natureza contencionista, o que forçava a redução das taxas de investimento realizadas pelo Estado (Serra, 1981).

A ausência de participação direta das empresas estrangeiras nesse ciclo deve-se ao fato de que os investimentos no setor de bens intermediários exigiam vultosos montantes de capital e longos prazos de maturação, além de que ofereciam baixos retornos. Esses investimentos eram imprescindíveis para a continuidade da industrialização nacional e tiveram como sustentáculo o setor público – governo e empresas estatais. A participação das ETs no período restringiu-se a empreendimentos conjuntos – *joint ventures* – com empresas estatais, voltados sobretudo para os projetos de exportação (Moraes, 1999 e Serra, 1981).

2.2.3.1 Avaliação do período

“A inflexão observada na economia doméstica a partir de meados de 1973 não se deveu a problemas de demanda pelo lado do investimento agregado nem por

restrições de oferta de importações. As dificuldades surgiram pelo lado da demanda de bens de consumo não-duráveis e duráveis” (Serra, 1981:114).

Nesse momento, a desaceleração econômica foi visível, porém tal fato esteve longe de configurar uma situação depressiva, pois o crescimento médio do PIB superou ligeiramente os 7% ao ano, taxa que corresponde à tendência histórica do pós-guerra, significativamente mais elevada que a correspondente às economias não-exportadoras de petróleo, desenvolvidas ou subdesenvolvidas (Serra, 1981).

Foi implantado o II Plano Nacional de Desenvolvimento, na tentativa de manter as taxas de crescimento do período anterior. Foi adotada a estratégia de ‘crescimento-com-endividamento’, com forte financiamento externo. Os fluxos de capitais externos passaram a ser, predominantemente, sob a forma de empréstimos, sendo que os investimentos diretos estrangeiros reduziram-se bastante, devido às baixas taxas de retorno que estavam associadas a grandes investimentos com longos prazos de maturação (Moraes, 1999 e Serra, 1981).

Os resultados do período, embora ficassem longe daqueles preestabelecidos pelo governo Geisel – 1974/1979 –, significaram um avanço substancial, expresso em uma redução do coeficiente importado de máquinas e equipamentos nos projetos de investimentos e no consumo aparente destes produtos – 26% para 19% entre 1973 e 1979 (Serra, 1981).

Em 1979, o segundo choque do petróleo e a alta dos juros internacionais, resultado de políticas liberais adotadas pelos Estados Unidos e pela Inglaterra, resultaram em crise profunda na economia nacional que se estendeu por toda a década de 80 – que ficou conhecida como a *década perdida*, objeto da seção 2.4.

2.3 Balanço geral do período 1955/1980 para as ETs⁷

No ‘tripé’ em que se baseou a industrialização brasileira desde meados dos anos 50, formado pelas empresas do Estado, de capital privado nacional e de capital estrangeiro, a estas últimas coube compartilhar com as empresas estatais o papel de principal protagonista, como mencionado anteriormente. O salto da indústria brasileira na

⁷ Esta seção está amplamente baseada na avaliação de José Serra apresentada em seu artigo *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira no pós-guerra*, apresentado no livro *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*, organizado por Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo e Renata Coutinho.

direção dos ramos manufatureiros 'pesados' de bens de produção e de consumo duráveis é inseparável da penetração das empresas transnacionais no setor.

Em termos resumidos, as principais características resultantes do processo de 'transnacionalização' da indústria nessas duas décadas e meia são as seguintes (Serra, 1981:83-85):

- as empresas transnacionais concentram-se principalmente na indústria de transformação, onde controlam mais de 30% do estoque de capital do setor. Das 1.000 maiores empresas do país – por volume de vendas em 1974 – aproximadamente 2/3 são industriais; entre elas, as ETs equivaliam a 12% do total, 50% do valor das vendas e 43% do estoque de capital;
- dentro da indústria, as ETs concentram-se nos subsetores mais dinâmicos. Em 1970, entre as empresas líderes, as ETs dominavam a produção de bens de consumo duráveis – 85% das vendas – e participavam majoritariamente na produção de bens de capital – 57% das vendas. Mesmo nos dois outros subsetores – bens de consumo não-duráveis e bens intermediários –, sua participação era significativa – 43% e 37%, respectivamente;
- as ETs operam com escalas de produção, intensidade de capital, grau de oligopolização, complexidade tecnológica e produtividade mais elevadas do que as empresas nacionais. Predominam também na exportação de produtos manufaturados;
- até meados dos anos 50 predominavam as ETs de origem norte-americana. Posteriormente, observa-se uma significativa diversificação dos países de origem, adquirindo importância as empresas alemãs, japonesas e suíças, ainda que as ETs dos Estados Unidos continuem detendo a maioria em confronto com qualquer país isolado;
- para atenuar possíveis conflitos entre a expansão das ETs e os 'interesses nacionais' concorreram as seguintes circunstâncias:
 - o alto grau de complementaridade entre as atividades das ETs e das empresas privadas nacionais do setor industrial. Esse foi o caso típico da indústria automobilística e da indústria de componentes – autopeças. A complementaridade é mais óbvia em relação ao conjunto da economia pois, apesar de crescente, é ainda reduzida a participação do capital estrangeiro na construção civil, no sistema financeiro, na prestação de serviços, na agricultura e na mineração;
 - a tendência observada desde fins dos anos 60 de associação das ETs com as empresas nacionais, privadas ou estatais. No caso das empresas privadas –

nacionais – essa associação aparece como atraente do ponto de vista tecnológico *latu sensu* - incluindo a diferenciação de produtos, marcas e *marketing* -, financeiro e de garantia de mercados para exportação. Com relação às estatais este último aspecto parece ser o predominante;

- as dificuldades do balanço de pagamentos constituem um fator persuasivo na justificação de uma política governamental permissiva em relação às ETs. Por outro lado, o único período de bonança prolongada do setor externo – 1968/1973 - foi simultâneo com uma rápida aceleração do crescimento, desfrutada amplamente pelas empresas privadas nacionais, o que amenizou os possíveis conflitos com as ETs;

- finalmente, cabe assinalar a importância crucial e habitualmente desconsiderada da relativa fragmentação de interesse das ETs, que provêm de países distintos, atuam em setores industriais diferentes, obedecem a uma dinâmica de acumulação diferente e não reagem da mesma forma em face das conjunturas econômicas favoráveis ou adversas ou a controles e limitações impostos pela política econômica governamental. A referida fragmentação tem como contrapartida a multiplicidade e a diferenciação dos nexos das ETs com as empresas brasileiras – privadas ou estatais -, fragmentando também os interesses nacionais frente ao capital estrangeiro.

Como pôde ser observado, o longo ciclo expansivo vivido pela economia brasileira no pós-guerra deveu-se, em grande parte, ao contexto internacional, que também era de crescimento. A participação do capital externo foi crucial, seja sob a forma de investimento direto estrangeiro ou sob a forma de empréstimos. Seus impactos negativos na balança comercial ou no que tange ao endividamento externo foram minimizados pelas altas taxas de crescimento da produção industrial obtidas durante o período. Pode-se dizer que o Brasil viveu um período de **crescimento sustentado**.

Na próxima seção, será apontado que essa situação alterou-se nos anos 80, quando, devido às condições internacionais e como reflexo de políticas econômicas anteriores, o Brasil tornou-se um exportador líquido de capitais, permanecendo estagnado ao longo de toda a década.

No próximo capítulo, será analisada a década de 90, quando foram recriadas condições para um novo crescimento sustentado, porém dentro de um contexto internacional totalmente diferente. Serão expostas as motivações que levaram os investidores internacionais a realizarem maciçamente IDE na economia doméstica, suas

características principais e quais conseqüências este novo ciclo poderá trazer para o país no curto e no longo prazos.

2.4 Anos 80: a década 'perdida'⁸

A queda do ritmo de crescimento verificada na economia brasileira durante os anos 80 pode ser entendida como o esgotamento de um padrão que conferiu impressionante dinamismo ao longo de todo o período da moderna industrialização, particularmente após meados dos anos 50.

Obviamente, as características do período devem ser entendidas como resultado de políticas adotadas tanto no âmbito doméstico quanto no plano internacional. No que se refere às características internas, verificou-se durante o período forte estagnação do produto interno bruto, com alternâncias de ciclos breves de recessão e crescimento, em torno de uma taxa de crescimento sempre próxima ao aumento da população e uma redução absoluta das taxas de investimentos, iniciando um clima de profunda incerteza e ausência de um padrão de crescimento sustentado. Complementando este cenário adverso, a partir de 1983, o Brasil passou a ser exportador líquido de capitais.

No plano internacional, observaram-se o segundo choque do petróleo e a mudança nas políticas adotadas por Estados Unidos e Inglaterra, elevando substancialmente as taxas de juros internacionais e, conseqüentemente, reduzindo a disponibilidade de capitais no mercado financeiro mundial.

2.4.1 *O crescimento da dívida e o financiamento externo*

A grande expansão da dívida externa nacional iniciou-se a partir de 1971, na fase do auge do milagre econômico, devido não à abertura comercial do período, mas sim às insuficiências da estrutura produtiva em bens intermediários e de capital.

A partir de 1974, quando investimentos diretos estrangeiros deixaram de ser interessantes na economia nacional e os empréstimos passaram a ser a forma preferida da entrada de capitais externos, o crescimento da dívida passou a ser mais intenso,

⁸ A análise realizada nesta seção tem por base a tese de doutorado *Crise, Estagnação e Hiperinflação – A Economia Brasileira nos Anos 80*, defendida em 1991 pelo professor Ricardo Carneiro do Instituto de Economia da UNICAMP. Outros autores serão citados quando for o caso.

devido à grande expansão do capital financeiro em escala internacional – grande sobrelíquidez – e à atrofia do sistema financeiro nacional.

Embora a economia já estivesse em fase de desaceleração, as taxas de crescimento continuavam elevadas. Nesse cenário, a incapacidade do sistema de financiamento interno de atender à demanda crescente de crédito de longo prazo fez com que essa fosse, em grande parte, desviada para financiamentos externos, que eram abundantes e baratos no mundo, isto é, os capitais internacionais estavam disponíveis a taxas de juros mais baixas e com prazos mais longos.

De 1974 a 1979, a absorção de recursos financeiros foi bem maior do que a absorção de recursos reais, aumentando substancialmente a dívida bruta e também as reservas internacionais. Nesse período, em que o II PND esteve vigente, ocorreu uma grande estatização da dívida externa, já que o setor público foi o sustentáculo dos investimentos nesse segundo ciclo do processo de industrialização por substituição de importações.

Em 1979, os Estados Unidos, com o presidente Reagan, adotam políticas liberais, elevando as taxas de juros, na tentativa de reafirmar a supremacia do dólar e criar um mecanismo de garantia de financiamento de seus déficits fiscal e comercial. No mesmo ano, o segundo choque do petróleo aumenta o estrangulamento no balanço de pagamentos brasileiro. Essas mudanças no cenário internacional teve implicações diretas e desastrosas na economia doméstica, pois representaram o esgotamento do padrão de financiamento externo e de crescimento sustentado.

Nos anos 70, quando as taxas nominais de juros eram baixas ou até mesmo negativas, os investimentos eram interessantes e feitos com longos prazos de maturação. Quando houve a elevação dessas taxas nominais, aumentaram significativamente os encargos relativos a pagamento de juros, elevando ainda mais os déficits nacionais.

O novo contexto internacional não incentivava que novos empréstimos fossem feitos e, com sucessivos déficits correntes, as reservas internacionais tiveram que ser utilizadas para tentar reverter essa situação. Em 1982, com o esgotamento dessas reservas, que foram acumuladas durante o período pregresso, estourou a **crise da dívida**.

A partir de 1983, verificou-se um período de sistemáticas transferências de recursos ao exterior – o Brasil tornou-se um exportador líquido de capitais -, que representaram o maior entrave para o crescimento econômico nacional. Neste mesmo ano, foi feito um reescalonamento da dívida externa, de modo que o Brasil passou a

pagar apenas os juros, o que possibilitou que ressurgissem superávits comerciais capazes de cobrir o déficit de serviços. De 1983 a 1989, com o pagamento da quase integralidade dos juros, o montante da dívida bruta permaneceu praticamente inalterado.

2.4.2 O IDE nos anos 80

O comportamento do capital produtivo externo durante os anos 80 também foi fortemente condicionado pelas mudanças da economia internacional ocorridas em 1979 e pela conjuntura recessiva que marcou o período no âmbito nacional.

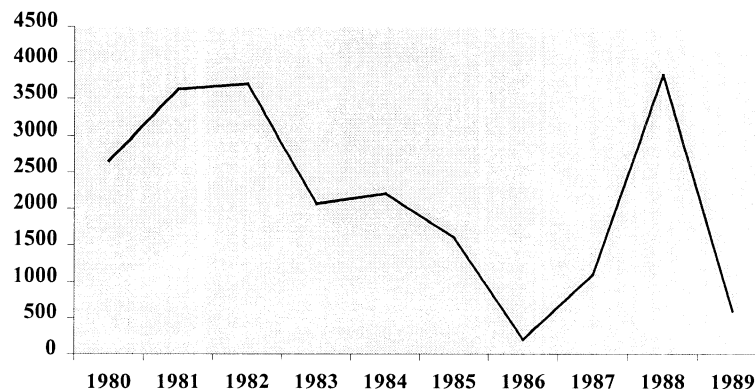
De um modo geral, os fluxos de IDE durante os anos 80 concentraram-se nos países da 'triade' – Estados Unidos, Japão e União Européia -, sendo que a participação global dos países em desenvolvimento reduziu-se bastante – com exceção da China. Para o Brasil, os fluxos de IDE para novos investimentos – *greenfield* - e reinvestimentos reduziram-se substancialmente e a busca do mercado gigante deixou de ser o principal interesse das ETs (Moraes, 1999).

Os investimentos diretos, cujo patamar anual era de US\$ 1,5 bilhão, no triênio 1979/82, declinam progressivamente até atingir menos de US\$ 130 milhões em 1989. Este declínio acentuado pode ser melhor visualizado no Gráfico 2.5.

Com relação aos investimentos externos diretos, pode-se verificar uma pressão adicional sobre o balanço de pagamentos, originada na tendência de repatriação do capital produtivo, verificada na época. As remessas de lucros e dividendos cresceram continuamente após 1982, passando de 4,3% do total da renda de capitais para 20% em 1989. Esse movimento de repatriação deveu-se não só à estagnação da economia doméstica, mas também foi determinado pelo acirramento da concorrência nos países centrais e pelo surgimento de uma legislação que estimula a repatriação de capitais, notadamente nos Estados Unidos, principal investidor estrangeiro no Brasil.

Gráfico 2.5

Fluxos de IDE durante a 'década perdida', 1980-1989 (US\$ milhões de 1997)



Fonte: Boletim do Banco Central do Brasil - BACEN.

Elaboração: própria, adaptado de MORAES, O. (1999) *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*

2.4.3 Avaliação do período

Durante os anos 80, um conjunto de fatores internos e externos associados desencadearam um profundo período de crise e estagnação econômica na economia doméstica. No plano internacional, os choques do petróleo – 1973 e 1979 – e a adoção de políticas liberais por parte das potências mundiais tais como Estados Unidos e Inglaterra, elevando enormemente as taxas de juros internacionais, foram aspectos fortemente refletidos no plano nacional. As políticas de crescimento-com-endividamento adotadas durante o II PND tiveram consequências duríssimas quando os prazos se maturaram, já na década de 80, causando a crise da dívida.

Durante toda a década de 80, o crescimento do produto nacional foi quase zero devido, principalmente, às políticas contencionistas que precisaram ser adotadas para realizar o ajustamento e o pagamento dos encargos com juros, que de tão elevados disfarçavam uma suposta amortização da dívida externa. As reservas acumuladas em períodos anteriores se esgotaram e, a partir de 1983, o Brasil tornou-se exportador líquido de capitais.

As empresas multinacionais, devido ao quadro adverso, passaram a investir muito pouco no Brasil, sendo que os fluxos de investimentos internacionais concentraram-se nos países desenvolvidos, que já viviam intensamente a Terceira Revolução

Industrial⁹. Como não existiam sistemas endógenos de inovação, a indústria nacional, ao final da década, era considerada obsoleta e não-competitiva.

Como será visto no próximo capítulo, a abertura comercial iniciada em 1989 por Fernando Collor de Mello e um novo cenário internacional – mais favorável às economias emergentes – possibilitaram um novo ciclo de investimentos externos diretos para a economia nacional, que retomou uma trajetória de crescimento sustentado.

⁹ A esse respeito ver COUTINHO, Luciano (1992).

3 O IDE nos anos 90

3.1) Introdução

Como mencionado na introdução deste trabalho, neste capítulo reside o foco principal do projeto, que é a análise dos fluxos recentes de Investimento Direto Estrangeiro na economia doméstica. As seções que se seguem analisam os diversos aspectos desses ingressos de capitais produtivos de longo prazo e a sua crescente importância para a economia brasileira durante os anos 90. No Capítulo 5 o que for exposto nessa parte será amplamente utilizado para realizar a comparação com o caso argentino durante o mesmo período.

3.2) Movimentos Recentes da Economia Nacional e Internacional

3.2.1 Os Processos de Privatização, Abertura Comercial e Estabilização da Moeda

“Nos anos 90, a política econômica brasileira seguiu o rumo das reformas estruturais implementadas na maioria dos países da América Latina. O objetivo dessas reformas era obter estabilidade de preços e estabelecer condições favoráveis ao crescimento liderado pela iniciativa privada” (Laplane & Sarti, 1997a:43).

Como o Brasil ficou marginalizado do mercado internacional durante os anos 80, no início da década de 90 a indústria brasileira era considerada obsoleta, culminando em uma defasagem tecnológica muito grande e que deveria ser rapidamente absorvida para que o país pudesse readquirir o seu espaço no comércio internacional (Laplane & Sarti, 1997b).

A desestatização de monopólios públicos, viabilizada pelo Plano Nacional de Desestatização – PND –, visava promover ganhos de eficiência e produtividade nesses setores, aumentando a competitividade dos mesmos. O processo de privatização visava dinamizar os setores de maior crescimento dentro do mercado mundial e acabar com a ‘comodidade’ das empresas estatais (Antonelli, 1998). Este processo será mais profundamente estudado, com exposição e análises de resultados em seção posterior deste capítulo.

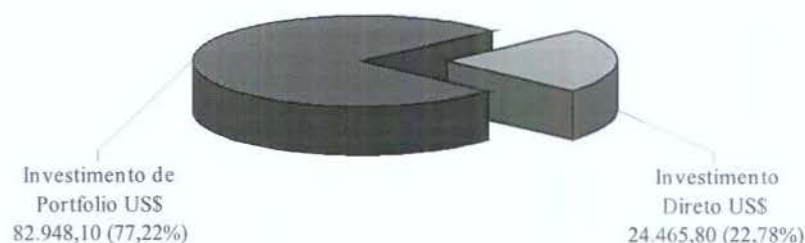
A abertura comercial, além de ser uma condição necessária à estabilização, pretendia acirrar as condições de concorrência na economia doméstica, forçando as empresas já estabelecidas e acostumadas à reserva de mercado a investir a fim de se tornarem competitivas. Dessa forma, a abertura reduziu as altíssimas margens de lucros vigentes até

então, aumentando o salário real das pessoas e abrindo o mercado interno para um maior número de bens (Barros & Goldenstein, 1997).

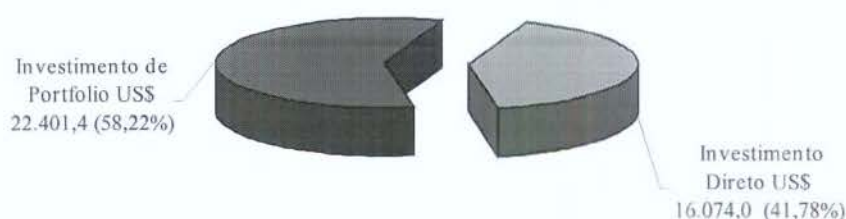
A estabilização econômica, possibilitada pelo Plano Real em 1994, restabeleceu a confiança na economia nacional, pois criou melhores condições de segurança aos investidores internacionais. O Gráfico 3.1 indica que, já nos três primeiros anos de Plano Real, o Brasil tornou-se um 'porto seguro' para investimentos de risco de longo prazo, o que fez diminuir proporcionalmente os fluxos de investimentos de *portfólio*, capitais mais voláteis e de curto prazo.

Gráfico 3.1

**a) Ingresso de Investimentos em Termos Brutos,
jul/94-jun/97 (Total: US\$ 107.413,9 milhões)**



**b) Ingresso de Investimentos em Termos Líquidos,
jul/94 - jun/97 (Total: US\$ 38.475,4 milhões)**



Fonte: DEPC – DIBAP - BACEN

Elaboração: SOBEET

A interligação desses processos possibilitou a ampliação do mercado consumidor brasileiro – camadas mais pobres também passaram a ter acesso ao consumo –, tornando o Brasil uma das economias mais atrativas em nível internacional (Barros & Goldenstein, 1997).

3.2.2 Globalização e Sobrelíquidez no Mundo Desenvolvido

Após um período de oito anos de crescimento sustentado (1983-1990), a economia capitalista conseguiu se recuperar da estagflação vivida após a crise do petróleo de 1973 e que perdurou até quase meados dos anos 80.

Nesse cenário de recuperação, o comércio internacional de produtos manufaturados se expandiu de forma bem rápida, devido principalmente ao crescimento das importações norte-americanas, ao aumento das exportações japonesas e dos chamados NICs (Newly Industrialized Countries) e pelo crescimento da Comunidade Econômica Européia (CEE).

Os anos 90 foram caracterizados pela intensificação do processo de internacionalização da vida econômica, social, política e cultural. Esse processo é denominado globalização e ficou caracterizado como um período de avanços técnicos e de grande acumulação financeira. Essa internacionalização pode ser conceituada como "o conjunto de processos que tecem relações de interdependência entre economias nacionais supostamente distintas" (Laplane & Sarti, 1997b).

Principalmente a partir de 1994, com a reestruturação das economias desenvolvidas e com a sobrelíquidez por elas acumulada, ressurgiu o interesse destas economias em aplicar nas chamadas economias emergentes, visando grandes rentabilidades. O investimento internacional dominou o processo de globalização, sendo fortalecido pela internacionalização das instituições bancárias e financeiras, pois estas facilitavam as fusões e as aquisições transnacionais.

Acrescentou-se a esse processo de internacionalização, uma profunda aceleração da mudança tecnológica, caracterizada pela intensa difusão das inovações em geral e de novos padrões de organização da produção e de gestão, que visam minimizar desperdícios e otimizar a eficiência. Este padrão foi adotado globalmente, embora permeado pelas especificidades nacionais, com cada país procurando inovar majoritariamente naqueles setores em que detém maior força.

Nesse contexto, surgiram novos grandes oligopólios mundiais e, em alguns casos, fortaleceram-se os antigos, com a decorrente elevação dos níveis de concentração dos mercados. Cabe registrar, ademais, que no bojo desse processo, surgiram blocos regionais, como o MERCOSUL e a União Européia.

Portanto, as medidas tomadas pela economia nacional, mencionadas na subseção anterior, apareceram como tendência aos países em desenvolvimento no início da década para que estes pudessem acompanhar o movimento mundial, que abrangia não apenas a esfera econômica, mas também aspectos políticos, culturais e sociais. A globalização intensificou-se durante os últimos anos e - aliada à sobrelíquidez no mundo desenvolvido propiciada pelas

grandes possibilidades de acumulação abertas – permitiu que surgisse um novo modelo de distribuição dos fluxos de Investimento Direto Estrangeiro – IDE – dentre as diversas regiões do mundo (Laplane & Sarti, 1997b).

3.3) A Evolução do IDE nos anos 90

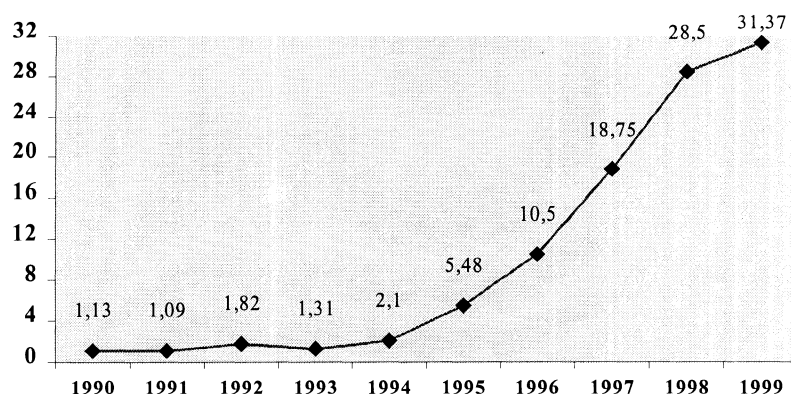
Em nível mundial, observou-se ao longo dos anos 90, um expressivo crescimento dos fluxos de investimentos externos diretos. Durante essa década, o Brasil tornou-se o segundo maior país recipiente de IDE entre as economias emergentes, perdendo apenas para a China (BNDES, 2000).

O novo ciclo, com proporções nunca antes vista na economia doméstica, foi possibilitado pela interação de fatores internos e externos, explicados na seção anterior, que culminaram nos resultados expressos no Gráfico 3.2. Os ingressos passam de um modesto montante de pouco mais de US\$ 1 bilhão em 1990 para mais de US\$ 30 bilhões no ano passado, sendo que as estimativas para o ano de 2000 também beiram este último valor (*Folha de São Paulo*, 29/08/2000).

Pode-se notar um crescimento exponencial principalmente a partir de 1994, ano em que foi implementado o Plano Real, que acabou com um antigo e crônico problema da economia brasileira, a inflação, fornecendo maior atratividade e confiabilidade aos investidores internacionais.

Gráfico 3.2

Evolução do IDE no Brasil nos anos 90, em US\$ bilhões



Fonte: DEPEC – BACEN

Elaboração: própria a partir de SOBEET

A participação do investimento direto estrangeiro cresceu bastante em importantes indicadores da economia nacional, como pode ser observado na Tabela 3.1.

Tabela 3.1**Fluxos de IDE na economia brasileira, 1990-1999**

IDE (US\$ milhões)	1990-1994*	1995	1996	1997	1998	1999
IDE Ingresso	1.478	5.475	10.496	18.743	28.502	31.369
IDE Retorno	344	1.163	520	1.660	2.609	1.401
IDE Líquido	1.134	4.313	9.976	17.083	25.893	29.968
IDE Brasil/ IDE Mundo	-	1,70%	2,90%	4,00%	4,50%	-
IDE Brasil/ IDE América Latina	-	5,20%	7,60%	10,70%	17,40%	-
IDE Brasil/ IDE PEDs	-	17,00%	22,40%	27,20%	40,50%	-

* Média Anual

Fonte: BACEN e WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: NEIT/ IE/ UNICAMP

A Tabela 3.1 ilustra a crescente participação da economia brasileira como importante hospedeira de capitais de longo prazo, tanto na América Latina como no conjunto de todos os países em desenvolvimento e, até mesmo, em nível mundial, fatos já apontados no Capítulo 1 – seção 1.5. O ritmo de crescimento observado nos fluxos de IDE para o Brasil nesse período foi bastante superior ao crescimento do fluxo mundial de IDE, resultando em aumento da participação brasileira total. Frente a uma participação média do período 1987–1992 de 0,9%, esse índice atingiu 4,5% do total, em 1998. Considerando apenas os países em desenvolvimento, para esse mesmo ano, a participação brasileira foi de 17,5% e na América Latina de 40,5% (Laplane *et al.*, 2000b). Se considerados os fluxos acumulados de 1990 até 1998, constata-se que o Brasil tornou-se o nono maior receptor de investimentos diretos estrangeiros do mundo e o segundo entre os países em desenvolvimento, conforme indicado na Tabela 1.1.

Outros indicadores da crescente importância do IDE para a economia nacional estão expressos na Tabela 3.2, onde são analisadas as evoluções das relações IDE/PIB, IDE/Formação Bruta de Capital Fixo – FBCF – e FBCF/PIB durante a década em estudo.

Tabela 3.2**IDE na economia brasileira em percentagem da FBCF e do PIB, 1990-1999 (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
FBCF/PIB	15,5	15,2	14,0	14,4	15,3	16,6	16,5	17,9	17,4	17,2
IDE/FBCF	1,2	1,6	2,9	1,2	2,4	3,7	7,8	11,9	19,0	31,1
IDE/PIB	0,2	0,2	0,4	0,2	0,4	0,6	1,3	2,1	3,4	5,2

Fonte: IPEA

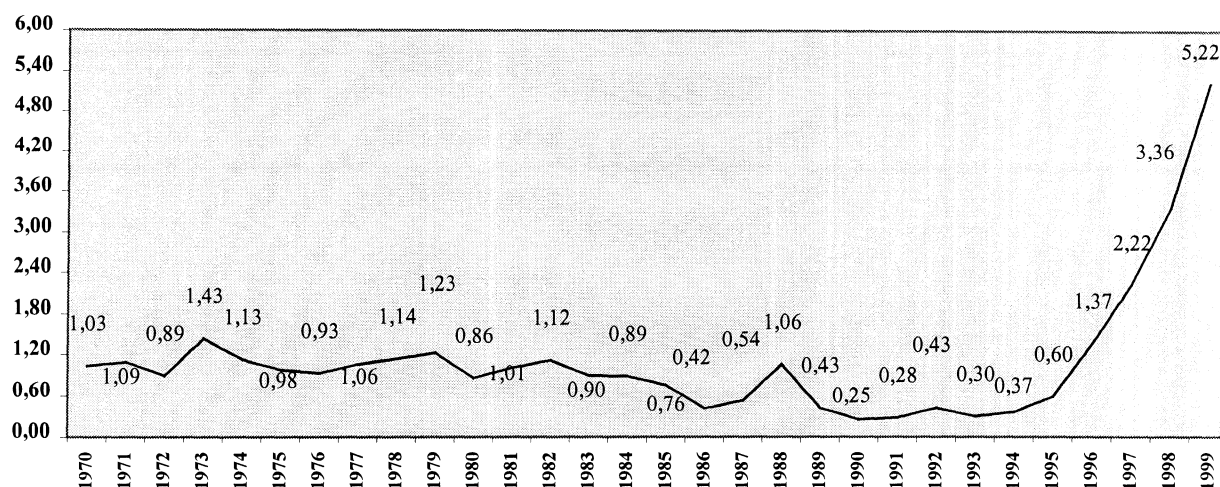
Elaboração: NEIT/ IE/ UNICAMP

A partir destes dados pode-se concluir que a maior parte dos investimentos não foi destinada à formação de nova capacidade produtiva, mas sim à aquisição de capacidade produtiva já existente, fato que explica a relação FBCF/PIB ter se mantido estável, mesmo com grande aumento de IDE (Laplane *et al.*, 2000b).

O Gráfico 3.3 ilustra o que fora dito, porém analisa um período de tempo mais amplo, dando uma perspectiva mais histórica e reforçando a magnitude do período recente.

Gráfico 3.3

Peso do IDE no PIB brasileiro, 1970-1999 (%)



Fonte: DEPEC – DIPAB – BACEN

Elaboração: SOBEET

Como pode ser verificado no gráfico acima, os investimentos diretos estrangeiros nunca tiveram tamanha participação no PIB nacional, como a que vem alcançando nos últimos anos.

Nas subseções que se seguem, serão estudadas as diferentes características desses fluxos em diferentes momentos da década, no esforço de entender as motivações que levaram os investidores internacionais a escolherem o território nacional como sítio estratégico para seus respectivos recursos.

3.3.1 *Motivações e estratégias dos investidores estrangeiros*

No início da década, com a abertura econômica, havia uma forte preocupação com relação às empresas estrangeiras resistirem aos produtos importados, pois estas passaram décadas com a proteção de uma reserva de mercado. Elas fabricavam produtos obsoletos, utilizavam tecnologias ultrapassadas e equipamentos que ganhavam sobrevida no Brasil depôs de envelhecidos longos anos em suas matrizes (*Carta da SOBEET*, jan. 1999, nº10).

A abertura comercial fez com que a concorrência no mercado nacional se acirrasse muito, acabando por ser fatal para muitas empresas nacionais que não conseguiram se adaptar ao novo cenário. As multinacionais, mais preparadas, plugaram suas subsidiárias no Brasil às suas políticas globais. O *mark-up* reduziu-se drasticamente e a eficiência na alocação dos

recursos cresceu a passos largos. Os custos e benefícios destes fatos serão analisados mais adiante neste capítulo, sendo que o importante para esta seção é entender o que levou os investidores estrangeiros a escolher o Brasil como hospedeiro de seus capitais.

A competição leva empresas à modernização rápida. Dentro desse novo cenário, muitas empresas brasileiras enfrentaram uma série de opções difíceis: fechar as portas, vender o controle para uma concorrente estrangeira ou tentar competir por meio de investimentos em tecnologia atualizada e redução de custos (*Gazeta Mercantil*, 29/03/99:A-6). Como será estudado em seção posterior neste capítulo, o que ocorreu durante os anos 90 na economia doméstica foi uma grande desnacionalização da produção, o que revela que o processo de abertura foi mesmo fatal para grande parte das empresas nacionais.

De 1990 a 1993, o principal atrativo para as ETs, portanto, eram as grandes oportunidades de lucros existentes até que os setores se tornassem eficientes, isto é, como a indústria tornara-se obsoleta, os esforços para racionalização exigiriam pequenos montantes de capital a ser investido, enquanto ofereciam boas taxas de retorno. Os fluxos de IDEs desse período foram relativamente escassos e voltados basicamente para racionalização, isto é buscavam explorar ganhos de eficiência, segundo a classificação de Dunning feita no Capítulo 1. A modernização da estrutura produtiva doméstica visava a redução de custos e o aumento de produtividade, gerando conseqüentes ganhos de competitividade. Nesse momento, foram introduzidas as mesmas mudanças ocorridas nas estruturas dos países desenvolvidos durante os anos 80, isto é, surgiram tendências à desverticalização, terceirização e abandono de atividades não-sinérgicas – concentração das atividades no *core business* –, a fim de enxugar os processos produtivos, tornando-os mais eficientes. Paralelamente, verificou-se um aumento dos coeficientes de importação de bens finais e, principalmente, de matérias-primas e componentes (Antonelli, 1998).

A partir de 1994, com a implementação do Plano Real, que foi o grande impulsionador da incorporação definitiva do Brasil às estratégias mundiais das maiores empresas multinacionais, a conjuntura da economia doméstica mudou muito.

Nesse segundo momento durante os anos 90, novos oligopólios, com nomes expressivos no mercado mundial do setor industrial⁹, entraram no mercado interno e aqueles mais antigos, que já haviam se estabelecido no país durante a fase substitutiva de importações encerrada nos anos 70, reforçaram sua presença na economia doméstica, com novos investimentos – ver gráfico 3.4 (Laplane & Sarti, 1997b). Porém, grande parte das empresas estrangeiras que chegaram ao país nesse período destinaram-se ao setor de serviços, em

⁹ Principalmente indústrias coreanas ou de outro ‘Tigre’, que ganhou renome mundial durante os anos 80, quando o Brasil não era um país que fazia parte dos planos de expansão dessas empresas. O ingresso desses novos

particular infra-estrutura, serviços financeiros bancários e não-bancários e comércio varejista/atacadista (*Carta da SOBEET*, jan. 1999, nº10).

A estabilização da moeda nacional possibilitou a recuperação da atividade econômica e os volumes de investimentos externos foram intensificados, o que comprova que o mercado doméstico continuou sendo o principal atrativo para os IDE. Intensificou-se, portanto, a estratégia *market seeking*, que visava a exploração dos mercados interno e regional – área abrangida pelo MERCOSUL. As filiais que adotaram esta estratégia atuam basicamente em indústrias intensivas em escala, de fornecedores especializados e intensivas em P & D. Para esse subconjunto, as exportações são uma atividade relativamente secundária e de caráter anticíclico, isto é, elas aumentam se o mercado se retrai e vice-versa. De qualquer forma, seu mercado prioritário é o doméstico. As exportações verificadas por esse subconjunto de filiais tinham como destino principal os outros países membros do MERCOSUL e da ALADI (Laplane *et al.*, 2000b).

Paralelamente, ainda existiam investimentos *efficiency seeking*, que permaneciam pois as empresas passaram a sofrer forte concorrência e deviam estar sempre *up to date* nas atividades que exerciam em território nacional para poder manter seus respectivos *market share* e porque as matrizes passaram a integrar suas filiais nas redes corporativas mundiais como produtoras especializadas de bens destinados aos mercados interno e regional e importadoras de componentes e de produtos finais produzidos por filiais localizadas em outras regiões (Laplane *et al.*, 2000b).

Outra estratégia remanescente, porém cada vez com menor importância dado o total de investimentos, era a de explorar recursos naturais – *resource seeking* –, principalmente nas indústrias agroalimentares e minerais, sendo que a maioria de sua produção visava a exportação. O comércio dessas filiais é estruturalmente superavitário (Laplane *et al.*, 2000b).

Desde 1994, então, a internacionalização produtiva da economia brasileira incorporou uma nova dimensão, com a grande ampliação da participação das ETs. A posse de vantagens de propriedade por parte das multinacionais aliada às, então criadas, vantagens de localização do mercado interno possibilitaram, segundo a Teoria da Internacionalização da Produção, o vertiginoso crescimento dos fluxos de capitais produtivos direcionados à economia doméstica que se iniciaram naquele momento.

A formação do MERCOSUL possibilitou que as ETs adotassem mais intensivamente a estratégia de globalização/regionalização, descrita por Chesnais (1996), na qual as filiais seriam cada vez mais especializadas e o comércio internacional seria cada vez mais intenso. Com a formação dos blocos regionais, a diminuição ou extinção das tarifas

conglomerados – ‘chaebols’ –, em meados dos anos 90, fez com que o oligopólio local se aproximasse daquele vigente no mercado mundial.

alfandegárias tornaria tal comércio viável, na medida em que reduziu os custos de transação. Na teoria, as “filiais globalizadas” seriam altamente superavitárias, mas como será estudado em seção posterior, o Brasil obteve sucessivos déficits comerciais a partir de 1994. A adoção dessa estratégia foi bem concentrada setorialmente, caso típico do setor automotriz, que se aproveitou do Regime Automotivo e das reestruturações das estratégias globais das matrizes. As empresas que adotam essa estratégia são mais susceptíveis a fatores externos do que outras, isto é, os mercados externos e as medidas que afetam essas condições de acesso a esses mercados são fortes condicionantes do investimento (Laplane & Sarti, 1997b).

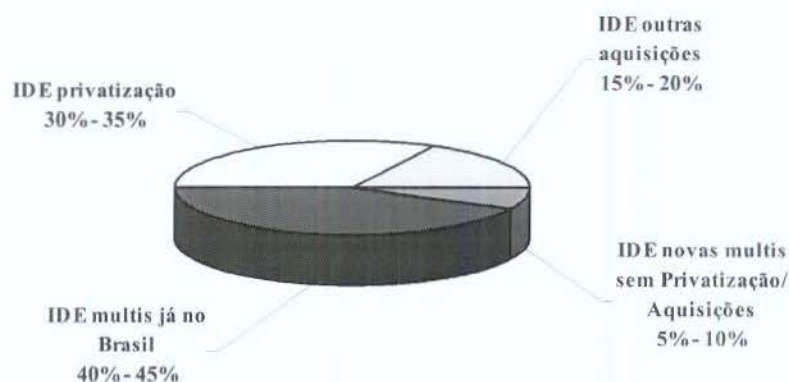
De um modo geral, durante o quinquênio 1994/1998, os investimentos estavam associados à ampliação da capacidade de produção, modernização e mudanças patrimoniais, ainda que tais tendências possam ser mais facilmente notadas em um ou outro setor. Em setores como o automobilístico, o eletrônico e o químico predominaram investimentos para construção de novas plantas, obtenção de novos equipamentos e ampliação das instalações existentes. Por outro lado, as fusões e aquisições tornaram-se tendência nos setores de higiene e limpeza, alimentos e bebidas (Laplane & Sarti, 1997b).

Segundo o trabalho “Investimentos na Indústria Brasileira – 1995/1999 – Características e Determinantes”, realizado em 1997 pela CNI/CEPAL, os investimentos no biênio 1995/1996 objetivaram, em sua maioria, a redução de custos, reposição de equipamentos e desobstrução de gargalos, mediante intervenções modernizantes. Nesta fase, os resultados foram significativos dado o valor reduzido dos investimentos, isto é, a produtividade destes investimentos foi elevada. Nota-se, portanto, a importância do elemento *efficiency seeking* nesses fluxos.

Para os dois anos seguintes – 1997/1998 –, as ETs tiveram que alterar suas formas de atuação, já que os investimentos em reposição perderam atratividade. Nesse biênio, os projetos concentravam-se em novos produtos e em expansão e construção de novas plantas. Tais investimentos exigiram maiores montantes de capital e possibilitaram menores retornos, mas, ainda assim, o mercado nacional continuou sendo um dos mais atraentes do mundo. O Gráfico 3.4 mostra o perfil estimado dos fluxos ingressantes nesse biênio. O gráfico mostra que grande parte dos investimentos realizados no Brasil no período são realizados por multinacionais já estabelecidas no país e que retomaram seus investimentos após a abertura comercial e o conseqüente acirramento da concorrência no mercado doméstico. Ao reintegrarem suas estratégias às estratégias globais de suas matrizes, as subsidiárias brasileiras permitiram a modernização tecnológica do parque produtivo nacional e as empresas estrangeiras no Brasil voltaram a ter algum horizonte de longo prazo, após uma década de acomodação e descrença (*Carta da SOBEET*, jan.1999, nº10).

Gráfico 3.4

Perfil estimado do IDE no Brasil, 1997-1998 (%)



Fonte: SOBEET com base em dados de DEPEC – BACEN e dados da imprensa especializada

Elaboração: SOBEET

A Tabela 3.3 resume as características descritas acima referentes ao IDE ingressante na economia doméstica durante o quinquênio 1994-1998. Esta tabela expõe os resultados de um estudo realizado por Mariano Laplane e Fernando Sarti, do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia – NEIT –, do Instituto de Economia da UNICAMP, que analisaram os projetos de investimento de 79 ETs, sendo, portanto, uma amostra representativa dos capitais produtivos direcionados ao Brasil. Este estudo empírico confirma que houve concentração dos investimentos no setor de bens de consumo duráveis (79%), que a maioria dos investimentos (57%) foi realizada por ETs já instaladas no Brasil e que o aumento de capacidade produtiva respondeu pela maioria do capital gasto na economia doméstica (57,7%). Esses fatos comprovam que a abertura comercial, aumentando a concorrência, serviu como forte estímulo para a realização de investimentos em território nacional. Vale ressaltar que este estudo centrou-se em empresas estrangeiras que atuam no setor industrial, desconsiderando o setor de serviços, que, como será visto na próxima subseção, tornou-se o principal destino de IDE na economia brasileira.

Em 1999, com a desvalorização do Real, novas motivações levaram os investidores estrangeiros a manter elevados os ingressos de capitais produtivos na economia doméstica. Os investimentos externos diretos tornaram-se mais baratos e a competitividade dos produtos aqui fabricados no mercado internacional aumentou, criando espaço para novos processos, como o de nacionalização da produção e utilização do país como plataforma de exportações.

A desvalorização, embora tenha causado certa instabilidade inicialmente, não alterou os planos dos investidores estrangeiros, que acreditaram que a estabilidade a médio e a

longo prazos não estava comprometida. No mesmo ano de 1999, o Brasil verificou o maior fluxo ingressante de investimentos diretos externos, que totalizaram mais de US\$ 31 bilhões. Os planos previstos para o país foram levados adiante e muitos outros projetos foram aprovados, ainda que com objetivos diferentes daqueles verificados em períodos anteriores.

Tabela 3.3

Características do IDE pós 1994 de uma amostra de 79 ETs, em relação ao valor total dos projetos de Investimento (%)

Sector	Concentração	Greenfield	Novas instalações	Ampliação/Modernização	Fusões / Aquisições
Autoveículos	50,6	26,8	65,4	32,0	2,7
Eletrônica	19,1	87,3	87,3	12,0	0,7
Química/Farmacêutica	9,1	34,5	37,0	34,3	28,7
Alimentos e Bebida	6,4	31,5	13,2	5,8	81,0
Cimento e Gesso	6,0	50,8			100,0
Embalagens	3,4	54,0	54,0	40,0	6,0
Eletrodomésticos	2,9	37,2	37,8	0,9	61,2
Higiene e Limpeza	2,4	68,2	31,8		68,2
TOTAL	100,0	43,0	57,7	23,3	18,9

Fonte: Laplane & Sarti, 1997b

Elaboração: NEIT/ IE/ UNICAMP

O aumento dos custos em dólares fez com que se iniciasse um amplo e importante processo de **substituição de importações**. Nesse sentido, empresas que vinham investindo em racionalização e aperfeiçoamento de seus processos produtivos, de modo a ganhar competitividade, foram favorecidas para aproveitar as oportunidades oferecidas nessa nova conjuntura. Setores como o de autopeças e o farmacêutico elevaram significativamente o índice de nacionalização de seus produtos, que deixaram de ser importados como haviam sendo feito durante o período em que a moeda nacional estava sobrevalorizada e o mercado não incentivava investimentos nas máquinas e nas ferramentas necessárias para a produção local de tais bens (*Gazeta Mercantil*, 14/09/99:A-2).

No caso especial do setor de autopeças, essa substituição de importações, além de trazer benefícios óbvios para o saldo comercial, também agrega novas tecnologias, fortalecendo a posição nacional como exportador desses produtos para reposição e para atender à demanda de montadoras instaladas no exterior. O Brasil, que com o câmbio sobrevalorizado sofria os efeitos perversos da globalização, pode agora usufruir de seu lado benéfico e passar a exportar até mesmo para montadoras instaladas em países industrializados. A expectativa das empresas é que o processo de nacionalização da produção comece a render frutos já no ano 2000, quando a fase de estudos já estiver encerrada e os projetos estarem sendo implantados na prática (*Gazeta Mercantil*, 14/09/99:A-2).

Embora os mercados interno e regional tenham continuado sendo o principal atrativo dos investidores internacionais, o aumento de competitividade gerado pelo reajuste cambial levou várias empresas a utilizarem o país como **plataforma de exportações**, ainda que principalmente para outros países do MERCOSUL e da ALADI. Algumas empresas como a Ericsson, no setor de equipamentos de telecomunicações, e a Bayer, no setor químico e farmacêutico, optaram por centralizar a produção na economia doméstica e exportar para outras subsidiárias espalhadas em diferentes regiões do mundo. Além da desvalorização cambial, a existência de mão-de-obra barata e matéria-prima abundante levaram as multinacionais a transformar o Brasil em uma plataforma de exportações para seus produtos (*Gazeta Mercantil*, 21/07/99:A-5).

A contrapartida dos dois processos indicados acima seria o aumento das exportações nacionais, porém esse reflexo ainda não teve seus resultados concluídos, mesmo com a grande – ainda que feita gradualmente - queda verificada na taxa nominal dos juros, que atualmente encontra-se em torno dos 16% anuais. Como explicação para esse fato pode-se afirmar que o aumento da oferta nacional não significa, automaticamente, maior demanda dos importadores internacionais e que os efeitos desses processos internos possuem prazos de maturação, isto é, a nacionalização de novas linhas de produção e a instalação da produção de componentes exigem certo tempo, que, na maioria dos casos, ainda não foi alcançado, de modo que se espera melhores resultados para os anos de 2000 e 2001 (*Gazeta Mercantil*, diversos artigos).

Setores que enfrentam restrição interna de acesso à tecnologia de ponta, como os setores de telecomunicações ou de química fina, continuam a ser grandes importadores e terão de arcar com o aumento dos custos em dólares. O mesmo ocorre com linhas industriais que exigem grandes escalas de produção, a fim de diluir custos e manter a competitividade do produto. De uma forma geral, os setores industriais que mais vêm sofrendo com a desvalorização são aqueles que possuem grande participação de insumos importados, como o petroquímico e o químico, plásticos, têxteis, artigos de vestuário, eletroeletrônicos e telecomunicações (*Gazeta Mercantil*, 23/03/99:A-10).

Portanto, em uma economia altamente internacionalizada, como a brasileira é atualmente, o impacto da desvalorização não pode ser traduzido em estímulo às exportações sem que o custo da produção doméstica seja, ao mesmo tempo, significativamente afetado. Ela tem impactos positivos em alguns setores e negativos em outros, tornando-se muito difícil prever os reais efeitos da mesma no curto prazo (Prado, 1999).

De qualquer forma, a desvalorização do Real trouxe uma nova dinâmica para a economia brasileira e a oportunidade de uma virada na política econômica, de forma a compatibilizar estabilização de preços com uma política de desenvolvimento (Lacerda, 1999).

Para o ano 2000, as estimativas em agosto eram de que o país receberia um total de aproximadamente US\$ 28 bilhões em IDEs e que os resultados dos processos iniciados no ano anterior começariam a tomar corpo, de forma a diminuir a restrição externa imposta ao país (*Folha de São Paulo*, 29/08/2000:B-14 e *Gazeta Mercantil*, vários artigos).

3.3.2 Destino dos IDEs na economia doméstica

Quanto à distribuição setorial, verificou-se na primeira metade da década grande concentração dos investimentos externos diretos na indústria de transformação e um aumento expressivo da participação do setor terciário nos fluxos recentes de IDE, o que reflete, entre outros, o processo de reestruturação do setor financeiro brasileiro e o processo de privatização de serviços públicos. Em 1998, esta participação foi 88% do fluxo total de IDE ingressante no país – ver Tabela 3.4. Em relação ao setor industrial, continua existindo forte concentração dos investimentos nas indústrias automobilística, química e de alimentos e bebidas. Também destaca-se o crescimento dos IDEs nas indústrias de equipamentos eletrônicos, de informática e de telecomunicações (BNDES, 2000).

Essa tendência – os serviços ultrapassando a indústria no percentual do capital externo e aumentando sua participação no Produto Interno Bruto - pode ser observada em nível mundial. Possíveis fatores que levaram diversas empresas brasileiras do setor de serviços a formar parcerias com companhias externas são: o avanço tecnológico, a facilidade de acesso ao mercado internacional e o aumento de capital. O processo de privatização também exerceu forte influência para o aumento dos fluxos destinados ao setor terciário (*Gazeta Mercantil*, 23, 24 e 25/07/1999:A-7).

No Brasil, antes do Plano Real, o investimento estrangeiro no setor de serviços era considerado de alto risco, devido à inflação e outros problemas estruturais. Portanto, a tendência é mais recente no território nacional e teve início com as privatizações e com a internacionalização das instituições financeiras. As perspectivas indicam que a diferença entre serviços e indústria deve diminuir assim que as privatizações se encerrem, porém o setor terciário deve continuar recebendo mais recursos externos por um bom tempo (*Gazeta Mercantil*, 23, 24 e 25/07/1999:A-7).

A região Sudeste, principalmente o estado de São Paulo, continua sendo a região mais atraente para os investidores estrangeiros, devido à existência de 'vantagens locacionais', tais como tamanho e diversidade de mercado – proximidade com os clientes – e potencial para desenvolver novas tecnologias – forte P&D – em cidades do interior – por exemplo, Campinas, São Carlos e São José dos Campos (*Gazeta Mercantil*, vários artigos).

Tabela 3.4

IDE – Distribuição por atividade econômica, 1995-1999 (%)

	Estoque		Fluxos			
	1995	1999*	1996	1997	1998	1999*
Agropecuária e extrativa mineral	2	1	1	3	1	2
Indústria	55	30	23	13	12	13
Alimentos e bebidas	5	3	2	2	1	2
Produtos químicos	11	6	3	2	2	3
Produtos minerais não-metálicos	2	1	3	1	0	1
Máq., apar. e materiais elétricos	3	2	0	1	0	2
Mat. eletrônico e equip.comunic.	1	1	1	1	1	2
Veículos autom. e carrocerias	7	5	4	1	5	2
Outros	0	0	10	4	3	2
Serviços	43	68	76	84	88	85
Eletricidade, gás e água quente	0	9	21	23	9	15
Comércio atacado e interm.com.	5	5	3	5	5	4
Comércio varejo e rep. de objetos	2	3	5	1	5	4
Correio e telecomunicações	0	11	8	5	11	40
Intermediação financeira	3	9	5	10	25	3
Serviços prestados a empresas	27	25	26	35	27	12
Outros	7	6	7	5	5	7
Total	100	100	100	100	100	100

* Período de janeiro a setembro de 1999

Fonte: Departamento de Capitais Estrangeiros – FIRCE – BACEN

A região Sul, devido à sua proximidade com os parceiros do MERCOSUL, vem se tornando grande receptora de capitais externos de longo prazo. O estado do Paraná, por exemplo, tornou-se um importante centro do setor automotivo nacional, com a instalação de poderosas montadoras estrangeiras, como a Mercedes-Benz e a Daimler-Chrysler (*Gazeta Mercantil*, vários artigos).

Na região Nordeste, boa parte dos investimentos externos centraram-se em setores que exploram recursos naturais, como por exemplo o hoteleiro – caso de grandes *resorts* construídos com capital externo, a fim de aproveitar o potencial turístico da região – e o alimentício – empresas estrangeiras que buscavam frutas típicas da região para fazer sucos e bebidas (*Gazeta Mercantil*, vários artigos).

Durante os anos 90, porém, o que pôde ser observado foi uma grande competição entre os Governos estaduais e até mesmo municipais para a instalação de multinacionais em seus respectivos territórios. Formou-se uma ampla e intensa rede de incentivos fiscais fornecidos a investidores estrangeiros.

O Governo Federal participou desse processo, por ação e por omissão. No primeiro caso, ao implementar o regime automotivo de comércio e investimentos, que foi apresentado

publicamente como um instrumento para competir com o regime setorial adotado na Argentina. No segundo caso, ao tolerar de forma irrestrita a competição entre instâncias subnacionais de Governo, fazendo letra morta da legislação federal que, desde 1975, regula a concessão de incentivos à produção e aos investimentos por parte desses Governos (Veiga, 1999).

O custo fiscal dos incentivos concedidos, pelo menos em nível federal, não foi significativo do ponto de vista macroeconômico mas o fato de serem muito concentrados – setorialmente e no tempo –, os tornaram muito importantes para os investidores. O impacto fiscal para os estados e municípios envolvidos na concessão de incentivos locais parece ter sido significativo, muito embora grande parte tenha sido diluída na forma de renúncia sobre arrecadação potencial ao longo do tempo (Laplane *et al.*, 2000a).

A competição para atrair investimentos se deu, no Brasil, ao longo de três diferentes eixos (Veiga, 1999):

- o primeiro envolve a atração de novos IDEs em setores como o automobilístico, os equipamentos eletrônicos e de telecomunicações. Competem entre si por tais investimentos os estados mais desenvolvidos do país, situados no 'núcleo duro' do MERCOSUL e já dotados de base industrial e de infra-estrutura satisfatória, ou seja, os estados do Sul e do Sudeste;
- o segundo diz respeito à atração de investimentos domésticos de empresas atuando em setores tradicionais da indústria, até então localizadas no Sul e Sudeste do país e atraídas pelo custo reduzido da mão-de-obra nos estados do Nordeste. Competem entre si, em torno deste eixo, os estados do Nordeste, enfrentando, ainda, a resistência dos estados de origem das empresas;
- o terceiro se refere à atração de investimentos também domésticos direcionados à agroindústria e atraídos pela disponibilidade de terras a baixo custo, em regiões do Nordeste e Centro-Oeste, cujos estados disputam a localização dos novos investimentos.

Os 'pacotes' de investimento oferecidos pelos estados variam segundo o tipo de investimento que se pretende atrair, mas incluem sempre incentivos fiscais e financeiros para o investimento e a construção de equipamentos 'dedicados' de infra-estrutura. No caso do setor automotivo, alguns estados chegaram a aportar capital diretamente à empresa criada, enquanto, no caso dos investimentos de empresas produtoras de bens tradicionais, a montagem de esquemas de contratação de mão-de-obra capazes de reduzir fortemente os custos desta parece ter desempenhado um papel crescentemente importante na competição entre os estados do Nordeste (Veiga, 1999).

Essa 'guerra fiscal' possui aspectos negativos em termos de eficiência, pois estão, em geral, associados à utilização abusiva de incentivos por parte de instâncias governamentais que se encontram em situação financeira frágil. Do ponto de vista do Governo federal, uma vez tomada pela empresa a decisão de investir no Brasil, qualquer incentivo concedido em nível subnacional é um mero desperdício de recursos públicos. Mesmo sob a ótica dos Governos estaduais e municipais, existem elementos facilmente criticáveis nessa guerra, tais como a falta de transparência nas negociações e nos acordos entre Governos e investidores, e os recursos dispendidos pelos Governos fazem com que eles se tornem defensores dos interesses das empresas e dos setores por eles incentivados (Veiga, 1999).

"Independentemente do retorno potencial dos incentivos concedidos, a falta de orientação e/ou coordenação entre as esferas do governo parece ter provocado a concessão de incentivos redundantes, que caracterizam transferência desnecessária de recursos públicos para os investidores privados. Nesse sentido, a 'concorrência via incentivos' entre os estados brasileiros parece ter sido uma forma dispendiosa de substituir a falta de uma política de desenvolvimento regional negociada entre os membros da Federação" (Laplane *et al.*, 2000a:10).

Portanto, parece natural afirmar que os investimentos que foram realizados recentemente no país e aqueles que virão a ser feitos devem seguir uma lógica natural de desconcentração e de realocização, induzida pela busca de maior competitividade e pela redução dos custos de produção (Veiga, 1999).

3.4) A Origem dos IDEs

Como já apontado, o Brasil tem recebido enormes fluxos de investimentos externos a uma taxa de crescimento acima da média mundial, o que vem elevando a participação do país no total dos fluxos mundiais. Os fatores que levaram a este crescimento também já foram relatados. A dimensão desses fluxos a ser estudada na atual seção refere-se a origem de tais recursos, isto é, quais são os principais países investidores e quais são os principais setores explorados pelos mesmos.

A Tabela 3.5 fornece uma clara noção da importância que assumiu a economia brasileira para os investidores internacionais. Pode-se sugerir que, com vista nesses dados, a economia brasileira atrairá por um longo tempo investimentos desses países, já que o horizonte desses recursos é de longo prazo.

O fato de existir uma significativa participação de operações relacionadas a paraísos fiscais – Ilhas Cayman – explica-se porque as informações relacionadas consideraram

o país remetente dos recursos e não o país sede da *holding*, do acionista majoritário do investidor, etc. (*Censo de Capitais Estrangeiros – BACEN*, 1998).

Tabela 3.5
Posição brasileira para o capital estrangeiro de investimento direto, 1998

1º lugar	para os capitais espanhóis
1º lugar	para capitais dos Estados Unidos
1º lugar	para capitais alemães
1º lugar	para capitais franceses
1º lugar	para capitais holandeses
1º lugar	para capitais italianos
1º lugar	para capitais suíços
1º lugar	para capitais suecos
1º lugar	para capitais belgas
3º lugar	para capitais do Reino Unido (perdendo apenas para Hong Kong e Cingapura)
5º lugar	para capitais japoneses (perdendo apenas para 4 tigres asiáticos)

Fonte: OCDE

Elaboração: SOBEET

Os Estados Unidos continuam sendo o maior investidor na economia mundial, porém, nos últimos anos, observou-se um grande crescimento dos investimentos ibéricos. Tanto Portugal quanto Espanha participaram ativamente do processo de privatização de alguns setores – principalmente telecomunicações –, sendo que, em 1998, a Espanha já era a segunda maior investidora na economia doméstica, superando tradicionais países investidores como a Alemanha e o Reino Unido. A Tabela 3.6 mostra a evolução da participação desses países no total de recursos externos direcionados ao Brasil nos últimos anos.

Nas subseções que se seguem será feito um estudo mais detalhado sobre os investimentos provenientes daqueles países que mais apostaram no Brasil como hospedeiro para seus recursos produtivos.

Tabela 3.6
IDE – Participação por país de origem, 1995-1999 (%)
* Período de janeiro a setembro de 1999.
Fonte: Departamento de Capitais Estrangeiros – FIRCE – BACEN

Países	Estoque		Fluxos			
	1995	1999*	1996	1997	1998	1999*
Estados Unidos	26	24	26	29	20	23
Alemanha	14	7	3	1	2	2
França	5	7	13	8	8	6
Reino Unido	4	3	1	1	1	6
Países Baixos	4	8	7	10	14	7
Ilhas Cayman	2	7	9	22	8	7
Espanha	1	11	8	4	22	28
Portugal	0	5	3	4	8	12
Outros	45	29	32	21	18	10
TOTAL	100	100	100	100	100	100

3.4.1 O investimento norte-americano

Em se tratando da maior economia do mundo, as empresas dos Estados Unidos têm presença diversificada em todos os países, sendo que só na Europa residem metade do estoque de investimentos dos EUA no mundo – dados atualizados até 1997. Aos países em desenvolvimento cabem quase 30% dos interesses norte-americano já em operação no mundo (*Carta da SOBEET*, nov.-dez./1997, nº5).

Com relação aos fluxos destinados aos países em desenvolvimento, o Brasil aparece como maior hospedeiro dos capitais produtivos norte-americanos. A Tabela 3.7 indica claramente a importância da economia doméstica para as transnacionais norte-americanas. Embora os dados desta tabela só estejam atualizados até o final de 1996, o panorama geral destes dados não se alteraram significativamente, desde então é relevante observar a importância estratégica das transnacionais dos Estados Unidos no Brasil nos setores de bens de consumo duráveis e não-duráveis, com destaque para a relevância do Brasil para a indústria automobilística norte-americana no país, ocupando a terceira posição fora dos EUA. As exceções desse forte 'relacionamento' são as modestas posições do país nos interesses mundiais dos Estados Unidos no setor eletroeletrônico, um dos setores de maior dinamismo na economia mundial, no setor de serviços não-bancários, no comércio atacadista e na indústria petrolífera, ainda que estes três últimos setores podem ter suas situações modificadas, dado o crescente interesse que eles vêm despertando recentemente em nível mundial. No caso do setor petrolífero, o interesse existe, dependendo apenas de uma maior liberalização do setor (*Carta da SOBEET*, nov.-dez./1997, nº5).

Historicamente, o interesse das empresas dos Estados Unidos no Brasil concentrou-se na indústria, sendo que a participação no setor de serviços sempre foi modesta. Essa tendência vem se modificando nos últimos anos graças à grande participação do capital norte-americano nas privatizações brasileiras (*Carta da SOBEET*, nov.-dez./1997, nº5).

As estratégias das ETs dos EUA no Brasil se apresentaram, durante os anos 90 e de acordo com o modelo de Dunning, com o intuito de explorar o potencial do mercado doméstico e racionalizar os processos produtivos. Com o fim da proteção por barreiras alfandegárias existente durante o modelo ISI, as filiais de empresas norte-americanas, para manter a participação no mercado, no ambiente de abertura econômica e criação do MERCOSUL, realizaram investimentos na melhora da produtividade, para poder competir com empresas globalizadas, principalmente as asiáticas. No setor industrial, foram realizadas significativas inversões na indústria automobilística e na química. No setor de serviços, a estratégia adotada foi a de penetração de mercado por meio da aquisição de empresas já existentes, de acordo com as suas necessidades oriundas da globalização (Moraes, 1999).

Tabela 3.7**Posição estratégica do Brasil para as transnacionais dos Estados Unidos**

1º	Posição entre países em desenvolvimento no total do estoque de investimentos diretos (todos os setores compreendidos) dos Estados Unidos no exterior
1º	Posição entre países em desenvolvimento no total do estoque de investimentos industriais dos Estados Unidos no exterior
3º	Indústria automobilística dos Estados Unidos no exterior, depois de Canadá e Alemanha (estoque)
3º	Posição nos investimentos diretos industriais dos Estados Unidos no exterior no acumulado no período 1992 - 1996, depois de Reino Unido e Canadá
3º	Posição nos investimentos diretos no setor "outras indústrias" dos Estados Unidos no exterior, depois de França e Alemanha (estoque)
4º	Posição no estoque total de investimentos diretos industriais dos Estados Unidos no exterior, depois de Canadá, Reino Unido e Alemanha
4º	Posição nos investimentos diretos nos Estados Unidos no exterior (todos os setores compreendidos) no acumulado do período 1992 - 1996, depois de Reino Unido, Canadá e França
4º	Indústria alimentícia dos Estados Unidos no exterior, depois de Canadá, Reino Unido e México (estoque)
6º	Indústria química dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Canadá, Bélgica, França e Alemanha (estoque)
7º	Indústria mecânica dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Japão, Alemanha, Canadá, França e Itália (estoque)
9º	Setor bancário dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Austrália, Suíça, Coreia do Sul, Espanha, Hong Kong, Alemanha e Antilhas Britânicas (estoque)
10º	Posição no estoque total de investimentos diretos industriais dos Estados Unidos no exterior (todos os setores compreendidos), depois de Reino Unido, Canadá, Holanda, Alemanha, Japão, Suíça, França, Bermudas e Austrália
11º	"Outras atividades não industriais" dos Estados Unidos no exterior, depois de Canadá, Austrália, Reino Unido, Chile, México, Alemanha, Nova Zelândia, Indonésia, Holanda e Peru (estoque)
15º	Indústria eletroeletrônica dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Cingapura, Malásia, Japão, Itália, Canadá, Alemanha, Irlanda, Taiwan, Hong Kong, Espanha, Israel, Holanda e China (estoque)
16º	Setor "financeiro não bancário/imobiliário" dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Bermudas, Holanda, Suíça, Panamá, Canadá, Alemanha, Japão, França, Antilhas Britânicas, Hong Kong, Luxemburgo, Bélgica, Antilhas Holandesas e Austrália (estoque)
19º	Setor "comércio atacadista" dos Estados Unidos no exterior, depois de Suíça, Canadá, Reino Unido, Japão, Hong Kong, França, Holanda, Alemanha, Itália, Austrália, Bélgica, Cingapura, Bermudas, Espanha, México, Argentina, Panamá e Taiwan (estoque)
19º	Setor "petrolífero" dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Canadá, Japão, Indonésia, Noruega, Cingapura, Holanda, Arábia Saudita, Tailândia, Austrália, Egito, Colômbia, França, China, Argentina, Panamá, Malásia e Suíça (estoque)
20º	Setor "serviços" dos Estados Unidos no exterior, depois de Reino Unido, Canadá, França, Holanda, Bélgica, Bermudas, Itália, Austrália, Suíça, Irlanda, Japão, Hong Kong, Suécia, Espanha, México, Cingapura, Dinamarca, Portugal e Áustria (estoque)

Fonte: Survey of Current Business – Departamento de Comércio – EUA, vol.77, n° 9, set. 1997, p. 128.

Elaboração: SOBEET

A Tabela 3.8 traz uma pequena, porém muito representativa, lista de empresas dos Estados Unidos que atuam no mercado brasileiro. Nesta tabela estão indicadas as maiores empresas por vendas, segundo estudo feito pela Revista EXAME. A Embratel, cujo controle acionário passou para os Estados Unidos, com a privatização do setor de telecomunicações em 1998, passou a figurar em 2º lugar entre as maiores empresas norte-americanas no país.

Tabela 3.8

Maiores ETs norte-americanas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000
(US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
5	General Motors	Automotivo	4.153,2
6	Embratel	Telecomunicações	4.091,9
13	Texaco	Atacado e Comércio Exterior	2.844,1
14	Esso	Atacado e Comércio Exterior	2.843,6
19	Ford	Automotivo	2.841,1
23	Light	Serviços Públicos	1.977,7
29	Cargill	Alimentos	1.712,4
38	IBM	Tecnologia e computação	1.453,3
50	Multibrás	Eletroeletrônico	1.083,6
53	Xerox	Tecnologia e computação	1.062,0

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, n°27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

3.4.2 O investimento espanhol

Durante os anos 80, a Espanha ocupava apenas o oitavo lugar no *ranking* de investimento direto estrangeiro na América Latina e a grande maioria desses fluxos destinava-se a outros países europeus. Já no biênio 1997-1998, a América Latina, principalmente o Brasil, passou a ser o principal destino dos capitais de longo prazo espanhóis, que assumiu a segunda posição no *ranking*, atrás apenas dos Estados Unidos. Essa posição na economia brasileira foi alcançada tanto em termos de estoques como em fluxos de capitais (*Carta da SOBEET*, fev./1999, n°11).

Com uma participação intensa nas privatizações dos setores de eletricidade – Iberdrola – e de telecomunicações – Telefônica – e em aquisições no setor financeiro – Banco Santander e Banco Bilbao Vizcaya – nos últimos três anos, a Espanha tornou-se o principal investidor europeu no Brasil, superando tradicionais investidores como Alemanha e Reino Unido (*Folha de São Paulo*, 04/06/1999:2-1).

Essa presença recente e bastante agressiva dos capitais espanhóis no Brasil é um acontecimento ainda não observado em décadas de investimento direto estrangeiro no Brasil: não há registros de fluxos de tal magnitude ingressando no país num período tão curto como aconteceu com os de origem espanhola. Sem dúvida, é uma aposta de longo prazo do capital espanhol na economia brasileira. Essa crescente participação de empresas espanholas ressalta o seu posicionamento estratégico no plano mundial, isto é, em um cenário de estabilidade, a liderança de empresas espanholas no MERCOSUL fortalece e beneficia sua posição de

realização de negócios em níveis mundiais (*Carta da SOBEET*, fev./1999, nº11 e *Folha de São Paulo*, 04/06/1999:2-1).

A Tabela 3.9, que traz as maiores empresas de origem espanhola atuantes no país, embora não mostre a grande diversidade dessa atuação, indica uma forte concentração dos investimentos espanhóis no setor de serviços.

Tabela 3.9

Maiores ETs espanholas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
3	Telefônica	Telecomunicações	8.821,9
47	Telefônica Celular	Telecomunicações	1.120,1
61	CRT	Telecomunicações	898,9
72	Coelba	Serviços Públicos	780,9
121	Celular CRT	Telecomunicações	518,4
123	Celpe	Serviços Públicos	508,7
133	Coelce	Serviços Públicos	481,1
317	Magnetti Marelli	Automotivo	229,2
348	Deten Química	Química e Petroquímica	207,9
381	CEG	Comércio Varejista	186,9

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

A diversidade de atuação observada recentemente pode pressupor que a relação comercial entre estes dois países ainda está em fase de consolidação e tende a crescer ainda mais nos próximos anos. Nos últimos três anos, grupos espanhóis investiram em telecomunicações, eletricidade, financeiro, seguros, automotivo e autopeças, construção, aeroespacial e alimentício (*Folha de São Paulo*, 04/06/1999:2-1).

As relações comerciais entre os dois países estão se intensificando, mas tendem a um equilíbrio na balança comercial, sendo que as exportações brasileiras se compõem basicamente de produtos básicos como soja, café, minérios de ferro, couros e peles, enquanto que as importações mais importantes são de itens manufaturados, como partes e peças para veículos, partes e peças de aviões e ferramentas de uso manual e para uso em máquinas (*Gazeta Mercantil*, 22/04/1998:R-8).

O investimento espanhol, porém, deve ser novamente ultrapassado pelo alemão no decorrer dos próximos anos. Isto porque a 'armada espanhola' ocorreu em circunstâncias específicas de privatização, processo no qual o capital germânico não participou ativamente. Passado o pico deste processo, a tendência é prevalecer o poder dos grandes investidores – dentre os quais a Alemanha se encontra – que têm um amplo parque industrial instalado no Brasil (*Folha de São Paulo*, 04/06/1999:2-1).

3.4.3 O investimento alemão

O estoque de investimento direto alemão na América Latina é pequeno se comparado com os estoques de Estados Unidos e Japão, porém grande parte desses recursos está concentrado no Brasil, o que fez da Alemanha um tradicional investidor externo no país, sendo o segundo maior por muitos anos, só sendo superado recentemente pela Espanha – ver subseção anterior (Moraes, 1999).

O IDE alemão na economia doméstica segue o padrão europeu de concentração na indústria, principalmente em setores como o automotivo – automobilístico, com a Volkswagen e com a Mercedes-Benz e autopeças, com a Bosch – e o químico e farmacêutico, com a BASF e a Bayer. O capital alemão apresenta a taxa de participação na indústria de transformação mais elevada entre todos os investidores estrangeiros do país. A Tabela 3.10 indica claramente essa concentração.

No Brasil, o IDE da Alemanha é 'capital-intensivo', fato que sugere que as diferenças nos custos do fator trabalho é o determinante menos importante de tais fluxos, sendo, portanto, a **exploração dos mercados** – participar do crescimento da economia recipiente – a principal motivação dos investidores alemães (Moraes, 1999).

No caso específico do setor automotivo, com a criação do MERCOSUL, a 'busca de mercado' vem perdendo importância e a 'busca de eficiência' tem se tornado a principal motivação dos investidores, que, através da integração entre 'montadora' e 'autopeças', estão aumentando a eficiência produtiva. A tendência da produção global está mudando a forma de motivação do IDE (Moraes, 1999).

Tabela 3.10

Maiores ETs alemãs no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
1	Volkswagen	Automotivo	4.746,9
21	Mercedes-Benz	Automotivo	2.091,3
33	Siemens	Eletroeletrônico	1.526,9
40	BASF	Química e Petroquímica	1.307,8
88	Bayer	Química e Petroquímica	660,9
98	Bosch	Automotivo	586,9
167	Aventis	Farmacêutico	408,7
168	BSH Continental	Eletroeletrônico	410,0
227	Ferteco	Mineração	321,4
228	Mahle Metal Leve	Automotivo	319,1

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, n°27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

A Alemanha permaneceu fora do processo de privatização de importantes setores como telecomunicações, transporte, serviços financeiros e distribuição de eletricidade. Essa participação foi realmente insatisfatória e fez com que os investimentos alemães fossem superados, em termos de fluxos anuais por Espanha, Portugal, Países Baixos, Ilhas Cayman e França e, em termos de estoques, por Espanha e Países Baixos – se forem considerados isoladamente, Holanda, Bélgica e Luxemburgo são superados pelo estoque alemão (*Gazeta Mercantil*, 30/06/1998:A-4).

A Alemanha pretende reagir com investimentos de pequenas e médias empresas e 'lutar' para reconquistar a segunda posição entre os maiores investidores estrangeiros. A participação intensiva em setores industriais abre perspectivas para essa recuperação no decorrer dos próximos anos (*Gazeta Mercantil*, 10/11/1999:A-9).

3.4.4 O investimento francês

Assim como em relação aos investimentos alemães, o Brasil concentra a maior parte dos investimentos franceses, desconsiderando os países da OCDE. Esses fluxos aumentaram muito durante os anos 90, ainda que os capitais franceses tenham reagido lentamente ao novo ambiente de estabilidade, tornando-se realmente significativos apenas a partir do biênio 1996/97 (Moraes, 1999).

Historicamente, os investimentos franceses destinavam-se à exploração de recursos naturais, porém, a partir de 1995, esses recursos voltaram-se para o MERCOSUL, com o intuito de aproveitar o grande potencial de crescimento desse mercado – *market seeking*. Empresas do setor automobilístico – Renault e Citroën-Peugeot – instalaram-se no estado do Paraná, com produção destinada para todo o bloco regional (Moraes, 1999).

Tabela 3.11
Maiores ETs francesas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
2	Carrefour	Comércio Varejista	4.582,4
24	Light	Serviços Públicos	1.977,7
102	Coinbra	Atacado e Comércio Exterior	581,3
118	Rhodia	Química e Petroquímica	522,3
154	Renault	Automotivo	438,4
171	Alcatel	Eletroeletrônico	405,7
203	Santa Marina	Materiais de Construção	347,8
215	Danone	Alimentos	338,0
233	Eldorado	Comércio Varejista	309,2
237	Frangosul (Doux)	Alimentos	305,3

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

A Tabela 3.11 mostra as maiores empresas francesas instaladas na economia doméstica, com destaque para o Carrefour, do setor de comércio varejista, que vem realizando pesados investimentos nos últimos anos, para manter a liderança do setor devido à intensificação da concorrência, com a crescente concentração de empresas monopolistas no mercado nacional.

3.4.5 O investimento do Reino Unido

No começo da industrialização brasileira, as empresas britânicas não deixaram de investir na economia doméstica, apesar das altas taxas alfandegárias e dos empecilhos democráticos que caracterizaram o período de substituição de importações. Percebendo que não poderiam exportar para o Brasil, muitas empresas montaram fábricas em território nacional para atender o mercado local. Com o passar do tempo, devido à inflação desenfreada e à instabilidade política, os investidores ingleses se afastaram do mercado nacional. Porém, com o Plano Real, um grande número de empresas britânicas foram novamente atraídas pelo mercado doméstico (*Gazeta Mercantil*, 01/10/1997:A-4).

Na América Latina, os investimentos do Reino Unido concentram-se, principalmente, no Brasil, sendo que a proporção do investimento em setores tradicionais como química, alimentos e bebidas e fumo foi maior aqui do que no resto do mundo (Moraes, 1999).

A Tabela 3.12 mostra as maiores empresas do Reino Unido que atuam em território nacional, sendo que, fora estas, vale destacar as aquisições feitas por capital inglês em privatizações no setor de energia e a crescente participação do Banco HSBC no setor financeiro, que adquiriu o Banco Bamerindus e vem se firmando como um dos maiores no mercado nacional. Em termos de vendas, apenas a Souza Cruz, no setor de fumo, destaca-se entre as 20 maiores.

Tabela 3.12
Maiores ETs do Reino Unido no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
4	Shell	Atacado e Comércio Exterior	4.159,7
10	Souza Cruz	Fumo	3.286,9
12	Gessy Lever	Higiene, Limpeza e Cosméticos	2.871,1
199	Billiton	Siderurgia e Metalurgia	352,2
214	Tinta Coral	Química e Petroquímica	338,7
246	Reckitt Benckiser	Higiene, Limpeza e Cosméticos	300,0
261	Petróleo Sabba	Atacado e Comércio Exterior	288,0
273	TRW Varga	Automotivo	277,8
278	Zeneca	Química e Petroquímica	270,8
298	Comgás	Comércio Varejista	246,9

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000
Elaboração: própria

3.4.6 O investimento japonês

O investimento japonês, também presente desde o primeiro ciclo de investimentos diretos estrangeiros no Brasil, ainda durante o governo de Juscelino Kubitschek, nos anos 50, reativou seus interesses pela economia doméstica com a estabilização da moeda (*Gazeta Mercantil*, 14/10/1997:C-5).

Atualmente, o Brasil encontra-se atrás dos mercados 'naturais' japoneses – China, EUA e o restante de seus vizinhos asiáticos – e essa posição de destaque está relacionada com o papel do país de importante fornecedor de matérias-primas essenciais (*Gazeta Mercantil*, 19/11/1998:A-6). Portanto, a motivação principal dos investidores japoneses ainda tem sido a **exploração de recursos naturais** existentes no território nacional.

Recentemente, foram realizados significativas inversões em associações em projetos de exploração de petróleo com a Petrobrás e existe grande interesse por parte do país oriental em projetos relacionados com o gás natural, para substituição das usinas a carvão e diesel (*Gazeta Mercantil*, 19/11/1998:A-6).

Uma característica marcante dessa nova onda de investimentos japoneses na economia doméstica tem sido a pequena disposição dessas ETs a associações ou aquisições, dada a crescente importância desse processo nos últimos anos sobre o total de recursos destinados à economia brasileira. Elas preferem montar suas próprias unidades industriais por existir grande dificuldade de comunicação e compreensão dos balanços de empresas de capital fechado (*Gazeta Mercantil*, 14/10/1997:C-5).

Tabela 3.13

Maiores ETs japonesas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
35	USIMINAS	Siderurgia e Metalurgia	1.481,0
74	NEC	Eletroeletrônico	774,6
276	Bridgestoe/Firestone	Plásticos e Borracha	272,6
291	Mitsubishi	Automotivo	250,6
349	Furukawa	Eletroeletrônico	206,4
375	Toyota	Automotivo	190,3
402	Yakult	Alimentos	176,7
425	Denso	Automotivo	165,7
469	Panasonic	Eletroeletrônico	142,4

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

A Tabela 3.13 indica as maiores empresas japonesas instaladas no país, dando destaque para as empresas dos setores eletroeletrônico e automotivo. A ausência de uma grande empresa japonesa entre as vinte maiores por vendas evidencia a estratégia das

multinacionais deste país de atuar sem parcerias e a não-participação de forma intensa no processo de privatização dos monopólios públicos.

3.4.7 O investimento italiano

A estabilidade econômica e política obtida pelo Brasil nos últimos anos o colocou como um dos principais parceiros da Itália, no tocante ao comércio exterior, sendo que a economia nacional é o principal destino de IDEs italianos, desconsiderando os países da OCDE (*Gazeta Mercantil*, 04/03/1998:A-5).

Embora a Itália não figure entre os principais investidores estrangeiros em termos de estoque – ver Tabela 3.6 –, recentemente, devido a uma importante participação nas privatizações de setores como telecomunicações e energia, este país vem se firmando como uma importante fonte de recursos de longo prazo para o Brasil. A Tabela 3.14 mostra as maiores empresas italianas que atuam no mercado nacional, com destaque para tradicionais multinacionais como a Fiat, no setor automotivo, e a Pirelli, *holding* com grande participação nos setores de plásticos e borracha e eletroeletrônico.

Tabela 3.14

Maiores ETs italianas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
8	Fiat	Automotivo	3.790,0
64	Parmalat	Alimentos	868,1
71	Telepar	Telecomunicações	785,0
77	Pirelli Pneu	Plásticos e Borracha	736,6
85	Agip Liquigás	Comércio Varejista	693,1
122	New Holland	Automotivo	515,1
140	Telesc	Telecomunicações	459,0
143	Agip Distribuidora	Atacado e Comércio Exterior	455,1
170	Tele Brasília	Telecomunicações	408,1
186	Pirelli Cabo	Eletroeletrônico	374,0

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

3.4.8 Outros países investidores

Caracterizando ainda mais a forte internacionalização vivida pela economia nacional durante os anos 90, vários outros países europeus, como Portugal, Países Baixos, Suíça e Suécia, e a Argentina, principal parceiro comercial do MERCOSUL, também têm investido fortemente no Brasil.

Os investimentos portugueses cresceram recentemente devido à boa atuação do país na privatização do setor de telecomunicações, passando a ter o controle majoritário da

Telesp Celular. Outro setor tradicional de atuação de empresas portuguesas é o de comércio varejista, dando destaque para a rede Sonae, que vem investindo pesadamente no país, principalmente na construção do maior shopping-center da América Latina, em Campinas – interior de São Paulo. A Tabela 3.15 mostra as maiores empresas portuguesas que atuam no mercado nacional, confirmando a forte presença das redes lusitanas de supermercados.

Tabela 3.15

Maiores ETs portuguesas no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000 (US\$ milhões)

Class	Investidor	Setor	Vendas
26	Telesp Celular	Telecomunicações	1.815,2
49	Sonae	Comércio Varejista	1.083,9
155	Sé Supermercados	Comércio Varejista	433,4
360	Sonda	Comércio Varejista	199,7
450	Cimentos do Brasil	Material de Construção	151,3

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, n°27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

Os investimentos dos Países Baixos – Holanda, Bélgica e Luxemburgo – compõem o segundo maior estoque de IDEs na economia doméstica, quando considerados em conjunto. Grupos holandeses como ABN-Amro Bank, Unilever e Ahold ingressaram no mercado brasileiro e fizeram aquisições e associações importantes, com o Banco Real e o Bandepe – Banco do Estado de Pernambuco -, a Kibon e com as redes Bompreço e Super Mar, respectivamente. Realmente, a maioria do capital holandês que ingressa no país destina-se a realização de parcerias (*Gazeta Mercantil*, 25/11/1998:R-01).

Um dado interessante sobre a relação comercial entre o Brasil e os Países Baixos é que a economia doméstica, diferentemente da relação com outros países, vem obtendo sucessivos superávits na balança comercial, mesmo sendo as exportações brasileiras compostas basicamente por produtos primários – soja, suco de laranja, alumínio bruto, ferro-níobio e carne bovina – e as importações compostas por produtos de maior valor agregado, tais como aparelhos elétricos, produtos químicos, material de transporte, aeronaves, máquinas e equipamentos (*Gazeta Mercantil*, 25/11/1998:R-01).

A Tabela 3.16 mostra as principais empresas dos Países Baixos que atuam na economia doméstica, mostrando claramente a predominância do capital holandês sobre os capitais provenientes da Bélgica e de Luxemburgo. Pode-se notar a importante presença das indústrias química e petroquímica, assim como a de siderurgia e metalurgia.

A Suécia tem como principal empresa atuando no mercado nacional a Ericsson, que atua no setor de equipamentos de telecomunicações e vem investindo muito na economia doméstica, planejando, até mesmo, fazer desta sua plataforma de exportações para diversas regiões do mundo (*Gazeta Mercantil*, 28/10/1999:R-7).

A Argentina, principal parceiro do Brasil no MERCOSUL, tem investido principalmente no setor alimentício, com empresas como a Sociedad Macri, que adquiriu diversas empresas nacionais no ramo de massas – Basilar e Adria, entre outras – e no mercado de carnes – Frigorífico Chapecó – nos últimos anos (*Gazeta Mercantil*, 15/04/1999: R-03).

Tabela 3.16
Maiores ETs dos Países Baixos no Brasil entre as 500, por setor e vendas, 2000
(US\$ milhões)

Class	País	Empresa	Setor	Vendas
4	Holanda	Shell	Atacado e Comércio Exterior	4.159,7
12	Holanda	Gessy Lever	Higiene, Limpeza e Cosméticos	2.875,1
46	Holanda	Makro	Atacado e Comércio Exterior	1.124,5
52	Holanda	Bompreço Supermercados	Comércio Varejista	1.062,7
126	Luxemburgo	Belgo-Mineira	Siderurgia e Metalurgia	505,5
142	Bélgica	Gerasul	Serviços Públicos	457,4
191	Lux / Bel	Belgo-Mineira Bekaert	Siderurgia e Metalurgia	360,5
198	Holanda	Akzo	Química e Petroquímica	354,7
213	Bélgica	Solvay	Química e Petroquímica	340,6
306	Holanda	Dow Agrosience	Química e Petroquímica	236,0
442	Holanda	Andersen	Serviços Diversos	157,0

Fonte: Melhores e maiores, EXAME, ano 27, nº27, São Paulo: jun/2000

Elaboração: própria

3.5) Os processos de fusões e aquisições e o Programa Nacional de Desestatização – PND

Nos anos 90, dado o novo cenário de concorrência gerado com a abertura comercial, a adoção de parcerias e acordos – *joint ventures* – entre empresas nacionais e estrangeiras foi uma importante saída encontrada para as companhias de capital nacional sobreviverem e para as de capital externo ingressarem em um novo mercado já com alguma vantagem – de adaptação mais rápida aos costumes e às rotinas do mercado local. A esse grande processo é dado o nome de F&A – Fusões & Aquisições –, sendo que este foi responsável por significativas porções dos fluxos de IDE destinados ao Brasil durante o período. Em 1998, por exemplo, o capital externo destinado às fusões e aquisições 'transfronteira' representou mais de 85% do total de capitais produtivos aplicados no Brasil (Laplane *et al.*, 2000b).

Grande parte das F&A está relacionada ao processo de privatização, em curso desde 1991, quando foi implantado o Programa Nacional de Desestatização – PND –, de empresas estatais – federais, públicas e municipais.

Nessa seção serão estudados os processos acima descritos de forma detalhada, dando ênfase para as privatizações, que, mesmo sendo parte integrante do processo de F&A,

tem sido centro de um importante debate ideológico sobre o futuro da economia nacional e seu respectivo desenvolvimento.

3.5.1) A parceria com o capital externo

As fusões e aquisições 'transfronteira' – *cross border* – há tempos é uma estratégia empresarial comum entre os países desenvolvidos. Porém, esse processo se intensificou muito em nível mundial nos anos 90, passando a ser, também, muito significativo nos países em desenvolvimento (Moraes, 1999).

A Tabela 3.17 indica o grande crescimento da participação do investimento em fusões e aquisições sobre o total do investimento direto estrangeiro absorvido no mundo e em regiões selecionadas. Pode-se observar que esse processo tem sido muito mais intenso no Brasil do que no total dos países em desenvolvimento, equiparando-se com os dados referentes à média mundial.

Tabela 3.17

Participação do investimento em fusões e aquisições no IDE, 1993-1998 (%)

Países / Período	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mundo						
Majoritário	30,4	43,1	42,8	45,3	50,9	63,8
Total	74,0	77,5	72,1	76,5	73,6	84,5
Países Desenvolvidos						
Majoritário	41,1	66,0	61,4	67,4	69,9	78,9
Total	73,1	88,2	80,8	88,3	85,5	101,6
Países em Desenvolvimento						
Majoritário	12,2	9,2	8,6	13,6	23,8	27,5
Total	61,8	60,3	49,7	61,6	55,4	40,8
América Latina						
Majoritário	19,0	9,9	18,3	24,2	37,5	43,6
Total	68,3	47,2	34,5	48,2	64,2	55,6
Brasil						
Majoritário	83,8	0,3	26,6	29,6	55,4	74,1
Total	94,7	52,2	46,7	44,5	67,0	85,7

Fonte: WIR, 1999 – UNCTAD

Elaboração: NEIT/ IE/ UNICAMP

As motivações principais que tem levado os investidores estrangeiros a preferir a aquisição de capacidade produtiva já existente aos invés de novos investimentos – *greenfield* – se referem ao potencial de ampliação que torna possível o desempenho de atividades comuns e a racionalização de operações nas redes de ETs. Outra motivação para a F&A é a de inserção no ambiente tecnológico – na parceria, as empresas fundem tecnologias tornando a nova

empresa mais conhecimento-intensiva. Também por meio de F&A, as ETs herdaram uma posição no mercado do país hospedeiro, canais de distribuição, *know how*, conhecimento do mercado local e eliminam parte da concorrência, com a associação com potenciais concorrentes (Moraes, 1999).

O processo de F&A pode causar diferentes impactos sobre o desenvolvimento do país hospedeiro do capital, dependendo da situação da empresa adquirida. Uma fusão será ruim se a empresa adquirida for uma empresa saudável, porque os lucros passam a pertencer a não-residentes. Por outro lado, se a empresa adquirida estiver com dívidas, ou a beira da falência, a F&A recuperará sua eficiência e os recursos obtidos poderão ser empregados na formação de empresas mais saudáveis (Moraes, 1999).

De um modo geral, para os PEDs, dentre os quais o Brasil se inclui, um IDE novo – *greenfield* – é preferível do que uma parceria, porque adiciona capital imediatamente ao estoque de capital existente no país recipiente. Porém, tanto o investimento *greenfield* como a F&A podem introduzir tecnologias e práticas administrativas que permitirão à empresa adquirida ingressar nos mercados internacionais. Outra consequência implícita ao processo de F&A nos PEDs é o seu elevado custo social, isto é, as empresas adquiridas ou fundidas geralmente passam a utilizar uma tecnologia do tipo capital-intensiva, característica das empresas voltadas para o mercado global, elevando o nível de desemprego (Moraes, 1999).

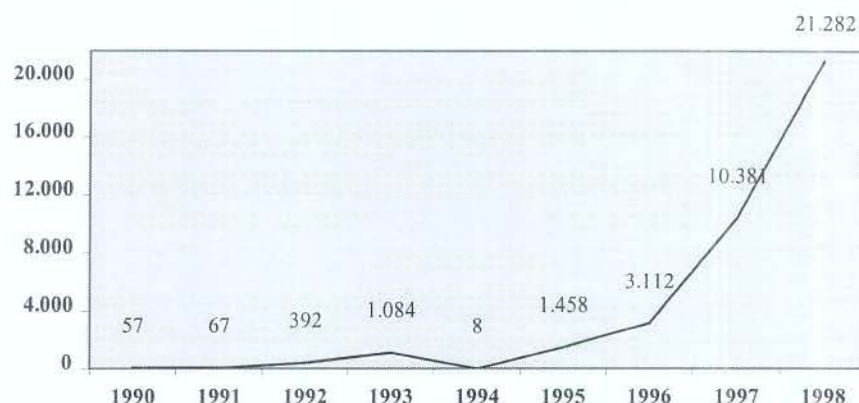
No Brasil, os principais fatores responsáveis pelo aumento expressivo das F&A foram: a liberalização do comércio, dos investimentos e dos mercados de capitais, a desregulamentação dos serviços, as privatizações e a redução do controle sobre as fusões e aquisições (Moraes, 1999). Aliada a estes fatores está a estabilização econômica, que trouxe diminuição no risco dos investimentos e despertou o interesse nacional. As motivações que levaram as empresas externas a se associarem ou adquirirem empresas nacionais foram variadas, ainda que a exploração do mercado nacional tenha predominado (Laplane *et al.*, 2000a).

Após a abertura comercial, a necessidade das empresas brasileiras de se expandirem no mercado mundial tornou-se mais evidente, mas segundo a SOBEET (*Carta da SOBEET*, jan/1999, n°10), as empresas brasileiras não estão sendo vendidas porque foram fragilizadas pela política econômica. Segundo esta posição, como o Brasil já possui uma malha produtiva complexa e completa, algumas empresas estrangeiras preferem 'queimar etapas' para chegar à economia doméstica, via aquisição de boas e eficientes empresas brasileiras. Este é o caminho mais rápido para o melhor posicionamento estratégico dessas empresas.

O Gráfico 3.5 mostra a intensificação do processo de fusões e aquisições ao longo dos anos 90, sendo que a maioria do capital envolvido foi destinado à compra de empresas nos

setores mais dinâmicos da economia nacional, tais como telecomunicações e energia, via privatizações.

Gráfico 3.5
Fusões e Aquisições “transfronteira” majoritárias no Brasil (posição vendedora), 1990-1998
(US\$ milhões)



Fonte: WIR, 1999 - UNCTAD
Elaboração: SOBEET

A posição das vendas de ativos de empresas brasileiras em 1998 é pequena em relação ao total – 5,18% –, porém, como pode ser observado na Tabela 1.3, esta participação vem crescendo muito no decorrer da década – era de 0,05% em 1990. A participação nacional cresceu ainda mais em relação aos PEDs, passando de 0,67% para 43,51%. Com a desvalorização da moeda nacional no início de 1999, as empresas brasileiras ficaram mais baratas, e segundo dados da consultoria Price Waterhouse & Coopers, a tendência de intensificação do capital estrangeiro no processo foi confirmada, ocorrendo 341 transações com recursos externos – ver Gráfico 3.6 (*Folha de São Paulo*, 21/01/2000:2-1).

O processo de F&A atingiu primeiro a indústria nacional e depois concentrou-se no setor de serviços, com destaque para infra-estrutura, delineando um novo perfil na economia brasileira, que adquiriu mais competitividade e tecnologia (*Gazeta Mercantil*, 21/07/1998:C-4).

As parcerias já foram firmadas nos mais variados setores, sendo que os que mais ocorreram transações nos últimos dez anos foram: química e petroquímica, financeiro, alimentos e bebidas, autopeças, informática e internet, etc. Porém setores como os de hospitais, higiene e limpeza e tintas também já sentem a presença do capital estrangeiro atuando junto a antigas empresas nacionais, quer seja através de *joint ventures* – quando duas firmas se juntam e criam uma nova empresa com uma nova razão social –, quer sejam através de simples acordos ou qualquer outra forma de parceria (*Folha de São Paulo*, 21/01/2000:2-1).

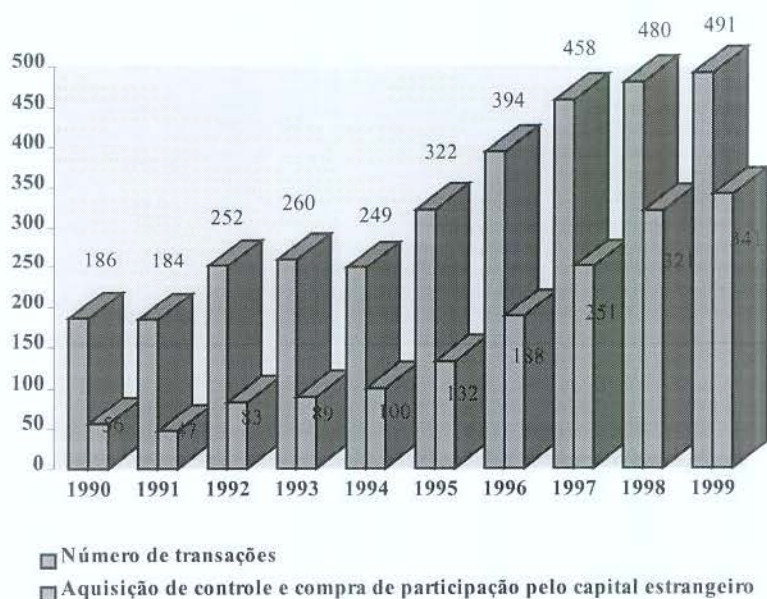
Particularmente no setor financeiro, as sucessivas aquisições de grupos nacionais por bancos estrangeiros vêm causando um grande debate sobre as perdas e os benefícios que esse processo vem trazendo para a economia doméstica. Os ‘prós’ indicam que a presença de

bancos estrangeiros fornecem maior estabilidade ao sistema financeiro nacional; a maior concorrência leva à redução de tarifas e da taxa de juros aos tomadores finais – *spreads* -; o país consegue recursos com mais facilidade no mercado internacional; os bancos internacionais obrigam, também pela concorrência, os domésticos a se atualizar; e surgem produtos financeiros mais eficientes, que são trazidos pelos novos bancos. Pelo lado negativo, os centros de decisão dos bancos estão fora do país, o Banco Central perde poder de manobra; o Brasil fica mais vulnerável a ataques especulativos contra o Real; a maior internacionalização faz crescer o déficit na balança de serviços – remessas de lucros e juros, dividendos, etc. -; os bancos estrangeiros se adaptam ao mercado brasileiro e não reduzem tarifas ou taxas; e as decisões de investimento são controladas por instituições não comprometidas com os interesses nacionais *Folha de São Paulo*, 21/01/2000:2-5).

O Gráfico 3.6 e a Tabela 3.18 indicam os setores onde o processo se concentrou e a participação do capital estrangeiro no total de transações ocorridas, respectivamente.

Gráfico 3.6

Peso do capital estrangeiro nas fusões, 1990-1999



Fonte: Price Waterhouse & Coopers

Em análise feita anteriormente verifica-se que, devido à grande relação entre volume de fusões e aquisições e IDE, a Formação Bruta de Capital Fixo manteve-se estável, mesmo com o grande aumento de IDE, já que a maior parte desses investimentos não está destinada à formação de nova capacidade produtiva (Laplane *et al.*, 2000b).

Tabela 3.18**Setores com mais transações, 1990 – 1999**

Setor	Número de negócios	Participação Setorial
Química e Petroquímica	413	13%
Bancos e estabelecimentos financeiros	275	8%
Alimentos	269	8%
Material de Transporte	222	7%
Informática e material de escritório	219	7%
Serviços auxiliares	198	6%
Metalurgia	175	5%
Comércio Varejista	151	5%
Mecânica	139	4%
Serviços Públicos	138	4%
Telecomunicações	123	4%
Eletroeletrônica	90	3%
Transportes	91	3%
Mineração	79	2%
Bebidas e Fumo	74	2%
Outros (*)	620	19%
Total	3.276	100%

(*) Inclui diversos setores com menos de 2% de participação.

Fonte: Price Waterhouse & Coopers

Obs.: Dados incluem somente transações divulgadas pela imprensa. Não inclui acordos.

A redução das operações *greenfield* e o crescimento das F&A como a modalidade majoritária de IDE, principalmente a partir de 1997, deram devido à deterioração do quadro econômico de 1994, instabilidade cambial, elevação das taxas domésticas de juros e retração da demanda e do nível de atividades (Laplane *et al.*, 2000a).

3.5.2 O Programa Nacional de Desestatização – PND – e outros programas de privatização

Grande parte das fusões e aquisições está relacionada, como já mencionado, ao processo de privatização de empresas industriais e, principalmente, do setor de serviços públicos, como energia elétrica e telecomunicações. A venda de empresas de serviços públicos para ETs é também um dos fatores que explica a tendência de mudança na composição setorial dos fluxos, passando de uma participação majoritária da indústria, até 1995, para uma notória preponderância dos serviços, que passou a receber mais de 80% do total de IDE (Laplane *et al.*, 2000a).

Não existem restrições legais ao capital estrangeiro no que se refere à sua participação no capital votante das empresas desestatizadas, exceto quando existir, na

legislação específica do setor ao qual a empresa pertença, qualquer disposição em contrário. A participação do capital externo vem crescendo muito nos últimos, sendo que os Estados Unidos têm sido o país que mais tem adquirido participações, sendo seguido por Espanha e Portugal, que tiveram uma participação mais ativa recentemente, com a privatização dos setores de telecomunicações e energia. A Tabela 3.19 e o Gráfico 3.7 mostram a participação do capital estrangeiro nas privatizações realizadas durante os anos 90, sendo que a tabela indica algumas concentrações setoriais. O Gráfico 3.8 mostra a participação acumulada do capital estrangeiro no PND (BNDES, 2000).

Tabela 3.19
Participação do investidor estrangeiro, 1991 – 2000 (atualizado até 30/06/2000)

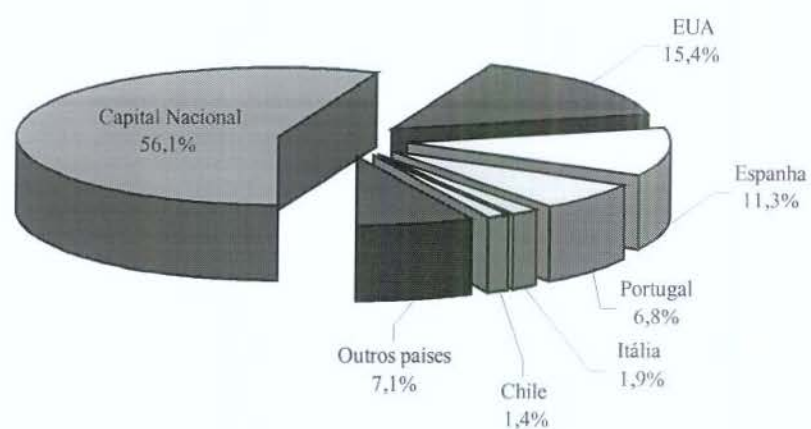
País	PND		Estaduais		Telecomunicações		Total	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
EUA	1.638	8,3	6.024	22,4	3.692	13,7	11.355	15,4
Espanha	1	0,0	4.027	15,0	5.042	18,7	9.070	12,3
Portugal	1	0,0	658	2,4	4.224	15,7	4.882	6,6
Itália	-	-	143	0,5	1.220	4,5	1.362	1,9
Chile	-	-	1.006	3,7	-	-	1.006	1,4
Japão	8	0,0	-	-	256	1,0	264	0,4
Bélgica	880	4,5	-	-	-	-	880	1,2
Inglaterra	2	0,0	692	2,6	21	0,1	715	1,0
Canadá	21	0,1	-	-	671	2,5	692	0,9
Suécia	-	-	-	-	599	2,2	599	0,8
França	479	2,4	196	0,7	10	0,0	686	0,9
Holanda	5	0,0	410	1,5	-	-	415	0,6
Japão	8	0,0	-	-	256	1,0	264	0,4
Coréia	-	-	-	-	265	1,0	265	0,4
Argentina	-	-	148	0,6	11	0,0	159	0,2
Alemanha	75	0,4	-	-	-	-	75	0,1
Uruguai	0	0,0	-	-	-	-	0	0,0
Outros	157	0,8	350	1,3	-	-	506	0,7
Part. Estrangeira	3.267	16,5	13.654	50,8	16.011	59,4	32.932	44,7
Total	19.752	100	26.861	100	26.978	100	73.596	100

Fonte: BNDES

Ao analisar os Gráficos 3.7 e 3.8, constata-se que, embora o capital nacional tenha contribuído com mais da metade dos recursos obtidos no processo de privatização, o capital estrangeiro aumentou sua participação nos últimos anos, justamente quando foram privatizados os setores com maior potencial de crescimento. A partir dos dados da Tabela 3.20, pode-se verificar a grande importância da quantia destinada pelos investidores estrangeiros para fins de aquisição de participações em empresas privatizadas sobre o total do investimento direto estrangeiro direcionado à economia doméstica.

Gráfico 3.7

Participação do capital estrangeiro nas privatizações brasileiras, 1991 – 23/11/1999 (%)

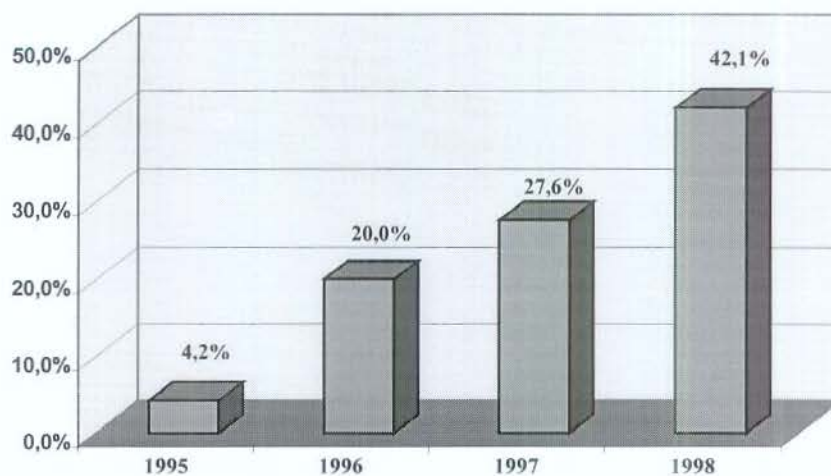


Fonte: BNDES

Elaboração: SOBEET

Gráfico 3.8

Participação acumulada da presença do capital estrangeiro nas privatizações no Brasil, 1995 - 1998



Fonte e elaboração: BNDES

Tabela 3.20

Participação dos recursos voltados às privatizações no total de IDE, 1996 – 1999
(US\$ milhões)

ano	total	privatização	% da privatização
1996	10.496,00	2.645,00	25,20%
1997	18.743,00	5.249,00	28,01%
1998	28.480,00	6.121,00	21,49%
1999	31.397,00	8.786,00	27,98%

Fonte: Boletim para a imprensa – BACEN

Elaboração: própria

A privatização do setor de telecomunicações, isto é, do sistema Telebrás, acabou por ser o maior leilão já realizado no mundo, no qual o governo brasileiro realizou a venda de sua participação majoritária (51,79%) em doze empresas de telefonia fixa e móvel. O resultado do leilão superou as previsões, sendo alcançado um ágio – sobrepreço – de 63,74%, atingindo um valor total de US\$ 18.921 milhões – o preço mínimo era de US\$ 11.555 milhões. Os grandes vitoriosos do leilão foram os grupos Telefônica, da Espanha, e Portugal Telecom, de Portugal. Grupos norte-americanos, italianos e japoneses também adquiriram participações e se tornaram controladores de sub-holdings (Moraes, 1999 e *Gazeta Mercantil*, vários artigos).

O PND vem obtendo bons resultados no que diz respeito à obtenção de recursos e à transferência de dívidas para grupos de posição compradora. A Tabela 3.20 fornece os resultados gerais acumulados durante a década, sendo que a quase totalidade dos recursos obtidos via privatizações têm sido utilizados para pagamento de dívidas públicas, sendo que, portanto, poucos recursos foram canalizados para gastos sociais, como por exemplo, saúde e educação (*Gazeta Mercantil*, 19/01/1999:A-6).

Tabela 3.21

Resultados acumulados, 1991 – 2000* (US\$ milhões)

Programa	Receita de Venda	Dívidas Transferidas	Resultado Geral
Privatizações Federais	46.730	11.326	58.056
Telecomunicações	26.978	2.125	29.103
PND	19.752	9.201	28.953
Privatizações Estaduais	26.866	6.750	33.616
Total	73.596	18.076	91.672

* Atualizado em 30/06/2000.

Fonte e elaboração: BNDES

A passagem a seguir, sobre a privatização das geradoras de energia elétrica do Estado de São Paulo extraída de uma coluna publicada na *Gazeta Mercantil*, ilustra bem a intenção do governo nacional ao realizar as privatizações de antigas empresas estatais: “A privatização das geradoras paulistas de energia é exemplar quanto às vantagens da

privatização. Ao transferir o controle, o Estado recebe recursos que, em grande parte, vai utilizar para abater sua dívida junto à União. Mas não é só isso: o Estado livra-se de uma pesadíssima dívida e também da obrigação de fazer grandes investimentos em uma área crítica para o desenvolvimento, como a energética, sem abdicar do direito de exigir que eles sejam feitos". (...) "Outro aspecto que é preciso destacar nesse processo é a introdução da competitividade em um setor em que ela inexistia, dada a maciça presença estatal. Com a desconcentração da geração e distribuição da energia elétrica e a criação da figura jurídica do consumidor livre, as empresas vão passar a poder negociar preços e condições com os fornecedores privados, através do Mercado Atacadista de Energia – MAE – ainda em organização" (*Gazeta Mercantil*, 28/10/1999:A-2).

Porém, em especial publicado pela *Folha de São Paulo*, de 20/08/1999, sobre os resultados obtidos pós-privatização, percebe-se claramente que os serviços privatizados decepcionam o consumidor – piora no atendimento e aumento nas tarifas, sendo estes que sempre puxavam a inflação para cima – e que os órgãos criados pelo governo para controlar os serviços privatizados não têm estrutura para fiscalizar as empresas. Segundo pesquisa publicada no mesmo encarte, a maioria dos consumidores acreditam que as tarifas aumentaram em todos os setores e que a qualidade do serviço piorou em setores como o de telefonia e energia, nos quais a participação do capital estrangeiro é muito significativa.

As agências, na prática, nem sequer têm como dizer como andam os serviços porque não possuem fiscais para isso. Sua principal fonte de informação são as próprias empresas que compraram as estatais. Estas, obviamente, sempre dizem que os serviços melhoraram, porém o número de reclamações contra as empresas privatizadas mostram que o consumidor está insatisfeito (*Folha de São Paulo*, 20/08/1999: Especial Pós-privatização').

No ano 2000, as principais privatizações já foram feitas, restando apenas algumas companhias energéticas – distribuidoras e geradoras - de alguns estados do Norte e Nordeste do país, além do Banespa, que deve ser a última importante para o capital externo. Ao final do processo, ressurgem debates importantes sobre desnacionalização e crescimento auto-sustentado no futuro, encaixando-se aqui toda aquela discussão realizada sobre o sistema financeiro na subseção anterior, na qual o foco era o processo de F&A. Estando os setores mais dinâmicos da economia doméstica sob o controle de ETs, o centro de tomadas de decisões encontra-se fora do país, que, portanto, tornou-se mais vulnerável a crises externas, o governo nacional não se encontra em condições de exigir maior eficiência das empresas agora privatizadas, ainda que estas se encontrem em setores fundamentais como os de infraestrutura, e, em caso de grande crescimento, boa parte dos frutos gerados serão transferidos ao exterior, sob a forma de remessas de lucros, juros e dividendos, como será melhor estudado em seção posterior.

3.6) Outras características intrínsecas ao IDE

Devido ao grande crescimento dos fluxos de IDE, tais recursos tornaram-se particularmente importantes para financiar a Conta de Transações Correntes, que passou a apresentar elevados déficits a partir de 1995. Na medida em que mais empresas estrangeiras ingressavam na economia doméstica, aumentando sua participação na produção total, aumentava ainda mais as quantias que eram remetidas ao exterior, na forma de lucros remetidos às matrizes das subsidiárias brasileiras. Estes dois processos pesam de forma diferente sobre o balanço de pagamentos nacional, mas existem outros fatores relacionados às ETs que têm contribuído diretamente para a evolução do balanço nacional nos últimos dez anos.

Nas subseções que se seguem serão expostas análises sobre os três temas mencionados no parágrafo anterior.

3.6.1 O IDE como principal financiador do déficit em transações correntes

O Banco Central do Brasil define como necessidade de financiamento externo a diferença entre o chamado déficit em conta corrente e o fluxo líquido de investimentos diretos. Em outras palavras, indica a parcela do déficit que precisa ser financiada por endividamento externo ou investimentos estrangeiros de natureza mais volátil, como os em bolsa de valores (*Gazeta Mercantil*, 18/06/1999:B-1).

Nos últimos cinco anos, o déficit em transações correntes vêm se elevando rapidamente, sendo que o volume total e a tendência de aumento na entrada de IDE têm contribuído decisivamente para financiar a Conta de Transações Correntes. Em 1997 e 1998, o ingresso de IDE se tornou particularmente importante devido à reversão nos fluxos de capital de curto prazo e nos investimentos de *portfólio* resultante dos efeitos da crise asiática e seus desdobramentos sobre o Brasil. Nesses dois anos, como pode ser observado na Tabela 3.22, os fluxos de IDE representaram 56% e 77% do déficit em transações correntes, respectivamente. Em 1999, a desvalorização cambial e a retração no mercado interno, com conseqüentes reduções das importações, contribuíram para diminuir o déficit, o que, combinado com o aumento dos fluxos, levou a que a relação IDE/déficit em transações correntes atingisse o valor de 123% (Laplane *et al.*, 2000a).

O fato de os investimentos diretos estrangeiros terem se tornado o principal financiador do déficit em transações correntes é positivo para a economia doméstica porque este tipo de capital é de maior qualidade e representa interesses de longo prazo dos

investidores internacionais no país, diferentemente dos investimentos de *portfólio*, que são capitais mais voláteis (*Gazeta Mercantil*, vários artigos). A diminuição dos capitais de curto prazo e a preferência por investimentos diretos a partir da estabilização da moeda nacional foram demonstradas no Gráfico 3.1, no início deste capítulo.

Tabela 3.22

IDE e déficit em conta corrente, 1995 – 1999 (US\$ milhões e %)

Ano	Ingresso de IDE (em termos brutos) - a	Déficit em transações correntes - b	a/b
1995	5.475	17.971	30%
1996	10.496	24.571	43%
1997	18.743	33.431	56%
1998	28.502	37.016	77%
1999	31.369	25.503	123%

Fonte: DEPEC - BACEN

Elaboração: própria

3.6.2 A crescente importância das remessas ao exterior

Desde 1994, o Brasil vem presenciando uma onda de internacionalização sem precedentes na sua história. A maior participação de ETs na economia doméstica tem acarretado em grandes remessas de lucros e dividendos das filiais instaladas em território nacional para suas respectivas matrizes, em seus países de origem. O crescimento das remessas brutas tem impacto direto no déficit em transações correntes, tendo representado 19,52% e 22,82% em 1997 e 1998, respectivamente. Por outro lado, a relação entre IDE bruto e remessas esteve entre seus níveis mais baixos nos últimos anos (*Carta da SOBEET*, Edição bimestral/1999, n°12).

“A explicação mais sensata para a forte expansão das remessas de lucros e dividendos tem a ver com o fato de as empresas estrangeiras terem voltado a ganhar dinheiro no Brasil, depois de um período de modestos retornos. Junte-se a isso o fato de o país ter experimentado uma significativa modificação no marco regulamentar que rege as remessas de lucros e de dividendos. De fato, a lei 9.249, de 1995, determinou que as remessas de lucros e dividendos, a partir do ano seguinte, não seriam mais taxadas, tornando o tratamento fiscal das remessas no Brasil compatível com o que se pratica na maioria dos países” (*Carta da SOBEET*, nov.-dez./1997, n°05).

O Gráfico 3.9 mostra a evolução das remessas de lucros e dividendos nas últimas três décadas, com destaque para o grande crescimento para o período pós-Real, quando o país passou a viver a fase mais intensa de internacionalização. O gráfico traz ainda estimativas para os anos de 1999 e 2000, já que os referidos dados ainda não estão disponíveis.

A estimativa de que os fluxos se reduzissem em 1999 deve-se ao fato de que, com a desvalorização do Real, as reservas, quando denominadas em dólares, reduziram-se, assim como a massa de lucros geradas no país. É importante ressaltar que o cenário macroeconômico de 1998 e a expectativa da crise anteciparam as remessas no final do mesmo ano (*Carta da SOBEET*, Edição bimestral/1999, nº12).

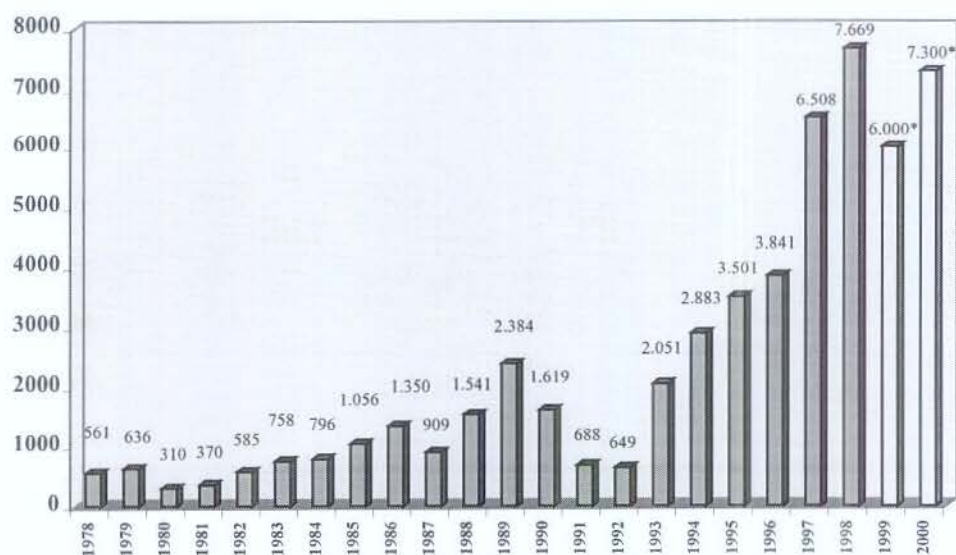
As privatizações, embora tenham participado de forma crescente na absorção de IDE nos últimos anos, ainda não estão influenciando o aumento das remessas de lucros, uma vez que as inversões realizadas carecem de um maior tempo de maturação. Portanto, dado o enorme fluxo de investimento externo direto absorvido pela economia doméstica no ano passado e tendo em vista que vários investimentos realizados nos últimos anos estão se completando, a tendência é de que as remessas de lucros e dividendos voltem a se elevar já no ano 2000 e permaneçam em níveis elevados indefinidamente, mesmo que o total de ingresso venha a se estabilizar em um patamar bem mais baixo, já que as remessas são feitas por empresas já instaladas no país.

Gráfico 3.9

Evolução das Remessas de Lucros e Dividendos no Brasil, 1978-2000

(US\$ milhões)

Fonte: DEPEC – DIPAB – BACEN (até 1998)



Elaboração e (*) estimativa: SOBEET

Enquanto os investimentos são concentrados no tempo – levam poucos anos para maturar –, as saídas subseqüentes de capital são diluídas no tempo, sendo que, no longo prazo, os investidores estrangeiros acabam recebendo todo o seu capital de volta. Por outro lado, investimentos diretos são investimentos de risco, isto é, os lucros precisam ser realizados, coisa

que vem sendo obtida pelas ETs nos últimos anos, mas não existe nenhuma garantia de que elas continuarão conseguindo nos próximos anos.

3.6.3 Os Impactos sobre o Balanço de Pagamentos e o PIB

No final da década de 80, Winston Fritsch e Gustavo Franco (1989) escreveram um artigo para a *Revista de Economia Política*, descrevendo quais, segundo os autores, deveriam ser as funções do IDE na economia doméstica durante os anos 90. Na época em que o artigo foi escrito, a abertura comercial ainda não havia sido iniciada e não era previsível que esta seria feita como foi observado com o passar dos anos. Segundo os autores, o IDE deveria substituir outras formas de financiamento externo, gerar divisas via exportações para países desenvolvidos – crescimento do comércio intra-firma – e deveria ser feito um *upgrade* na competitividade da indústria brasileira. Portanto, Fritsch & Franco não eram contra a industrialização. Eles propunham o desenvolvimento – ao invés da especialização – via aumento das exportações e entradas de capital estrangeiro.

Segundo palavras dos próprios economistas no referido artigo: “(...) a recuperação dos fluxos de investimento direto estrangeiro e o comportamento das empresas estrangeiras podem ter um duplo papel em uma estratégia de crescimento industrial. Por um lado, como importante instrumento de ajuste à restrição externa – tanto pelo aporte direto de divisas como, indiretamente, pela contribuição das empresas estrangeiras ao crescimento do saldo comercial. Por outro, como elemento parcial mas relevante da recuperação da poupança externa” (Fritsch & Franco, 1989:18).

A esperança desses economistas era de que a recomposição da proporção dos fluxos de IDE como proporção do PIB, desde que não fosse acompanhada por um aumento das remessas, poderia dar uma importante contribuição ao equilíbrio externo em uma perspectiva de longo prazo. Os resultados obtidos pela economia doméstica na década de 90 já foram analisados – Gráficos 3.3 e 3.9, respectivamente. Embora os fluxos de IDE tenham alcançado bom desempenho em relação ao total do produto, as remessas também atingiram níveis nunca antes observados na economia brasileira.

Também conforme estudos de Maurício Mesquita Moreira (1999a e 1999b), a maior internacionalização da economia doméstica levou realmente a incrementos na competitividade. A maior penetração do capital estrangeiro levou a uma maior eficiência alocativa dos recursos disponíveis, ainda que este fato possa ter impactos negativos para o desenvolvimento do país como será debatido em seção posterior.

O grande problema, portanto, que levou o Brasil a ter um desempenho medíocre no balanço de pagamentos durante maior parte dos anos 90, foi o significativo aumento das

importações sem ter como contrapartida aumento das exportações para países desenvolvidos ou, ao menos, melhoria na pauta para esses países, isto é, exportar produtos com maior valor agregado. Portanto, nesse sentido, os fluxos de IDE não corresponderam às expectativas de Fritsch & Franco.

Segundo M. M. Moreira (1999b), com base em análise de coeficientes de importação e exportação tratando os setores separadamente e tirando a média geral das indústrias, o país especializou-se ainda mais em produtos primários, no que diz respeito à pauta de exportações e que o crescimento das importações foi na direção esperada e desejada, isto é, nos setores que o país não era competitivo ou que nem mesmo possuía. Uma análise mais completa sobre a posição do autor acerca das características gerais e dos impactos desta onda de investimentos vivida durante os anos 90 sobre a economia doméstica será apresentada em seção posterior.

As empresas multinacionais, tradicionalmente possuem maiores propensões a exportar e a importar do que as empresas domésticas. Com a abertura comercial, as filiais brasileiras se integraram mais intensamente com suas respectivas matrizes, porém o resultado foi fortemente assimétrico em favor de uma maior propensão a importar do que a exportar (Laplane *et al.*, 2000bb). O Gráfico 3.10 mostra o crescimento da penetração das importações e das exportações nacionais sobre a produção da indústria de transformação. Embora tenha sido expressivo o crescimento da relação das exportações brasileiras sobre o total produzido na indústria de transformação – de 8,8% em 1989 para 14,8% em 1998 –, o crescimento da penetração das importações foi muito mais significativo, passando de 4,3% para 20,3%.

Gráfico 3.10

Evolução dos coeficientes de penetração das importações e exportações (sobre a produção da indústria de transformação), 1989 – 1998 (%)



Fonte: BNDES

Elaboração: SOBEET

O mal desempenho das relações comerciais brasileiras com os países que mais investem no país tem por explicação a estratégia que as ETs desses países adotam ao investirem no Brasil. A forte concentração dos IDEs no setor de serviços implica que os investimentos recentes não são *export-oriented*, ou seja, eles têm como motivação principal a exploração do mercado interno. Mesmo os investimentos em atividades industriais, fortemente marcados pelas aquisições e privatizações, raramente trazem componentes novos em termos de exportações. Ao contrário, uma parcela não desprezível de investimentos diretos estrangeiros em setores industriais e em novos projetos de infra-estrutura de energia e telecomunicações, além de pouco exportadora, é fortemente importadora de máquinas e equipamentos, além dos serviços tecnológicos subjacentes que são requeridos (*Carta da SOBEET*, Edição Bimestral/ 1999, nº12).

Ao analisar os saldos comerciais do Brasil com algumas regiões selecionadas do mundo, verifica-se que as filiais nacionais contribuíram efetivamente para o *upgrade* da pauta de exportações, aumentando a participação dos produtos de indústrias intensivas em escala e de fornecedores especializados. Entretanto, essas exportações restringiram-se aos mercados do MERCOSUL e do ALADI, que são mercados reduzidos quando comparados aos mercados dos países desenvolvidos. Embora o comércio com essas regiões tenha sido superavitário, esse saldo não foi suficiente para compensar os déficits obtidos com os mercados do NAFTA, da União Européia e com os países do Sudeste asiático. "Em outras palavras, a despeito de sua contribuição para o *upgrade* da pauta, as filiais não vêm satisfazendo as expectativas criadas no final da década passada de que seu comércio permitiria explorar 'oportunidades de crescente intercâmbio intra-industrial com os países desenvolvidos' de modo a reduzir a vulnerabilidade externa do país" (Laplane *et al.*, 2000b:11).

Com a desvalorização no início de 1999, espera-se que as exportações se intensifiquem – ver Subseção 3.2.1. Porém, os resultados carecem de um tempo para se traduzirem em números, sendo que as expectativas crescem para os anos 2000 e 2001. Num primeiro momento, ao menos, a mudança da política cambial inibiu a expansão das importações (*Carta da SOBEET*, Edição Bimestral/ 1999, nº12).

Embora tenham criado boas perspectivas para o futuro das exportações nacionais, o baixo dinamismo do comércio mundial atualmente poderá fazer com que a mudança cambial, com conseqüente queda de preços dos nacionais, não seja suficiente para afetar a demanda no mercado mundial, não provocando aumento das exportações brasileiras. Portanto, a inflexão na política deve ser acompanhada de estratégias empresariais agressivas de recuperação e conquista de mercados externos, além de políticas governamentais consistentes na área de apoio às exportações. O aumento dos coeficientes de exportação é fundamental para

compensar a rigidez da conta de serviços, associada ao expressivo passivo externo do Brasil (*Carta da SOBEET*, Edição Bimestral/ 1999, nº12).

Portanto, é imperativo ampliar o número de empresas exportadoras que têm acesso aos mecanismos públicos de apoio às exportações para que o Brasil aumente a participação de suas exportações no total do comércio mundial – atualmente representa menos de 1% - e volte a obter superávits em seu balanço de pagamento para retomar boas taxas de crescimento e desenvolver-se.

3.7) O debate ideológico

Até aqui foram estudadas as principais características do IDE durante os anos 90, assim como sua evolução ao longo destes anos. Foram expostos dados publicados pela imprensa especializada e pelos órgãos responsáveis por publicações relacionadas ao assunto, analisadas algumas funções do investimento, alguns impactos causados por estes fluxos e abertas algumas possibilidades futuras quando estudou-se as remessas para o exterior e o processo de privatização. Porém, tomou-se o devido cuidado para não se assumir nenhuma postura definitiva, restringindo o estudo a uma exposição detalhada do caso brasileiro nos últimos anos. Outros importantes pontos que estão intimamente ligados com a recente onda de investimentos estrangeiros e com o futuro da economia brasileira – tais como vulnerabilidade externa e desnacionalização –, porém com um forte teor ideológico, serão discutidos nesta seção, sob o ponto de vista dos principais economistas que estudam o tema no país. Feito esse debate, tem-se a base para as conclusões desse capítulo e de todo o trabalho.

Como visto, nos anos 90 o Brasil viveu uma forte internacionalização produtiva, sendo que a grande maioria dos setores foram afetados diretamente pela entrada de novos concorrentes ou, indiretamente, pelas políticas econômicas adotadas durante o período. Novas formas de concorrência surgiram, a participação do capital estrangeiro aumentou e isto tem causado vários debates. Ao final da década – ainda que a onda de investimentos não tenha se esgotado – pode-se dizer que os fluxos de IDE absorvidos pela economia doméstica foram benéficos para a mesma?

Barros & Goldenstein (1997) acreditavam que a economia estava passando por um impressionante processo de reestruturação que, apoiada no capital externo sob a forma de IDE, a levaria a um círculo virtuoso que conduziria a economia doméstica de volta ao dinamismo de outras épocas de dinamismo e taxas de crescimento elevadas. Esses economistas previam que seria um doloroso caminho, pois resultaria em desnacionalização, mas que consolidaria a estabilização da moeda nacional e construiria as bases para a retomada do crescimento

sustentado. Eles ainda propunham que fosse criada uma 'política de investimentos e competitividade' para minimizar as 'dores' do processo e consolidá-lo de forma a garantir a reestruturação dos setores mais tradicionais, com maior dificuldade de se adaptarem aos novos condicionantes da economia. O IDE seria, portanto, o motor de uma nova fase de desenvolvimento. Essa análise, por ter sido feita entre 1996 e 1997, encontra-se um pouco atrasada, mas o mais importante a destacar é o papel indicado pelos autores a ser cumprido pelo investimento estrangeiro, sendo este não apenas benéfico, mas essencial para a economia doméstica.

Maurício Mesquita Moreira, economista do BNDES, com seus estudos mais recentes (1999a e 1999b), também tem se mostrado favorável à entrada de investimentos externos, sobretudo na indústria nacional. Seus trabalhos são altamente descritivos, isto é, são amplamente baseados em números e indicadores, tais como coeficientes de importação e exportação nos mais diversos setores da economia brasileira, com os quais são estudadas as empresas estrangeiras presentes no país. Com a grande entrada de novas companhias multinacionais na economia nacional nos últimos anos, tal estudo tornou-se mais interessante e seus resultados até o momento foram, no mínimo, surpreendentes. A partir de seus estudos, pode-se dizer a economia brasileira tornou-se mais especializada em 1998 do que era em 1990, sendo que os maiores coeficientes de exportação encontram-se nos setores de produtos primários. Este fato, segundo o economista, é positivo pois indica ganhos de eficiência técnica e operacional e um desejável movimento de **desverticalização**, feito, em geral, de forma muito gradual e que vem corrigindo os excessos produzidos nos anos de substituição de importações. Houveram ganhos de produtividade e diminuíram os *mark-ups*, devido ao acirramento da concorrência, que forçou as empresas a se modernizarem.

Portanto, de maneira geral, os impactos gerados pelos grandes fluxos de IDE foram na direção esperada e desejada pela economia nacional, apesar do ambiente macroeconômico desfavorável na maior parte do período. Os determinantes e a forma do IDE operar no Brasil modificaram-se nos anos 90, sendo que esta alteração foi na direção de ampliar seus benefícios e reduzir seus custos para o país. O aumento da presença das ETs está diretamente associada a ganhos de bem-estar para a economia brasileira, seja pela maior racionalização aplicada nos processos produtivos – especialização, ganhos de escala, modernização dos produtos, etc. – ou porque sua simples presença ajuda no financiamento externo, devido às suas maiores propensões a exportar quando comparadas a empresas nacionais (Moreira, 1999a e 1999b).

Por outro lado, existe uma vertente acadêmica muito mais cética em relação ao investimento estrangeiro e a forma em que ele vem atuando na economia doméstica. Segundo esses economistas, as expectativas otimistas acerca da contribuição do comércio das empresas estrangeiras baseavam-se em hipóteses muito genéricas sobre a atuação internacional das

matrizes e desconsideravam as particularidades das atividades de suas filiais no Brasil. Na economia doméstica, a maioria das filiais são *market seeking*, estratégia estruturalmente deficitária, já que o mercado prioritário para as ETs é o doméstico (Laplane *et al.*, 2000b).

Essa corrente de pensamento coloca-se claramente contra as tarifas e os subsídios existentes na década de 80, assim como de atribuir práticas comerciais distorcivas às empresas estrangeiras. Para eles, trata-se apenas de verificar se a internacionalização da economia brasileira operada na última década é sustentável, do ponto de vista de sua capacidade de gerar divisas para remunerar os passivos externos acumulados, ou se o 'novo regime' estaria condenado pela vulnerabilidade externa resultante (Laplane *et al.*, 2000b).

Aliás, aumento da vulnerabilidade externa e desnacionalização da economia são importantes aspectos negativos resultantes da onda de investimentos externos vivenciada nos últimos anos – e já foram citados superficialmente nas seções sobre F&A e privatizações. O processo de desnacionalização da economia, entendido como a transferência da propriedade de empresas de capital nacional para investidores estrangeiros, acompanhado do aumento da importância relativa das empresas de capital estrangeiro na economia local, obviamente não é sinônimo de internacionalização, tratando-se de uma especificidade do caso brasileiro e de outras economias periféricas. Em tese, o processo de internacionalização poderia ocorrer com forte participação de empresas de capital nacional na ampliação dos fluxos de comércio e de investimentos externos. A internacionalização das empresas nacionais, via aquisição de ativos no exterior e/ou de seu maior envolvimento nos fluxos comerciais, poderia ter sido uma alternativa à transferência de propriedade e à redução de *market share* no mercado doméstico (Laplane *et al.*, 2000b).

O processo de desnacionalização brasileiro não pode ser atribuído à ineficiência das empresas nacionais e a suas dificuldades de adaptação à economia aberta. Na verdade, as políticas econômicas adotadas visavam o ingresso de divisas que atendessem às necessidades de financiamento externo e que contribuíssem para consolidar a estabilização, mesmo que isto fosse feito às custas do sacrifício de empresas nacionais eficientes e internacionalizadas. O resultado desse processo foram as mudanças do centro de tomada de decisões para fora do país, que implica menor flexibilidade para a adoção de políticas que visem explicitamente o desenvolvimento nacional e maior vulnerabilidade a choques e/ou crises externas (Laplane *et al.*, 2000b).

Quanto ao aumento da vulnerabilidade externa, embora esteja diretamente relacionada à desnacionalização, cabe ressaltar alguns aspectos relevantes. No final dos anos 80, acreditava-se que as ETs reduziram a vulnerabilidade externa e promoveriam o crescimento, tanto por meio dos seus investimentos como de sua contribuição, direta ou indireta, para o aumento e para o *upgrade* da pauta de exportações. Porém, em 1997, já após

grande avanço da internacionalização da economia brasileira, a contribuição direta das atividades comerciais das ETs para a redução da vulnerabilidade externa e para o *upgrade* da pauta de exportações, medida pelo saldo de divisas e pelos coeficientes de importação e exportação, não parecia à altura das propaladas expectativas. De um modo geral, as filiais brasileiras não contribuíram para a redução da vulnerabilidade externa e para uma melhoria na pauta de exportações nacionais para países desenvolvidos, atuando de forma que possibilitasse a retomada do crescimento sustentado (Laplane *et al.*, 2000b).

Esses economistas não possuem nenhum preconceito contra o capital estrangeiro. Apenas são contra a política de 'braços abertos', de discriminação positiva do capital externo, que vem aumentando a dependência e a vulnerabilidade externa da economia doméstica sem praticamente nenhuma contrapartida real para o país. Essa vertente prega a definição de um projeto nacional de desenvolvimento, alternativo à lógica do mercado globalizado, que subordine o investimento externo às prioridades e necessidades nacionais e o transforme em um instrumento auxiliar do processo de construção da nação brasileira (Mercadante, 2000).

Infelizmente, até o momento, a versão mais crítica da análise dos fluxos de IDE parece ser a mais realista, ainda que, por esta ser uma onda inacabada, resta a esperança de que nos próximos anos os números comecem a ser favoráveis para a economia doméstica, com um aumento das exportações e, conseqüente, diminuição da restrição externa.

É verdade que a eficiência dos processos aumentou significativamente, racionalizando setores e acirrando a concorrência, com conseqüências sobre toda a cadeia produtiva. Porém isto não resolve muitos problemas nacionais, pois os frutos deste processo não estão sendo refletidos em termos de crescimento do produto, ou até mesmo do bem-estar da população – basta verificar a alta taxa de desemprego nos últimos anos. Grande parte dos lucros obtidos são remetidos ao exterior e os ingressos de investimentos quase não são destinados a obras sociais, sendo todos recursos voltados para pagamentos de dívidas pública e externa, mesmo que esta tenha aumentado ainda mais nos últimos anos. O crescimento do passivo externo, derivados desse aumento da dívida e do estoque de capital, gera encargos crescentes que tendem a comprometer o equilíbrio a longo prazo das contas externas, criando uma situação de vulnerabilidade estrutural caso seu crescimento não seja pelo menos compensado pelo aumento das receitas de exportação (MERCADANTE, 2000).

3.8) Conclusões

O ciclo recente de investimentos externos no Brasil tem, em relação aos ciclos anteriores, linhas de continuidade e de ruptura. Entre as primeiras, prevalece o padrão de investimento *market seeking* e os investimentos mostram sensibilidade a regimes promocionais e a incentivos governamentais – proteção comercial aí incluída. Entre os elementos de diferenciação, cabe destacar o crescente peso de diferenciação dos setores de serviços, a entrada – via F&A e privatizações – de ETs em setores produtores de *commodities* até então dominados quase exclusivamente pelos grandes grupos nacionais e a relevância de modalidades de entrada apoiadas na compra de empresas e de ativos locais, mais do que em projetos *greenfield* (Veiga, 1999).

No final dos anos 50 e ao longo dos anos 70, ocorreram dois ciclos de investimentos externos – referidos no Capítulo 2 – dirigidos a setores industriais cujo mercado doméstico apresentava altas taxas de crescimento, tais como o automobilístico, o químico e o de bens de capital. Esses fluxos tiveram um regime de regulação pouco discriminatório e marcado por notável estabilidade. Nesses anos, o mercado doméstico era fechado à concorrência externa, impondo às empresas estrangeiras a presença no Brasil como condição essencial de acesso ao mesmo, sendo que, simultaneamente, isto as levava a se despreocupar em relação a critérios de custo e competitividade, aceitando a intervenção direta do Governo Federal na localização dos investimentos (Veiga, 1999).

Portanto, no período de substituição de importações, o fluxo de investimento direto foi motivado, em grande parte, pela necessidade de serem superadas as barreiras contra as importações. Os preços domésticos eram muito superiores aos preços internacionais, o que levou à atração de muitas firmas que operavam em escalas pouco competitivas, em um número de linhas de produção extremamente elevado e diversificado (Moreira, 1999a). Porém, estas foram épocas de grande crescimento econômico, com médias anuais superiores a 10%, e de grande desenvolvimento da estrutura produtiva nacional.

Nos anos 90, por outro lado, o capital estrangeiro passou a ser recebido de 'braços abertos', atingindo os ingressos mais altos de sua história e mais do que quadruplicando o estoque existente em poucos anos. O país tornou-se uma das regiões mais atrativas do mundo para capitais produtivos de longo prazo, mas sem que isso representasse vertiginoso crescimento econômico ou melhorias no bem-estar da população – vide taxa de desemprego. Os setores tornaram-se mais racionalizados e produtivos, com o fim da proteção e das margens de lucro elevadas, porém as remessas de lucros cresceram assustadoramente, assim como a vulnerabilidade externa e a desnacionalização da economia doméstica.

Manteve-se a concentração setorial dos IDEs, em setores como o automotriz, o químico e o de alimentos e bebidas, porém verificou-se um enorme crescimento da participação do setor de serviços nos fluxos recentes, sob o impacto da reestruturação do setor financeiro brasileiro e do processo de privatização de serviços públicos de infra-estrutura. No entanto, na medida em que os investimentos externos em setores *non tradeables* constituem parcela expressiva e crescente dos IDEs totais, pode-se supor que a propensão média destes investimentos a gerar novas exportações caia em relação a ciclos de investimento essencialmente centrados na indústria – produção de *tradeables*. Este fato vem sendo verificado na economia doméstica e tem aumentado a restrição externa da mesma.

Outra característica dos IDEs recentes é a crescente importância de alguns países investidores, tais como Espanha e Portugal, que participaram recentemente das privatizações dos setores de telecomunicações e energia, ultrapassando tradicionais países investidores, tais como Alemanha e Reino Unido.

Nos últimos anos, os investimentos que não adicionam capacidade de produção vêm ganhando importância, seguindo uma tendência mundial de prevalecer as fusões e aquisições perante os investimentos em *greenfield*. As privatizações, embora estejam quase se esgotando, representaram parcelas significativas dos investimentos externos totais, principalmente na segunda metade da década.

Os investimentos externos foram fundamentais para financiar os déficits em contas correntes, que cresceram enormemente nos últimos anos, sendo que parcela significativa deste é referente a remessas de lucros e dividendos que, devido à nova regulação para capitais externos, tornaram-se muito significativas ao longo da década e tendem a crescerem ainda mais.

Com a desvalorização novas tendências surgiram, pelo menos do debate teórico, sendo que, para os próximos anos, se espera que aumentem os investimentos com finalidade de utilizar o país como plataforma de exportações, de modo a diminuir a restrição externa do país e contribuir para que este retome elevadas taxas de crescimento, retomando o crescimento sustentado, tão acreditado mas não verificado nos últimos anos.

No Capítulo 5, todas essas análises serão comparadas com estudos parecidos realizados sobre o caso argentino e serão apontadas sugestões de política a serem adotadas pelos governos desses países para se tirar maior proveito da grande atratividade que a região oferece às empresas transnacionais.

A seguir no, Capítulo 4, serão expostos os resultados do levantamento de dados realizado sobre os investimentos diretos estrangeiros realizados entre o último trimestre de 1997 e o terceiro de 2000. Apesar de suas especificidades metodológicas, a intenção desse levantamento é comprovar as teorias defendidas nesse capítulo e publicada em diversos outros

trabalhos recentes sobre este tema. Ainda no Capítulo 4, será realizado uma comparação dos resultados obtidos com os dados fornecidos à imprensa pelo Banco Central do Brasil.

4 Mapeamento dos Investimentos Diretos Estrangeiros na indústria brasileira – outubro-1997/ setembro-2000

4.1 Metodologia do levantamento de dados

Para a realização do levantamento proposto neste projeto, foram consultadas as edições do jornal *Gazeta Mercantil*, publicadas durante o período de análise. Como em qualquer trabalho sobre os recentes fluxos de investimento na indústria doméstica, a dificuldade de acesso a informações – quantitativas e qualitativas – foi muito grande. É praticamente impossível apurar informações e dados com total grau de confiabilidade a partir dos recorrentes anúncios de investimento por parte das empresas. Para estas, a divulgação de decisões de investimentos, mesmo que estes estejam em fase de estudo ou que o valor publicado seja maior do que o efetivamente programado, funciona como instrumento de *marketing*, podendo ou não ressaltar sua eficiência e capacitação competitiva (Laplane & Sarti, 1999).

A fim de evitar dupla contagem (registrar o mesmo investimento duas vezes), o levantamento foi feito da edição mais recente para a mais antiga, mesmo assim, em alguns casos, é impossível identificar, em uma empresa do tipo *holding* (por exemplo), quanto foi investido em cada setor ou qual a forma específica de realização de cada investimento. Por essa razão, a possibilidade de os totais desse banco de dados não coincidirem com os de outros levantamentos, feitos por instituições com mais recursos de informações, é bem considerável.

De qualquer modo, o objetivo do presente banco de dados é contribuir, de alguma forma, à análise dos fluxos de investimento direto estrangeiro recentes para o Brasil. Na última parte deste capítulo será realizada uma comparação de resultados com os dados do Banco Central, disponíveis em seu site (www.bacen.gov.br).

Para a confecção do mapeamento, foram criados os seguintes campos (com suas respectivas regras):

- **DATA:** dia no qual o investimento foi publicado na *Gazeta Mercantil*.
- **FONTE:** página em que o artigo se encontrava na *Gazeta Mercantil*. Para a divisão dos cadernos do jornal, foram adotadas as seguintes siglas¹⁰:

Tabela 4.1

Código do Caderno	Nome do Caderno
A	Primeiro Caderno
B	Finanças e Mercados
C	Empresas e Carreiras
F	Fim de Semana
I	Imóveis
P	Planalto Paulista
R	Relatório Gazeta Mercantil
V	Viagens e Negócios
L	Latino-americana

Fonte: Elaboração própria.

- **INVESTIDOR:** nome da empresa ou do grupo que investiram no Brasil. No caso de duas ou mais empresas investirem juntas, essa situação será expressa por 'empresa1/ empresa2', não existindo nenhuma regra que defina a ordem na qual elas estão sendo apresentadas.

- **SETOR:** setor de atividade para o qual se destinou o investimento. Caso o montante investido se destine a mais de um setor, este será apresentado na forma 'setor1/ setor2'. A divisão setorial aqui utilizada está amplamente baseada naquela adotada pelo Banco Central. De modo a facilitar a apresentação destes dados, tais setores encontram-se codificados da seguinte maneira:

Tabela 4.2

Código do setor	Setores
Setor de Serviços	
TI	Serviços de Telecomunicações e Internet
EE	Produção, Transmissão e Distribuição de Energia Elétrica
GAS	Produção, Transmissão e Distribuição de Gás (incluindo gasodutos)
DPET	Distribuição de Petróleo

¹⁰ O caderno 'Empresas e Carreiras', até 29/01/98, chamava-se 'Empresas e Negócios'.

AE	Transporte Aeronáutico/ Aeroportos
FE	Transporte Ferroviário/ Ferrovias
PO	Transporte Marítimo e Fluvial/ Portos
SB	Saneamento Básico
CG	Comércio em Geral
Indústria Extrativa	
PET	Extração, Transporte e Refino de Petróleo
EM	Extração Mineral em Geral
Indústria de Minerais Não-Metálicos	
MCC	Material de Construção Civil
CI	Cimento
VC	Vidro/ Cristal
Indústria Metal-Mecânica	
MG	Metalurgia
SG	Siderurgia
MC	Mecânica
AU	Automobilística
MA	Máquinas Agrícolas
AP	Autopeças
CAE	Construção Aeronáutica
MFE	Material Ferroviário
Indústria de Alimentos	
BTM	Beneficiamento, Torrefação e Moagem
FRI	Frigoríficos
LAT	Laticínios
OIA	Outras Indústrias de Alimentos
Indústrias Tradicionais	
BB	Bebidas
CVAT	Calçados, Vestuários e Artefatos de Tecido
F	Fumo
MM	Madeira e Móveis
CPP	Celulose, Papel e Papelão
EG	Editorial e Gráfico
Indústria Química	
AF	Adubos e Fertilizantes
RFFS	Resinas, Fibras e Fios Sintéticos

Q	Produtos Químicos Básicos
PQ	Petroquímica
TVL	Tintas, Vernizes e Laca
MP	Produtos de Matéria Plástica
HL	Higiene e Limpeza
B	Borracha
PFV	Produtos Farmacêuticos e Veterinários
Indústria Eletroeletrônica	
ME	Material Elétrico
ET	Equipamento de Telecomunicações
IF	Informática e Periféricos (incluindo equipamentos microeletrônicos)
BCE	Bens de Consumo Eletrônicos

Fonte: Elaboração própria.

- **PAÍS DE ORIGEM:** refere-se ao país de origem do investidor. Em situações nas quais a empresa investidora é uma parceria entre duas instituições de dois países diferentes, serão explicitados os dois países na forma 'país1 e país2' - ex: Inglaterra e França. Nos casos em que exista um outro agente envolvido - campo que será melhor explicado abaixo -, o país de origem do outro agente também será especificado neste campo sob a forma 'país1/ país2' - ex: EUA/Brasil -, de modo a simplificar o entendimento da tabela, reduzindo o número de campos.

- **FORMA:** refere-se a maneira pela qual o investimento foi ou será concretizado. Para simplificação, a forma apresenta-se no mapa da seguinte maneira:

Tabela 4.3

Código da Forma	Forma
NPL	Nova Planta
M	Modernização (Novos Equipamentos, Redução de Custos e Marketing)
NP	Novos Produtos
F	Fusão
JV	Joint Venture
AC	Ampliação da Capacidade
P	Privatização
AQS	Aquisição

Fonte: Elaboração própria.

Caso o investimento vise sua concretização em mais de uma forma, esta será explicitada como 'forma1/ forma2' – ex: NPL/NP : Nova Planta/ Novos Produtos.

- **VALOR**: quantia gasta pelo investidor para a realização do investimento.
- **UNIDADE MONETÁRIA (UM)**: moeda na qual o investimento foi realizado.

Pode ser:

Tabela 4.4

Código da Unidade Monetária	Unidade Monetária
US\$ mi	milhões de dólares
R\$ mi	milhões de reais

Fonte: Elaboração própria.

- **OUTRO AGENTE ENVOLVIDO**: refere-se ao parceiro nos casos de fusão e *joint venture* ou ao antigo controlador da empresa nos casos de aquisição.

- **ESTÁGIO**: refere-se ao estágio de execução do investimento, sendo subdividido da seguinte forma:

Tabela 4.5

Código do estágio	Estágio
O/E/I	Oportunidade/Estudo/Intenção
D/P	Decisão/Projeto
D	Decisão/Execução

Fonte: Elaboração própria.

- **MOTIVO**: refere-se aos fatos que foram determinantes para a realização do investimento. Neste campo não coube a realização de breves históricos - ainda que estes possam vir a aparecer, não é o objetivo principal - sobre as empresas envolvidas, mas apenas explicitados fatos que permitissem uma análise posterior sobre as motivações e as tendências dos fluxos de investimentos recentes no país.

- **UNIDADE FEDERATIVA (UF)**: refere-se à região de destino do investimento. Aos investimentos destinados a duas ou mais unidades, considera-se estes como sendo Investimentos Nacionais. Devido à baixa incidência de investimentos nas regiões Centro-Oeste e Norte (excluindo a Zona Franca de Manaus), estas não foram

separadas por Estados. Para melhor visualização, apresenta-se a tabela abaixo, com as unidades e suas respectivas abreviações:

Tabela 4.6

Código da UF	UF
AL	Alagoas
BA	Bahia
BR	Investimentos Nacionais
CE	Ceará
CO	Região Centro-oeste
DF	Distrito Federal
ES	Espírito Santo
GSP	Grande São Paulo
ISP	Interior de São Paulo
MA	Maranhão
MG	Minas Gerais
NO	Região Norte
PE	Pernambuco
PR	Paraná
RJ	Rio de Janeiro
RN	Rio Grande do Norte
RS	Rio Grande do Sul
SC	Santa Catarina
ZFM	Zona Franca de Manaus

Fonte: Elaboração própria.

- **GERAL:** quando um dado não foi revelado pelos agentes envolvidos e nem tampouco publicado na *Gazeta Mercantil*, usou-se o símbolo ‘ * ’ como indicação no mapeamento.

Os resultados obtidos com base na pesquisa em fontes secundárias estão apresentados a seguir.

4.2 Mapeamento do levantamento de dados

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
01/10/1997	GM C-03	Parker Hannifin	AP	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de componentes para aparelhos de ar-condicionado destinados à indústria automobilística.
01/10/1997	GM C-04	Bombril & Cirio S.p.A.	OIA	Itália	NPL	300,00	US\$ mi	*	PE	O/E/I	Atuação no segmento de processamento de massa de tomate, produto em parte importado pelo país.
02/10/1997	GM C-02	Selectron Corp.	ET/ IF	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de placas de circuito impresso e componentes para sua principal cliente, a Ericsson (placas montadas com componentes eletrônicos para centrais telefônicas).
03/10/1997	GM C-03	Shimizu Corp.	AP	Japão	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de peças plásticas para a indústria automobilística.
06/10/1997	GM C-02	NEC	IF	Japão	NPL	7,00	US\$ mi	*	GSP	D	Instalação da primeira fábrica de semicondutores da empresa no país, implementando o modelo japonês de participação no mercado.
07/10/1997	GM C-02	Eldorado Gold Corp.	EM	Canadá	AC/ M	28,00	US\$ mi	*	MG	D	Redução de custos na exploração de ouro na mina de São Bento.
08/10/1997	GM C-03	Knauf	EM	Alemanha	NPL	25,00	R\$ mi	*	RJ	D	Produção de placas de gessos para forros e paredes para o mercado nacional.
08/10/1997	GM C-04	Pfizer Pharmaceutical	PFV	EUA	AC/ M	108,00	US\$ mi	*	*	D	Tomar-se a maior subsidiária da norte-americana no mundo.
09/10/1997	GM C-01	Champion International Inc. (Stamford)	CPP	EUA	AC	1.000,00	US\$ mi	*	MG	D	Dobrar o tamanho do mercado doméstico e de boa parte do MERCOSUL.
09/10/1997	GM C-03	Ericsson	ET	Suécia	AC	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar a produção de celulares e exportar para Ásia aparelhos d-amps usados para converter o sistema analógico e digital.
10/10/1997	GM C-05	Toyota	AU	Japão	AC/ NP	1.000,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliação da capacidade de produção da montadora e fabricação de um segundo modelo, além do Corolla, no Brasil.
13/10/1997	GM C-09	Ace Aquafarms Development	OIA	EUA	NPL	45,00	US\$ mi	*	BA	D	Produção, industrialização e comercialização de peixes, montagem de um centro de biotecnologia genética, construção de uma fábrica de rações e de uma unidade de processamento de peles.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
14/10/1997	GM C-06	Sisa S.p.A.	CVAT	Itália/ Brasil/ Brasil/ Brasil/ Brasil	JV/ NPL	20,00	US\$ mi	Azaléia/ Paquetá/ Reichert/ Schmidt Irmãos	BA	D	Instalação de nova fábrica no Centro Industrial de Aratu para a produção de insumos para as fábricas de calçados, visando os mercados interno e de exportação.
15/10/1997	GM C-05	Lake Field	EM	Canadá/ Brasil	JV	1,80	US\$ mi	Geosol	MG	D	Exploração do mercado brasileiro com a criação da empresa Lake Field Geosol S.A..
16/10/1997	GM C-05	Au Bon Pain	OIA	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	GSP	D	Bom perfil do mercado paulista para a rede que oferecerá novas opções para o café da manhã dos paulistanos.
17/10/1997	GM C-02	Alcatel	ET	França	NPL	20,00	US\$ mi	*	GSP	O/E/I	Produção de telefones celulares para o mercado brasileiro
17/10/1997	GM C-05	Samsung	BCE	Coréia do Sul	NPL	50,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção da 'linha branca', completando a linha de produtos fabricados no Brasil.
21/10/1997	GM C-08	Gessy Lever (Unilever)	OIA	Inglaterra e Holanda/ EUA	AQS	930,00	US\$ mi	Kibon (Phillip Morris)	BR	D	Retorno ao mercado doméstico de sorvetes, via compra da líder de mercado.
21/10/1997	GM C-03	Ericsson	ET	Suécia	NPL	11,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Fabricar estações de radiobase para redes de telefonia móvel analógicas e digital para o mercado interno.
22/10/1997	GM C-05	Valeo	AP	França	NPL	70,00	US\$ mi	*	ISP	D	Construção de um complexo industrial que produzirá motores de limpadores de pára-brisa e alternadores, motores de partida e embreagens.
24/10/1997	GM C-03	Fujitec Co.	MC	Japão	NPL	30,00	US\$ mi	*	GSP	D	Fabricação de elevadores de luxo e escadas rolantes para o mercado interno e toda a América Latina.
24/10/1997	GM C-03	Johnson Controls	AP	EUA	NPL	*	*	*	PR	D	Produção de bancos para os carros da Audi/ Volks que serão produzidos no Estado.
28/10/1997	GM C-05	Coppo	AP	Espanha	NPL	48,00	R\$ mi	*	PR	D	Produção de espumas e tecidos (carpetes) para assentos de carros para montadoras que estão se instalando na região.
30/10/1997	GM C-03	Owens Corning	VC	EUA	AC	32,00	US\$ mi	*	ISP	D	Instalação de mais um forno para a fabricação de fibra de vidro, visando o mercado interno e exportação para diversas regiões do mundo.
06/11/1997	GM C-05	Arcor	MP	Argentina	AC	70,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de filmes plásticos flexíveis, para tornar-se um dos fornecedores dos fabricantes de embalagens.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
06/11/1997	GM B-04	AES Corp.	EE	EUA/ Brasil	AQS/ P	1.510,00	R\$ mi	Cia. Centro-Oeste de Distribuição	RS	D	Privatização da distribuidora de energia elétrica do Rio Grande do Sul.
06/11/1997	GM C-02	Qualcomm	ET	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	ISP	O/E/I	Produção de equipamentos de telecomunicações para o mercado interno.
07/11/1997	GM C-05	Nissho Iway/ Nippon Sharyo/ HSST	MFE	Japão/ Japão/ Japão/ Brasil/ Brasil	JV	1.200,00	US\$ mi	Bradesco/ K. Inada	RJ	D/P	A Ecotrem S.A., empresa criada na parceria, irá fabricar o Ecotrem, que será o primeiro trem movido por levitação magnética instalado no país.
07/11/1997	GM C-05	Rolls Royce Power Ventures	PQ/ EE	Inglaterra/ Brasil	NPL	120,00	US\$ mi	Petroquímica União (PQU)	ISP	D	A Rolls Royce pretende atuar na geração de energia elétrica no país, por isso implantou uma planta dentro da fábrica da PQU.
07/11/1997	GM C-07	Macri	OIA	Argentina	AC/ M	40,00	R\$ mi	*	RS	D	Modernização das linhas de produção de massas para o mercado interno.
10/11/1997	GM C-02	Seaton	IF	EUA/ Brasil/ Brasil	AQS	27,00	US\$ mi	United Information Systems (UIS)/ UIS Industries Ltda (UISL)	ZFM	D	Com a aquisição de 30% da UIS e 40% da UISL, a Seaton pretende expandir operações nos mercados interno e latino-americano.
13/11/1997	GM C-05	United Collors of Benetton	CVAT	Itália	NPL	*	*	*	GSP	D	Inauguração da 'loja modelo', que pretende minimizar as diferenças econômicas entre os países em que atua.
17/11/1997	GM C-10	Chivas Regal	BB	Escócia	M	3,50	US\$ mi	*	BR	D	Maior divulgação da marca e de seus produtos no país.
21/11/1997	GM C-06	Brasfanta	BB	Taiwan	NPL/ NP	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de 'iced coffee' para o mercado interno e para exportar para toda a América Latina.
25/11/1997	GM C-06	Pirelli	B	Itália	NPL	190,00	US\$ mi	*	RS	D/P	Produção de pneus para veículos pesados e motocicletas.
25/11/1997	GM C-02	Motorola	ET	EUA	NPL	115,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de estações radiobase digital padrão CDMA para o mercado interno.
28/11/1997	GM C-07	Renault	AU	França	NPL	200,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Ampliação da rede de concessionárias no país e em todo o MERCOSUL.
01/12/1997	GM C-05	Picardie (Chargeus)	VT	França/ Brasil	AQS	*	*	Golaplast	GSP	D	Trazer para o Brasil alta tecnologia na estruturação de confecções e ajudar a desenvolver produtos de padrão internacional.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
04/12/1997	GM C-06	Albright & Wilson	Q	Inglaterra/ África do Sul	JV	15,00	US\$ mi	Minorco (Copebrás S.A.)	ISP	D	A joint venture de participação igualitária irá produzir fosfatos especiais para todo MERCOSUL, inclusive para o Brasil.
10/12/1997	GM C-06	ICI (Coral)	TVL	Inglaterra	AC	2,00	US\$ mi	*	*	D	Ampliar a produção de vernizes destinada ao MERCOSUL e ampliar a participação no mercado nacional.
10/12/1997	GM C-03	Tenneco Automotive	AP	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Produção de escapamentos para atender as fábricas da Audi e da Chrysler que se instalarão no Estado.
10/12/1997	GM C-02	Alcatel	ET	França	NPL	7,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Produção de cabos para redes de computadores para conquistar 5% do mercado nacional em um ano.
12/12/1997	GM C-05	Samsung	ET	Coréia do Sul	NPL	100,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de aparelhos celulares e equipamentos de telecomunicações, prevendo forte crescimento desse setor no mercado nacional.
16/12/1997	GM C-06	NBGS	MCC	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Fabricação de produtos sob medida para parques temáticos, com boas expectativas para o mercado interno.
16/12/1997	GM C-04	Souza Cruz	F	Inglaterra	NPL	14,00	US\$ mi	*	MG	D	Montagem de um centro de reconstituição da folha de fumo, dando mais qualidade aos seus produtos.
18/12/1997	GM C-03	Semp Toshiba	IF/ BCE	Japão e Brasil	NPL	50,00	R\$ mi	*	BA	D/P	Transferência da produção de desktops, notebooks e telefones sem fio de São Paulo para a Bahia.
22/12/1997	GM R-04	Chrysler	AU	EUA	NPL	315,00	US\$ mi	*	PR	D	Construção de uma unidade para fabricação da Dodge Dakota, para o mercado interno e todo o MERCOSUL.
22/12/1997	GM R-14	Tetra Pak	CPP	Suécia	NPL	50,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Produção de embalagens para produtos líquidos, segmento em que é líder mundial.
22/12/1997	GM R-11	Orbis Mertig	MC	Argentina	NPL	18,50	US\$ mi	*	PR	D/P	Mercado interno de aquecedores de água e ambiente a gás.
22/12/1997	GM R-03	Volkswagen (VW)	AU	Alemanha	NPL	750,00	R\$ mi	*	PR	D	Construção de uma nova fábrica, que irá produzir os modelos Audi A3, Golf e Passat, para os mercados interno e de exportação.
23/12/1997	GM C-00	Phillip Morris	F	EUA	AC/ NP	100,00	US\$ mi	*	PR	D	Recuperar o 'market-share' perdido nos últimos anos.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
07/01/1998	GM C-05	Rio Tinto	EM	Austrália e Inglaterra	NPL	200,00	US\$ mi	*	CO	O/E/I	Exploração de uma jazida de minério-de-ferro em Corumbá, com utilização de gás natural.
09/01/1998	GM C-03	Felter & Guillaume Energietechnik AG (F & G)	ME	Alemanha	NPL	1,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de equipamentos de distribuição de energia em média tensão, para assegurar espaço no MERCOSUL.
14/01/1998	GM C-05	Latapack Bell	MG	EUA e Brasil	AC	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a produção para atender clientes dos países do MERCOSUL de latas de alumínio.
15/01/1998	GM C-05	Light	EE	França, EUA e Brasil	AC/ M	900,00	R\$ mi	*	RJ	D	Melhorar a qualidade da energia que fornece, evitando cortes no fornecimento.
28/01/1998	GM C-02	Motorola	ET	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção local de pagers para atender ao mercado interno.
28/01/1998	GM C-03	Wabash Corporation	MFE	EUA/ Brasil	JV	1,00	R\$ mi	Interférrea S.A. Serviços Ferroviários e Intermodais	BR	D	A empresa Road-Railer Brasil, criada na parceria, terá participação igualitária e fabricará 'road-railers' (carretas sofisticadas para transportes de carga).
29/01/1998	GM C-02	Owens Corning	RFFS	EUA	NPL	3,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de resinas para dar integridade e durabilidade aos cabos de fibras ópticas, visando atender ao mercado interno e argentino.
30/01/1998	GM C-06	GE Hydro Inepar	ME	EUA e Brasil	M	50,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Comprar máquinas e equipamentos para a produção de turbinas e hidrogeradores.
06/02/1998	GM C-03	Nuva S.A. C.I.F.I.	MP	Argentina/ Brasil	JV/ NPL	3,50	US\$ mi	Não consta o nome da empresa nacional.	ISP	D/P	A Nuva PB Plásticos do Brasil, empresa criada na parceria, atuará no mercado de lombadas de plástico para redução de velocidade, visando, inicialmente, o mercado interno e, depois, os outros países do MERCOSUL.
06/02/1998	GM C-01	Cirio	OIA	Itália/ Brasil	AQS	24,80	R\$ mi	Indústrias Alimentícias Carlos de Brito S.A. (Peixe)	BR	D/P	Introdução da marca italiana no mercado interno de conservas alimentícias.
09/02/1998	GM A-04	Marribeni	EE	Japão	NPL	220,00	US\$ mi	*	MG	D/P	Construção de uma termelétrica em Juiz de Fora (MG).
13/02/1998	GM C-01	Bemis Company Inc.	MP	EUA/ Brasil	AQS	63,00	US\$ mi	Dixie-Toga	BR	D	A aquisição de 33% da Dixie-Toga possibilitará a entrada no mercado nacional devido à forte pressão exercida por seus clientes mundiais presentes no Brasil.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
05/06/1998	GM C-06	Pegerform	AP	Alemanha	NPL	29,00	R\$ mi	*	PR	D/P	Fornecer pára-choques, painéis de portas e de instrumentos para algumas montadoras instaladas na região.
08/06/1998	GM R-05	Magneti Marelli	AP	Itália	AC/ NP	96,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	O grupo italiano vê no MERCOSUL o principal mercado para seus investimentos.
08/06/1998	GM R-05	Shell	Q	Inglaterra e Holanda	NPL	8,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Fabricação de caixas térmicas (isopor), produto que é atualmente importado. A fábrica permitirá à Shell garantir ótima posição no mercado interno.
08/06/1998	GM R-02	Merial (Merck Sharp & Rhône Poulenc)	PFV	Alemanha e França	NPL	9,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de um anti-parasitário que irá substituir o Ivomec e atender a toda a América Latina.
08/06/1998	GM R-02	Prodome (Achè & Marck Sharp & Dohme)	PFV	Alemanha e Brasil	M	25,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a produtividade de sua fábrica e remodelagem de suas linhas de produção.
08/06/1998	GM R-02	Eli Lilly	PFV	EUA	NPL	125,00	US\$ mi	*	ISP	D	Dobrar a produção de remédios, que está voltada tanto para o mercado interno quanto para o mercado externo.
08/06/1998	GM C-03	El Paso Energy International	GAS/ EE	EUA	NPL	1.000,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Participar do processo de privatização de distribuidoras de energia elétrica, sem deixar de lado a construção de gasodutos e termelétricas.
09/06/1998	GM C-01	Guardian	VC	EUA	NPL	125,00	US\$ mi	*	RJ	D	Ampliar participação no mercado nacional de vidros.
10/06/1998	GM C-03	Zeneca Group Plc.	PFV	Suíça	M	50,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Manter grandes taxas de crescimento no mercado interno e tornar-se líder no segmento oncológico.
15/06/1998	GM C-05	S.M. Jaleel	BB	Caribe	NPL	10,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Aumentar participação no mercado nacional e nos países do Cone Sul, além de aproximar-se da Amazônia, única região do mundo que produz sementes de guaraná.
16/06/1998	GM C-06	Philips	BCE/ IF	Holanda	AC	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Conquistar maior parcela do mercado interno de monitores.
16/06/1998	GM C-06	Irwin Seating	MM	EUA/ Brasil	JV	10,00	US\$ mi	Giroflex	BR	D	A Irwin do Brasil Ltda., empresa criada na parceria irá produzir poltronas de cinema para o mercado interno e fazer do país um centro de distribuição para toda a América do Sul.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
17/06/1998	GM C-01	Heidemann	AP	Alemanha	NPL	5,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de alavancas de câmbio para o Golf e o Audi A3.
17/06/1998	GM C-04	Phelps Dodge Corp.	Q	EUA/ Brasil	AQS	220,00	US\$ mi	Copebrás S.A.	ISP	D	Voltar ao negócio de negro-de-fumo (carbono) no país, que vem crescendo rapidamente no mercado mundial.
17/06/1998	GM C-03	Fibra DuPont	RFFS	EUA e Brasil	NPL	110,00	US\$ mi	*	ISP	D	Forte crescimento do mercado interno de nylon têxtil.
17/06/1998	GM C-01	Castellon	AP	Espanha	NPL	7,00	US\$ mi	*	*	O/E/I	Produção de colunas de direção e cabos de comando, como de freio e de embreagem.
17/06/1998	GM C-01	Bollhof Möller	AP/ MP	Alemanha	NPL	6,00	RS mi	*	PR	D	Produção de peças plásticas para o interior dos carros da Renault e da Audi.
18/06/1998	GM C-05	Lafarge	CI	França/ Brasil	AQS	*	*	Cimento Maringá	ISP	D	A compra de 60% da empresa nacional irá ampliar participação da empresa estrangeira no mercado interno de cimento.
18/06/1998	GM C-06	Land and Sky	MM	EUA	NPL	3,00	US\$ mi	*	RS	D	Produção de colchões para mercado interno e MERCOSUL.
18/06/1998	GM C-06	Sealy Posturpedic Mattress Company	MM	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	PR	D/P	A produção de colchões no Brasil implicará preços menores aos consumidores e Londrina é uma cidade chave para o MERCOSUL.
18/06/1998	GM C-01	Siemens AG	AP	Alemanha	NPL	10,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de chicotes elétricos, com a intenção de tornar-se a maior fornecedora para o mercado automotivo nacional.
23/06/1998	GM C-08	Perrier	BB	França	NPL/ AC	5,00	RS mi	*	SC	D	Construção de novas instalações para ampliação da produção da fonte, que atenderá à região Sul do país e ao MERCOSUL.
23/06/1998	GM C-08	Perrier	BB	França/ Brasil	AQS	*	*	Água Mineral Santa Terezinha	SC	D	A compra da fonte permitirá à marca francesa grande aproximação do MERCOSUL.
23/06/1998	GM C-05	Amoco Corporation	GAS/ PET	EUA	NPL/ P	2.300,00	US\$ mi	*	BR	O/E/I	Oportunidades de negócios nas áreas de gás natural e petróleo e ainda privatização de distribuidoras de gás e energia elétrica.
24/06/1998	GM C-08	Samsung	IF	Coreia do Sul	AC/ NP	3,00	US\$ mi	*	ZFM	D/P	Trazer a linha completa de produtos da Samsung para fabricação no Brasil.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
25/06/1998	GM C-07	Leroy Merlin	CG	França	NPL	28,00	R\$ mi	*	GSP	D	Entrada no mercado interno de bricolagem e material de construção civil.
26/06/1998	GM C-04	Quaker Chemicals Corp.	Q	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Siderquímica	BR	D	O mercado nacional de lubrificantes é considerado um dos mais promissores do mundo, por isso a compra de 60% da Siderquímica.
26/06/1998	GM C-03	ZF Friedrichs Chafen	AP	Alemanha	NP/ M	41,5	R\$ mi	*	ISP	D	Manter a liderança no segmento de direções hidráulicas e transmissões para veículos comerciais pesados, no mercado nacional; atender às necessidades de seus clientes em toda a América Latina.
26/06/1998	GM R-02	Valeo	AP	França	NPL	17,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção para o mercado interno e todo o MERCOSUL.
26/06/1998	GM C-02	Centura Software	IF	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	GSP	D	Desenvolver mercados praticamente inéditos no país, possibilitados com a expansão da Internet.
26/06/1998	GM R-02	YKK	MG	Japão	AC	11,00	R\$ mi	*	ISP	D	Construção de uma fábrica verticalizada, responsável por todo o processo produtivo de zíperes (ramo em que é líder mundial).
26/06/1998	GM R-02	Schaeffler	AP	Alemanha	NPL/ NP	65,00	US\$ mi	*	ISP	D	Além da produção de rolamentos para autopeças, a empresa irá produzir alguns componentes para motores, devido à chegada de várias montadoras no país.
26/06/1998	GM R-02	Pratt & Whitney	CAE	Canadá	NPL	15,50	R\$ mi	*	ISP	D	Manutenção das turbinas de todos os aviões da América do Sul que possuem estas fabricadas pela empresa.
30/06/1998	GM C-05	Pinault - Printemps - Redoute (FNAC)	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Ática Shopping Cultural	GSP	D	Para o grupo nacional não seria vantajoso continuar no ramo de varejo de livros, já que este não é exatamente seu 'core business'; a FNAC entra no mercado latino-americano.
02/07/1998	GM R-03	Procter & Gamble	CPP	EUA	NPL	600,00	US\$ mi	*	*	O/E/I	Fabricação de papel e celulose, destinados às fraldas descartáveis produzidas pela empresa.
06/07/1998	GM C-10	Lafarge	MCC	França	NPL	*	*	*	*	O/E/I	Produzir painéis de gesso, para ampliar participação nesse segmento dentro do mercado interno.
07/07/1998	GM C-06	Radici (Crylor)	RFFS	Itália	AC	8,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar produção de fibras têxteis (acrílicos) para ampliar participação no mercado interno e dar início às exportações.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
08/07/1998	GM C-02	LG	ET	Coréia do Sul	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de telefones celulares para o mercado interno.
08/07/1998	GM C-06	ZF	AP	Alemanha	AC/ NP	36,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Ampliar o 'mix' de produtos, passando a fabricar caixas automáticas para ônibus e caminhões e transmissão para uma nova picape da Ford.
09/07/1998	GM C-03	Harley Davidson Inc.	AU	EUA	NPL	*	*	*	ZFM	D/P	Produzir suas clássicas motocicletas no país para aproveitar o aumento de demanda do mercado interno.
09/07/1998	GM C-03	AG Simpson	SG	Canadá/ Brasil	JV/ NPL	117,00	US\$ mi	Usirminas	RS	D	Construção de uma fábrica de peças estampadas de aço e subconjuntos soldados para a GM.
09/07/1998	GM C-05	Emtec	BCE	Alemanha	AC/ M	10,00	US\$ mi	*	ZFM	D/P	Ampliação e modernização das linhas de produção de videocassetes e fitas magnéticas para o mercado interno.
10/07/1998	GM B-02	Central and Southwest Corp. (CSW)/ Rede/ Inepar	EE	EUA/ Brasil/ Brasil/ Brasil	AQS/ P	450,20	R\$ mi	Centrais Centrais Elétricas do Pará S.A. (CELPA)	NO	D	O consórcio passa, com a aquisição, a ocupar a maior área territorial de serviços de distribuição de energia elétrica no país.
15/07/1998	GM C-02	Nextel Communications Inc.	TI	EUA	M	6,00	R\$ mi	*	RJ	D	Apresentar a empresa de telecomunicações ao mercado por meio de uma longa campanha publicitária.
17/07/1998	GM B-01	Enron International	EE	EUA/ Brasil	AQS/ P	1.479,00	R\$ mi	Elektro	ISP/ GSP	D	Atuar de forma integrada no setor elétrico nacional, já que está construindo gasodutos e termelétricas no país.
17/07/1998	GM C-04	White Martins	GAS	EUA	NPL	27,00	US\$ mi	*	SC	D	Instalação de uma usina de gases industriais, ampliando em 60% sua produção no país.
17/07/1998	GM C-04	White Martins	GAS	EUA	NPL/ M	80,50	US\$ mi	*	ZFM/ ISP	D/P	Aumentar a produtividade e reduzir custos, por meio de uma melhor logística de distribuição para seus gases industriais.
20/07/1998	GM C-06	Solvay Automotive & Plastic Omnium	AP	Bélgica e França	NPL	*	*	*	PR/ ISP	D/P	Produção de tanques de plástico e mangueiras para combustíveis para novos modelos que serão montados no país.
21/07/1998	GM C-07	ADM	AF	EUA	NPL	32,00	US\$ mi	*	CO	D	Extração de insumos para fertilizantes, já que a região é rica em rocha fosfática.
21/07/1998	GM R-05	Mannesmann	EM	Alemanha	AC	9,40	R\$ mi	*	MG	D	Aumentar a produtividade da produção de carvão mineral da empresa.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
21/07/1998	GM C-06	Bunge (Fertilizantes Serrana)	AF	Argentina/ Brasil	AQS	*	*	Fertisul	*	D	Reestruturar suas operações e reduzir custos na produção de fertilizantes, negócio que elegeram como 'core business'.
22/07/1998	GM C-05	Visteon (Ford)	AP	EUA	NPL	*	*	*	*	O/E/I	Produção de chassis para exportação e para atender a demanda da Ford.
24/07/1998	GM C-07	Monsanto	OIA	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	CO	D/P	Construção de um centro de pesquisa para a área de biotecnologia.
27/07/1998	GM C-02	Cereal Partners Worldwide (CPW)	OIA	Suíça e EUA	NPL	*	*	*	ISP	D	Produção de cereais matinais, visando abastecer os mercados nacional e argentino.
29/07/1998	GM C-06	BASF AG	TVL	Alemanha	NPL	30,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de acrilato de butila, uma das principais matérias-primas utilizadas na produção de tintas e revestimentos, para os mercados interno e MERCOSUL.
30/07/1998	GM R-04	Telecom Italia	TI	Itália/ Brasil/ Brasil	AQS/ P	2.070,00	R\$ mi	Tele Centro Sul	BR	D	Aliada a alguns fundos de pensão brasileiros, a gigante italiana irá controlar a telefonia fixa das regiões centro-oeste e sul do país.
30/07/1998	GM R-05	Telefonica/ Iberdrola/ NTT Mobiliti/ Itochu	TI	Espanha/ Espanha/ Japão/ Japão/ Brasil	AQS/ P	1.360,00	R\$ mi	Tele Sudeste Celular	RJ	D	Atender à demanda reprimida do mercado interno de telefonia móvel e melhorar a qualidade e a eficácia dos serviços oferecidos.
30/07/1998	GM R-04	Stet (Telecom Italia) e UGB	TI	Itália/ Brasil/ Brasil	AQS/ P	700,00	R\$ mi	Tele Sul Celular	BR	D	Controlar as operações da banda A de telefonia móvel nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.
30/07/1998	GM C-06	Sarp Industries & Aproxim (Recivale)	ME	França e França	NPL	8,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Construção de uma unidade de reciclagem de transformadores elétricos.
30/07/1998	GM R-06	Stet (Telecom Italia) e UGB	TI	Itália/ Brasil/ Brasil	AQS/ P	660,00	R\$ mi	Tele Nordeste Celular	BR	D	Sinergia de operações com outras aquisições do grupo na privatização do sistema Telebrás.
30/07/1998	GM R-06	Telepart Participações	TI	Canadá e Brasil/ Brasil	AQS/ P	188,00	R\$ mi	Tele Norte Celular	NO	D	Ampliar atividades em todo o mercado brasileiro.
30/07/1998	GM R-06	Telepart Participações	TI	Canadá e Brasil/ Brasil	AQS/ P	756,00	R\$ mi	Telemig Celular	MG	D	A canadense Telesystem International Wireless (TIW), junto com fundos de pensão nacionais, irá atuar na banda B da telefonia móvel de Minas Gerais.
30/07/1998	GM R-06	MCI Communications Corp.	TI	EUA/ Brasil	AQS/ P	2.650,00	R\$ mi	Embratel	BR	D	Operar no sistema de telefonia fixa na área de transmissão de longa distância, sendo a única a operar nesta área no mercado nacional.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
03/08/1998	GM C-06	Agip	DPET	Itália/ Brasil	AQS	217,00	US\$ mi	Cia. São Paulo de Petróleo	BR	D	Com a aquisição de 73,4% da rede paulista, a Agip passa a participar do competitivo mercado brasileiro de postos de combustíveis, agressivamente.
03/08/1998	GM B-05	Telefonica/ Portugal Telecom/ MCI	TI	Espanha/ Portugal/ EUA/ Brasil	AQS/ P	5.700,00	R\$ mi	Telesp	GSP/ ISP	D	Potencial de crescimento do mercado nacional tornou-se muito grande com as privatizações.
03/08/1998	GM B-05	Iberdrola	TI	Espanha/ Brasil	AQS/ P	418,00	R\$ mi	Tele Leste Celular	BR	D	A aquisição de 40% da Tele Leste Celular deu-se devido ao potencial de crescimento do mercado nacional, que tornou-se muito grande com as privatizações.
03/08/1998	GM C-02	Daewoo	IF	Coréia do Sul/ Brasil	JV	*	*	Videocompo	GSP	O/E/I	Compartilhar 'know-how' na produção de monitores e fornecer para todo o mercado latino-americano.
04/08/1998	GM C-03	El Detalle	AP	Argentina	NPL	14,00	US\$ mi	*	RS	D/P	Fabricar chassis de ônibus para o MERCOSUL.
05/08/1998	GM C-02	Equant	IF	Holanda	M	2,50	US\$ mi	*	BR	D/P	Com a privatização do sistema Telebrás, aumentaram as oportunidades de negócios no país; tornar-se líder no mercado mundial de transmissão de dados.
06/08/1998	GM C-03	First Plast	MP	Itália e Brasil	NP	3,00	US\$ mi	*	SC	D	Fabricação de uma nova linha de produtos de plásticos para a construção civil para o mercado nacional e de todo o MERCOSUL.
10/08/1998	GM C-05	Wolfford AG	CVAT	Áustria	NPL	2,00	RS mi	*	GSP	D	Mercado interno de meias colantes femininas pode ser muito promissor, devido à baixa concorrência.
11/08/1998	GM C-09	Senfter AG	FRI	Itália/ Brasil	JV/ NPL	8,00	US\$ mi	Cooperativa Regional Agropecuária Languiru	RS	D	Aumentar sua presença no mercado nacional e entrar no MERCOSUL na criação de aves e suínos.
11/08/1998	GM C-06	Ebyl International	AP	Áustria	NPL	7,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de tecidos para veículos automotivos de seus clientes mundiais: VW, GM, BMW, etc.
14/08/1998	GM C-03	Souza Cruz	F	Inglaterra	M	2,50	R\$ mi	*	BR	D	Mudar o visual da marca Free, marca de maior sucesso da Souza Cruz no mercado nacional.
14/08/1998	GM C-02	Siebe	IF	Inglaterra	M	20,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Substituição das linhas de produtos mecânicos por novas gerações eletrônicas.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
17/08/1998	GM C-09	Kone	MCC	Finlândia	M	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Nacionalização da tecnologia de um novo conceito de elevadores, que dispensa a necessidade da casa de máquinas, o Monospace.
17/08/1998	GM C-10	Telespazio (Telecom Italia)	TI	Itália/ Brasil	JV	350,00	US\$ mi	Inepar	PR	D	A Damos, empresa criada na parceria, irá prestar serviços de sistema de satélites (telecomunicações).
19/08/1998	GM C-01	Rockwell Collins	CAE	EUA	AC	6,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar sua base de operações na América do Sul, com prestação de serviços para os países do MERCOSUL.
20/08/1998	GM C-03	Qualcomm	ET	EUA	NPL	*	*	*	GSP	D	Produção de celulares baseados na tecnologia digital CDMA.
25/08/1998	GM C-05	Schrader	AP	EUA	M	6,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar índices de produtividade para ganhar competitividade, principalmente no mercado internacional.
26/08/1998	GM C-07	Henkel	TVL	Alemanha	NPL/ M	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Construir a mais moderna fábrica de adesivos industriais (hot melt) do mundo, visando os mercados brasileiro e de exportações para a América Latina.
26/08/1998	GM C-06	Xerox Corp.	IF	EUA	NPL	25,00	R\$ mi	*	GSP	D/P	A nova planta funcionará como uma 'fábrica de documentos', centralizando os serviços de impressão, realizados normalmente nas sedes de seus clientes.
27/08/1998	GM C-03	Eicon	IF	Canadá	NPL	10,00	US\$ mi	*	GSP	D	Trazer para o Brasil e a América Latina, no cenário pós-privatização, a tecnologia ISDN, ou rede digital de serviços integrados.
27/08/1998	GM C-06	British Gas	GAS/ EE	Inglaterra	AC/ NPL	600,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Formação de uma rede regional de distribuição de gás para todo o MERCOSUL, construindo gasodutos na região.
27/08/1998	GM C-07	Suzuki	AU	Japão	NPL	100,00	US\$ mi	*	*	O/E/I	Produção do jipe Vitara, líder de vendas da empresa no país.
27/08/1998	GM C-07	Kipling	CG	Bélgica	NPL	1,00	R\$ mi	*	GSP	D/P	Trazer as mochilas que são sucesso no mundo inteiro para o Brasil e para todo o MERCOSUL.
28/08/1998	GM C-09	Masisa	CPP	Chile	NPL	130,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Potencial de crescimento do mercado nacional é melhor do que o do mercado chileno.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
28/08/1998	GM C-09	BASF AG	Q/ MP	Alemanha	NPL	75,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de poliestireno, resina plástica de largo uso na indústria eletrônica, para reduzir importações e aumentar participação no mercado interno.
28/08/1998	GM C-10	Makro	CG	Holanda	NPL	12,00	R\$ mi	*	GSP	D	Dar continuidade à reestruturação do grupo, focada em sua rede de clientes do mercado nacional.
02/09/1998	GM B-24	Tetra Laval	MC	Suécia	NPL	4,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de tanques de resfriamento para a indústria leiteira, que possui grande mercado e bom potencial de crescimento no Brasil.
04/09/1998	GM C-02	Southern Company	EE	EUA	NPL/ P	1.000,00	US\$ mi	*	BR	O/E/I	Centralizar a estratégia da empresa na geração de energia elétrica, sem abandonar a fatia de mercado que possui na área de distribuição.
10/09/1998	GM C-02	Lafarge	MCC	França	NPL	120,00	US\$ mi	*	MG	D/P	Produção de cimento para elevar a fatia da empresa no mercado e atender ao crescimento do ramo.
11/09/1998	GM C-02	Cirio	OIA	Itália	NPL	30,00	US\$ mi	*	BR	D	Colocar a marca Cirio no mercado nacional, atuando na linha 'premium'.
14/09/1998	GM B-24	Monsanto	Q	EUA	NPL	100,00	R\$ mi	*	BA	D/P	Produção de herbicida Roundup, líder no mercado latino-americano.
15/09/1998	GM C-05	Rolls-Royce	CAE/ ME	Inglaterra	AC/ M/ NP	110,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Abastecer o mercado-chave brasileiro com seus equipamentos portuários; produção independente de energia elétrica e revisão de motores aeronáuticos.
16/09/1998	GM C-06	Moulinex	BCE	França	AC	*	*	*	BR	D	Alcançar o primeiro lugar no mercado internacional de eletrodomésticos e ampliar, a partir do Brasil, sua participação em todo o MERCOSUL.
21/09/1998	GM C-06	Arcor	OIA	Argentina	NPL	50,00	US\$ mi	*	ISP	D	Oferecer produtos diferenciados para obter até 10% do mercado nacional de chocolates em dois anos.
25/09/1998	GM C-03	Thomson	BCE	França	NPL	10,00	US\$ mi	*	ZFM	D/P	Produção de decodificadores utilizados nas transmissões de televisão via satélite pela DirecTV.
28/09/1998	GM C-06	Texaco	EE/ PET/ GAS	EUA	NPL/ AC	2.000,00	US\$ mi	*	BR	O/E/I	A Texaco não pretende atuar apenas como uma companhia de petróleo, mas sim como uma companhia integrada de energia.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
28/09/1998	GM C-05	Merck Sharp & Dohme	PFV	Alemanha	NPL/ NP	30,00	US\$ mi	*	*	D	Ampliação das linhas de produção, devido ao crescimento do mercado interno nos últimos anos.
28/09/1998	GM C-03	Cisco Systems	TI	EUA	NPL	5,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Criação de um laboratório especializado para treinamento de pessoal em conexão para Internet, a fim de aproximar-se de seus clientes mundiais.
29/09/1998	GM C-02	Fiat	AU	Itália	NPL	120,00	US\$ mi	*	MG	D	Produção da pick-up Strada para ganhar mercado de comerciais leves.
30/09/1998	GM C-02	Yuasa Corp.	ME	Japão	AC/ M	5,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Liderar o mercado nacional em 5 anos e tornar a fábrica num centro de exportação para a América Latina.
30/09/1998	GM C-02	Yuasa Corp.	ME	Japão/ Brasil	AQS	*	*	Acumuladores Narvit S.A	GSP	D	Entrada no mercado interno, fornecendo baterias industriais para empresas de telefonia e energia.
02/10/1998	GM C-01	Renault	AU	França	NPL	123,00	R\$ mi	*	PR	D/P	Construção de uma fábrica de motores, para abastecer todo o MERCOSUL e aumentar substancialmente o índice de nacionalização de seus produtos.
02/10/1998	GM C-03	Xerox Corp.	IF	EUA	AC	100,00	US\$ mi	*	BR	D	Aumentar a competitividade no país. (os outros 150 mi foram mantidos)
05/10/1998	GM C-06	Shell	EE/ GAS	Inglaterra e Holanda/ EUA	JV/ NPL	500,00	US\$ mi	Enron International	CO	D/P	Construção de parte do gasoduto Bolívia - Brasil e de uma usina que fornecerá energia para todo o Mato Grosso.
06/10/1998	GM C-07	IFF	OIA/ HL	EUA	M	15,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Maximização dos ganhos via 'downsizing', passando a trabalhar apenas com recursos próprios, o que permitirá diversificar a produção e buscar novos segmentos.
07/10/1998	GM C-02	Alliant Corporation	EE	EUA	AC/ NPL	300,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Centralizar seu foco de atuação no segmento de co-geração de energia.
07/10/1998	GM C-06	Erfurt Malmke Ltda.	MC	Alemanha e Brasil	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de prensas para a indústria automobilística, devido à chegada de novas montadoras no país.
08/10/1998	GM C-06	Altoraz	AU	Rússia	NP	110,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Fabricação do utilitário Niva, modelo 21.213, para conquistar mercado no Brasil.
08/10/1998	GM A-13	Texaco	PET	EUA/ Brasil	JV	1.450,00	US\$ mi	Petrobrás	BR	D/P	Exploração e produção de petróleo no país.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
14/10/1998	GM C-09	Sleeve International	MP	França	AC/ M	70,00	US\$ mi	*	*	D/P	Ampliar a produção de embalagens de polietileno tereftalato de diglicol (TETG).
14/10/1998	GM C-09	SEW	ME	Alemanha	NP	15,00	US\$ mi	*	GSP	D	Lançamento da nova linha de redutores no mercado interno.
15/10/1998	GM C-03	ABC Bull	IF	França	M	6,00	US\$ mi	*	MG	D/P	Tomar o desempenho brasileiro semelhante ao desempenho mundial da empresa.
16/10/1998	GM C-05	Dow Chemical Company	RFFS/ MP	EUA/ Brasil	JV	*	*	Branco Indústria e Comércio Ltda.	BR	D/P	A parceria Branco/ Dow, de participação igualitária, ampliará a oferta de produtos de engenharia de compostos em toda a América Latina.
16/10/1998	GM C-02	Volkswagen (VW)	AU	Alemanha	AC/ M	22,50	US\$ mi	*	ISP	D/P	Tomar a fábrica de Taubaté uma das mais automatizadas do país.
16/10/1998	GM C-02	White Martins	Q/ GAS	EUA/ Brasil	NPL	1,40	US\$ mi	Cambará S.A Produtos Florestais	RS	D	Substituição do cloro elementar no processo de branqueamento da celulose.
19/10/1998	GM R-01	Rexan Beauty	MP	Inglaterra	NPL	6,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Substituição de importações de embalagens para a indústria de cosméticos.
19/10/1998	GM R-04	Sider Oxydco	Q	França	M	2,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de revestimentos de materiais de construção civil para toda a América Latina.
19/10/1998	GM R-04	Dow Chemical Company	Q	EUA	NPL	9,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de sistemas de poliuretano que atendem ao mercado interno e outros países latino-americanos.
19/10/1998	GM R-01	Igaras	CPP	EUA e Brasil	AC	13,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de embalagens de papelão ondulado para os mercados interno e de exportação.
19/10/1998	GM R-01	Coexpan	MP	Espanha	NPL	5,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Atender, em dois anos, 80% do mercado nacional de embalagens para laticínios.
19/10/1998	GM R-01	Tech Industries	MP	EUA	NPL	4,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Substituição de importações de tampas plásticas para os produtos da indústria de cosméticos e exportação para outros países da América Latina.
19/10/1998	GM B-24	André & Cia.	OIA	Suíça	NPL	*	*	*	GSP	D	O MERCOSUL é a 'zona número 1 do mundo' para a empresa, que escolheu o Brasil como base para suas operações na região.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
20/10/1998	GM C-08	Philips	BCE	Holanda	M	10,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Investimentos em marketing para rejuvenescer o nome da marca no mercado.
20/10/1998	GM C-06	YPF	PET	Argentina/ Brasil	JV	20,00	US\$ mi	Petrobrás	ES	D	Exploração e produção de petróleo no Espírito Santo.
20/10/1998	GM B-24	Sara Lee	BTM	EUA/ Brasil	AQS	-	*	Café Selete	BR	D	Consolidar-se no mercado nacional de café torrado e moído, que é o segundo maior do mundo.
21/10/1998	GM C-06	Robert Bosch	AP	Alemanha/ Alemanha	JV	10,00	US\$ mi	ZF	ISP	D	A ZF Steerings do Brasil Ltda., empresa criada na parceria fornecerá sistemas de direção de veículos elétricos e eletrônicos que integrarão os novos projetos de carros mundiais das montadoras.
22/10/1998	GM C-06	InterGen	EE	EUA	NPL	300,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Ampliar presença no parque gerador nacional, via construção e operação de usinas termelétricas.
22/10/1998	GM C-02	National Castings Corporation (NACO)	MFE	EUA/ Brasil	NPL	*	*	CSN	RJ	O/E/I	Aumentar a eficiência e a ocupação dos ativos da área de fundição de peças em Volta Redonda (RJ).
23/10/1998	GM C-02	Glaxo Wellcome	PFV	Inglaterra	NPL	300,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Montar um centro de desenvolvimento de produtos para combater doenças tropicais, ampliando a atuação da empresa em toda a América Latina.
23/10/1998	GM C-05	Fiat Allis (Fiat SpA)	MA	Itália	NP	20,00	US\$ mi	*	MG	D	Centralizar a produção mundial de motonívelaodras em Contagem (MG), sendo que 60% desta produção será exportada.
23/10/1998	GM B-20	Makhteshim-Agan (Defensa)	AF	Israel/ Brasil	F	35,00	US\$ mi	Herbitécnica Indústria de Defensivos S.A	PR/ RS	D	A Milenia, nova empresa criada a partir da fusão visa melhorar a competitividade no mercado interno de defensivos agrícolas.
26/10/1998	GM C-08	United Cinema International (UCI)	MM	EUA	NPL	100,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Implantação de salas de cinema com sistema 'multiplex' vem assegurando ótimos resultados no mercado interno.
26/10/1998	GM C-07	Coastal	GAS	EUA/ Brasil	JV	30,40	US\$ mi	Petrobrás	BR	D	A parceria demonstra o grande interesse pelo mercado interno de gás natural, devido ao seu potencial de crescimento.
28/10/1998	GM C-06	Siemens AG	TI	Alemanha	AC	50,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Perspectivas para o ano de 1999 iguais às idealizadas para 1998.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
28/10/1998	GM C-06	Siemens AG	ME	Alemanha	NPL	10,00	US\$ mi	*	RJ	O/E/I	Fornecer chicotes elétricos para a Peugeot, cliente mundial da Siemens.
28/10/1998	GM C-07	Cintra	BB	Portugal	NPL	150,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Conquistar 10% do mercado nacional de cerveja nos próximos anos.
28/10/1998	GM C-03	Tele Tech Holdings Inc.	IF	EUA/ Brasil	JV	12,00	US\$ mi	Outsource Informática Ltda.	GSP	D	"Abocanhar" 40% do mercado nacional de 'call center' , com a Tele Tech Brasil, empresa criada na parceria.
30/10/1998	GM B-24	Seminis Vegetable Seeds (SVS)	OIA	México/ Brasil	AQS	20,00	US\$ mi	Agroceres	ISP	D	A compra da divisão de sementes de hortaliças faz parte da estratégia de diversificação do portfolio na linha de sementes adaptadas aos climas tropical e subtropical.
03/11/1998	GM B-24	Doux S.A	FRI	França/ Brasil	AQS	150,00	R\$ mi	Frangosul	RS	D	Com a aquisição de 51% da Frangosul, a Doux entrará no mercado nacional, acabando com a tradição de negócios familiares no mercado interno de aves e suínos.
06/11/1998	GM C-01	Procter & Gamble	HL	EUA	NPL/ M	400,00	US\$ mi	*	BR	D	Disputar o mercado de sabão em pó com o líder absoluto Omo, da Gessy Lever.
06/11/1998	GM C-05	Ilpea	MP	Itália	NPL	10,00	US\$ mi	*	SC	D/P	Atender clientes das indústrias de refrigeração e automotiva.
06/11/1998	GM C-02	Perez Companc/ Keer McGee	PET	Argentina/ EUA/ Brasil	JV	12,40	US\$ mi	Petrobrás	BA	D	Exploração de bloco terrestre da Bacia do Tucano.
06/11/1998	GM C-05	Amercan Axle & Manufacturing	AP	EUA	NPL	50,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Fabricação de eixos automotivos para os mercados brasileiro e argentino.
12/11/1998	GM C-02	Hoechst Marion Roussel (HMR)	PFV	Alemanha	AC	100,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Atingir a liderança no mercado nacional de produtos para diabetes.
16/11/1998	GM C-06	Exide Eletronics	EE	EUA	AC/ M	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	*
17/11/1998	GM C-02	Ericsson	AP/ ET	Suécia/ EUA	JV/ NPL	3,00	US\$ mi	Delphi Packard (GM)	ISP	D	Produção de componentes para as indústrias automobilística e de telecomunicações.
24/11/1998	GM C-06	SPI	MC	Canadá	NP	2,00	US\$ mi	*	GSP	D	Nacionalização da produção de palygrounds comerciais.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
24/11/1998	GM C-03	France Telecom (Quadratta)	TI	França	AC	23,00	US\$ mi	*	RJ	D	Conquistar espaço no segmento de prestação de serviços às operadoras de telecomunicações privatizadas.
26/11/1998	GM P-01	Woodward	AP	EUA	NP	50,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Fornecer produtos para ônibus movidos a gás.
26/11/1998	GM C-05	Nestlé	OIA	Suíça	NPL/ M	200,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Aumentar sua competitividade, ganhando fatias de mercado.
27/11/1998	GM C-07	Emme Lotus	AU	Inglaterra	NPL/ NP	156,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção do sedã esportivo Emme Lotus 422T para exportação para a Europa e MERCOSUL e mercado interno.
27/11/1998	GM C-03	Telefonica	TI	Espanha	AC	3.800,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Instalação de novas linhas telefônicas, eliminando filas de espera.
01/12/1998	GM C-03	Metrored	ET	EUA	NPL	200,00	US\$ mi	*	BR	D	Construção da primeira infovia de fibras ópticas que interligará os grandes centros urbanos do país.
01/12/1998	GM C-02	Air Products and Chemicals Inc.	Q	EUA/ Brasil	AQS	15,00	US\$ mi	Química da Bahia S.A Indústria e Comércio	BA	D	Produção de alquilamina, matéria-prima utilizada na fabricação de defensivos agrícolas, visando a liderança nacional e exportação para todo o MERCOSUL.
04/12/1998	GM C-05	Robert Bosch	AP	Alemanha	AC/ M	24,00	R\$ mi	*	PR	D	Aumentar a produção de sistemas de injeção a diesel, nicho em que a Bosch já é líder de mercado.
04/12/1998	GM C-03	Inprise	IF	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Engine Informática	BR	D	Reforçar a presença no mercado brasileiro de softwares de desenvolvimento de linguagens de computação.
07/12/1998	GM C-06	Heidelberg	MC	Alemanha	NPL	10,00	US\$ mi	*	GSP	D	Atuar no mercado gráfico brasileiro, produzindo máquinas gráficas.
08/12/1998	GM C-02	Zamboni	PFV	Itália	NPL	10,00	US\$ mi	*	GSP	D	Ampliar participação no mercado de remédios que combatem doenças respiratórias ('core business' mundial do grupo).
08/12/1998	GM R-04	White Martins	GAS	EUA	NPL/ M	66,00	R\$ mi	*	NO	D	Substituição de fábricas obsoletas e construção de novos complexos de gás industrial, consolidando sua liderança no mercado nacional.
10/12/1998	GM P-01	Fortitech	OIA/ PFV	EUA	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção para o mercado interno de complementos nutricionais para alimentos e remédios.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
10/12/1998	GM P-01	Mercedes-Benz	AU	Alemanha	AC/ NPL	310,00	US\$ mi	*	ISP/ GSP/ MG	D	Ampliação da produção de caminhões e ônibus.
10/12/1998	GM C-07	Anglo American Inc. (Anglo Gold)	EM/ AF	EUA/ Brasil	AQS	550,00	US\$ mi	Minorco	BR	D	A compra das operações do ouro da Minorco fortalece a estratégia de globalização da empresa sul-africana.
14/12/1998	GM C-04	Eaton Corp.	AP	EUA/ Brasil	AQS	*	*	TGM Automotiva	GSP	*	Ampliar a oferta de controles automotivos para a indústria do MERCOSUL.
15/12/1998	GM C-03	Furukawa Electric Co.	ET	Japão	NPL	30,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de cabos ópticos para atender os novos clientes entre as operadoras de telecomunicações privatizadas.
15/12/1998	GM C-04	Nynas Petroleum	PQ	Suécia	NPL	100,00	US\$ mi	*	GSP	D	Produção de óleos naftênicos (lubrificantes) para o mercado interno e exportação para toda a América do Sul.
15/12/1998	GM C-02	Tessenderlo Chemie	MCC	Bélgica/ Brasil	JV/ NPL	40,00	R\$ mi	Medabil	RS	D	Com participação minoritária da belga (30%), a parceria irá produzir esquadrias e portas externas de PVC.
16/12/1998	GM C-03	America On Line (AOL)	TI	EUA	NPL	100,00	US\$ mi	*	BR	D	Tomar-se líder no mercado brasileiro, considerado estratégico para as metas de crescimento da empresa no mundo.
16/12/1998	GM P-01	Lucent Technologies	ET	EUA	AC/ NPL	40,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Aumentar a capacidade do complexo industrial de Campinas (US\$ 10 mi) e construir uma fábrica destinada à montagem de cabos e fibras ópticas.
18/12/1998	GM C-05	Iced Tea Arizona	BB	EUA	NP	1,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Vender seus chás gelados para as classes A e B e conquistar espaço neste nicho do mercado nacional.
21/12/1998	GM P-01	Kia Motors Corp.	AU	Coreia do Sul	NPL	50,00	US\$ mi	*	ISP	O/E/I	Superados os desequilíbrios financeiros, a empresa coreana pretende produzir, inicialmente, caminhões em Itu.
22/12/1998	GM B-24	Trust Company of the West Group Inc. (TCW)	OIA	EUA/ Brasil	AQS	31,00	US\$ mi	Camil Alimentos	RS	D	A aquisição de 50% pelo fundo americano irá quitar dívidas da cooperativa e entrar no mercado nacional de alimentos, onde a marca Camil já está estabelecida.
28/12/1998	GM C-04	JC Penney	CG	EUA/ Brasil	AQS	33,44	R\$ mi	Lojas Renner	RS	D	A compra de 34% das Lojas Renner permitirá o fortalecimento da americana no mercado varejista nacional.
30/12/1998	GM C-05	Parmalat	OIA	Itália/ Brasil	AQS	8,365	R\$ mi	Neugebauer	RS	D	Entrada da Parmalat no ramo de chocolates.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
30/12/1998	GM C-06	Solarex	EE	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	MG/ BA	O/E/I	O mercado nacional de painéis fotovoltaicos, que convertem energia solar em energia elétrica, cresce 30% ao ano.
13/01/1999	GM C-02	Alcoa Alumínio	MG	EUA	NPL	100,00	US\$ mi	*	MG	D/P	Produção de rodas forjadas para caminhões visando o mercado interno.
14/01/1999	GM C-03	Anglo American Inc. (Minarco)	AF	África do Sul	AC/ NPL	180,00	US\$ mi	*	CO/ ISP	D/P	Sendo destinados dois-terços do total investido para Goiás e um-terço para o interior de São Paulo, a empresa pretende fortalecer a produção de fertilizantes, por que a produção brasileira é limitada e existe espaço para crescer.
18/01/1999	GM C-01	Via Internet Works	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Dialdata Internet Systems	GSP	D	Perspectivas de crescimento no mercado brasileiro da Web são fantásticas.
21/01/1999	GM P-01	Ermo	MCC	França	NPL	2,5	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de peças para injeção de moldes utilizados nas indústrias de automecânica e eletrônicos em geral, visando o mercado nacional.
25/01/1999	GM C-05	CKD Praha	MFE	República Tcheca	NPL	*	*	*	BR	D/P	O objetivo inicial é estabelecer-se no mercado interno de equipamentos ferroviários, visando uma expansão futura para todo o MERCOSUL.
26/01/1999	GM C-05	Enron International	GAS	EUA	AC	30,00	US\$ mi	*	BA	D/P	Duplicação da distribuição de gás do Estado, atualmente concentrada no segmento industrial, expandindo-a para os mercados residencial e automotivo.
27/01/1999	GM C-01	Brunello	MCC	Itália/ Brasil	JV/ NPL	15,00	RS mi	Mineração Morro Grande	BA	D/P	Produção de pisos, bancadas, tampas de mesa e outros bens de granito e mármore ornamental para o mercado interno.
27/01/1999	GM C-01	Brocco Dante	MCC	Itália/ Brasil	JV/ NPL	10,00	R\$ mi	Mineração Morro Grande	BA	D/P	Extração de granito, sua transformação em blocos e elaboração de placas, sendo que a maioria da produção deverá ser exportada.
29/01/1999	GM C-14	Wobben Windpower (Enercon GmbH)	EE	Alemanha	NPL	5,00	US\$ mi	*	CE	D	Construção do primeiro parque de geração de energia eólica do país, com capacidade total para 5 MW.
03/02/1999	GM P-03	Notafim	MC	Israel	NPL	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Mercado interno e do MERCOSUL de horticultura e fruticultura.
04/02/1999	GM B-28	Tate & Lyle	OIA	Inglaterra/ Brasil	AQS	*	*	Grupo Cosam B/J	BR	D	Mesmo com participação minoritária no grupo, a empresa britânica espera bons resultados com a exportação de açúcar.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
04/02/1999	GM B-28	Itochu	CG	Japão/ Brasil	AQS	10,00	US\$ mi	Eximcorp (Exportadora e Importadora de Cooperativas)	ISP	D	Com a aquisição de 51% da Eximcorp, a Itochu pretende intensificar as exportações de farelo de soja e grão para a Ásia.
04/02/1999	GM C-05	Malteria de Pacifico	BB	Chile	NPL	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a oferta de malte de cevada, que não atende a demanda nacional.
05/02/1999	GM C-05	Carrefour	CG	França	NPL/ M	100,00	R\$ mi	*	RJ	D	Implantar, devido ao acirramento da competitividade, um modelo mais moderno e profissionalizado em todos os hipermercados.
08/02/1999	GM C-02	Lufthansa Cargo	AE	Alemanha	M	2,00	US\$ mi	*	ISP	D	Criação de uma infra-estrutura operacional na região e na implantação de novas tecnologias para controle das cargas.
08/02/1999	GM C-05	Smithkline Beecham	HL	EUA	NPL	80,00	US\$ mi	*	RS	D	Aumentar 'market share' nos segmentos de escovas e cremes dentais.
09/02/1999	GM B-20	Macri	OIA	Argentina/ Brasil	AQS	*	*	Quaker do Brasil	BR	D	Ampliar a presença no mercado brasileiro de alimentos, comprando a unidade de massas secas da Quaker (Adria).
09/02/1999	GM C-04	Lurgi AG	PQ/ EE	Alemanha/ Brasil	JV	*	*	Inepar	RJ	D	Desenvolvimento e execução de novos empreendimentos, atuando em todas as fases dos projetos.
12/02/1999	GM P-01	Schering AG	PFV	Alemanha	NPL	85,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Potencial de todo o mercado farmacêutico brasileiro e de todo o MERCOSUL.
15/02/1999	GM C-02	Black & Decker	BCE	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a produção no Brasil para exportar para todo o MERCOSUL.
19/02/1999	GM C-02	Panasonic	BCE	Japão	NPL	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	Mercado interno.
24/02/1999	GM P-01	HUF	AP	Alemanha	NPL	10,00	R\$ mi	*	ISP	D	Atender à demanda de seus clientes instalados no país e em toda a América Latina.
05/03/1999	GM C-05	BASF AG	Q	Alemanha	NPL/ M	6,00	R\$ mi	*	ISP	D	Modernização de seu sistema de logística.
10/03/1999	GM C-02	Companhia Sud-Americana de Vapores (CSAV)	PO	Chile/ Brasil	AQS	*	*	Libra Navegação	RJ	D	Ampliar atuação da maior armadora da América do Sul.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
10/03/1999	GM P-01	Christian Hansen	OIA	Dinamarca	NPL	0,1	US\$ mi	*	ISP	D	Realização de testes de aplicação e desenvolvimento de produtos, principalmente corantes e aromas naturais, em uma cozinha experimental montada em Valinhos.
11/03/1999	GM P-01	Plastec	MP	EUA	NPL	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atender a clientes mundiais instalados no Brasil e em toda a América Latina.
11/03/1999	GM C-03	Motorola	ET	EUA	NP	*	*	*	ISP	D	Nacionalizar a produção de sua linha de rádios profissionais e difundir seu uso.
15/03/1999	GM P-03	Volkswagen (VW)	AU	Alemanha	M	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Adaptar a fábrica para a produção de um novo motor 1.0 que chegará ao mercado durante o ano 2000.
16/03/1999	GM C-05	Salvatore Ferragamo	HL	Itália	NP	0,14	US\$ mi	*	BR	D	Ganhar espaço no mercado interno de cosméticos, um dos maiores do mundo.
16/03/1999	GM C-03	Orckit Communications	IF	Israel	NPL	*	*	*	ZFM	D	Produção de modems muito mais velozes que os comuns para o mercado interno e todo o MERCOSUL.
17/03/1999	GM C-02	Robert Bosch	AP	Alemanha	AC/ NP	38,5	R\$ mi	*	ISP	D/P	Dobrar a produção de válvulas de injeção eletrônica e agilizar o processo de nacionalização de seus produtos.
22/03/1999	GM C-07	Knoll (BASF)	PFV	Alemanha	AC	32,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Estender a presença de seus produtos em todo o país e MERCOSUL, aperfeiçoando os canais de distribuição.
22/03/1999	GM C-09	Volvo	AU	Suécia	NP	15,00	US\$ mi	*	PR	D	Elevar o índice de nacionalização de seus produtos, tentando compensar a desvalorização do Real frente ao dólar.
23/03/1999	GM C-03	Telia	TI	Suécia/ Brasil	JV	10,00	US\$ mi	Erilinc	BR	D	Atuar no mercado de infra-estrutura para a Internet.
23/03/1999	GM P-01	Eaton Corp.	AP	EUA	M	32,00	US\$ mi	*	ISP	D	Elevar a exportação de transmissões para caminhões médios.
24/03/1999	GM C-03	StarMedia	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Zeek Internet	BR	D	Fortalecer sua presença no mercado brasileiro e agregar conteúdo aos seus sites.
25/03/1999	GM C-08	Stafford - Miller	PFV	EUA	AC/ M	7,00	US\$ mi	*	RJ	D	Investir em marketing, oferecendo serviços personalizados aos clientes e de infra-estrutura ao varejo; substituir importações.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
25/03/1999	GM C-01	Eaton Corp.	AP	EUA	NP	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	Iniciar a produção do 'supercharger' (dispositivo mecânico que aumenta a potência do veículo) no Brasil.
25/03/1999	GM C-08	Stafford - Miller	PFV	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Silidron	BR	D	Investir no país em aquisições, ampliação e nacionalização de produtos tornou-se mais viável após a desvalorização cambial.
26/03/1999	GM C-01	Michelin	B/ EG	França	NPL	200,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Produção de pneus para carros de passeio e caminhonetes, fazendo do país sua sede de negócios para toda a América Latina. Também vai editar os já famosos mapas e guias turísticos.
30/03/1999	GM C-10	Limpac Pisani	MC	Alemanha	NP	1,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de um novo sistema de contentores de pequenas cargas, para ser usado dentro das fábricas.
31/03/1999	GM C-02	GKN	AP	Inglaterra/ Brasil	AQS	32,00	US\$ mi	ATH - Albarus	RS	D	A aquisição de 16% da ATH faz parte da aliança firmada com a Dana Corp., na qual a GKN passa a controlar as atividades homocinéticas.
31/03/1999	GM P-01	Compaq	IF	EUA	M/ NP	20,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Atualização tecnológica dos processos industriais e crescimento das exportações para a América Latina.
05/04/1999	GM B-12	Del Monte	OIA	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	RN	D	Cultivo de frutas como banana e melão é favorável no Brasil, devido ao clima tropical.
06/04/1999	GM P-01	Ametek	ME	EUA	NPL	5,5	US\$ mi	*	ISP	D/P	Triplicar o faturamento no Brasil e tornar-se a principal fornecedora de motores elétricos no mercado de eletrodomésticos.
06/04/1999	GM P-01	Arch	Q	EUA	AC	8,00	US\$ mi	*	ISP/ AL	D	Melhorar atuação no MERCOSUL. Metade do investimento irá para Alagoas e a outra metade irá para o interior de São Paulo.
07/04/1999	GM C-03	Easyphone	IF	Portugal	NPL	3,00	US\$ mi	*	GSP	D	Montar a base que atenderá a América Latina com seus softwares para atendimento telefônico ('call center').
07/04/1999	GM C-05	Keystone (Tyco International)	MC	EUA	AC	1,00	US\$ mi	*	ISP	D	Nacionalização das linhas de produção, passando de um índice de 40% para 80% até o fim do ano.
07/04/1999	GM C-02	Lafarge	MCC	França	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	Assegurar a liderança mundial no mercado de argamassas.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
14/04/1999	GM P-01	Husky	MC	Canadá	NPL	9,00	US\$ mi	*	ISP	D	O mercado de garrafas PET para cervejas possui grande potencial de expansão, por isso a produção de máquinas injetoras de plástico.
16/04/1999	GM C-01	British Gas	EE/ GAS	Inglaterra	AQS/ P	988,00	US\$ mi	Comgás	BR	D	Com os 70% adquiridos, a British visa fornecer pacotes 'interrompíveis' de energia para empresas e expandir atuação na América Latina.
16/04/1999	GM C-02	StarMedia	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	KD Sistemas de Informação (Cadê?)	BR	D	Assegurar-se no setor e confirmar o comprometimento antes proposto com os mercados brasileiro e latino-americano.
16/04/1999	GM C-04	Reynolds Metals Company	MG	EUA	NPL	*	*	*	GSP	D	Mercado interno de embalagens de alumínio, porém com planos de expansão para outros países da América do Sul.
19/04/1999	GM C-02	Byk Gulden	PFV	Alemanha	NPL	52,00	US\$ mi	*	ISP	D	Concentração da produção para uso no mercado interno e em todo o MERCOSUL em apenas uma planta.
20/04/1999	GM C-02	MCI WorldCom	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Proceda Systemhouse	BR	D	Crescer no segmento da Internet, além dos outros setores nos quais a empresa já opera.
22/04/1999	GM P-01	Traus Bussan	PFV	Suíça	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	O Brasil se tornará fornecedor de medicamentos para os 20 países nos quais a empresa atua.
23/04/1999	GM C-05	Schwarz Koff & Henkel	HL	Alemanha e Brasil	NP	*	*	*	BR	D/P	Entrar no mercado nacional de tinturas para o cabelo, que é o terceiro do mundo no segmento.
28/04/1999	GM C-03	Ericsson	ET	Suécia	AC	25,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Aumento gradual do índice de nacionalização de equipamentos e componentes para telecomunicações.
28/04/1999	GM B-20	SLC John Deere	MA	EUA	NPL	14,00	US\$ mi	*	CO	D	Produção de colheitadeiras para o setor sucroalcooleiro, com nacionalização gradual.
29/04/1999	GM C-05	Xerox Corp.	IF	EUA	NPL	40,00	US\$ mi	*	BA	D	Substituir importações e ganhar competitividade. Também visa exportar do Brasil para a América Latina, EUA e Europa.
29/04/1999	GM C-03	Renault	AU	França	NPL	120,00	US\$ mi	*	PR	D	Acelerar o processo de nacionalização dos veículos produzidos no Brasil.
30/04/1999	GM C-04	BASF AG	MP/ Q/ TVL/ PFV	Alemanha	NPL/ M	400,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Dar ao país o mesmo perfil do 'core business' da companhia no mundo (produção integrada dado o seu extenso 'know-how').

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
03/05/1999	GM C-04	Nestlé	OIA	Suíça	M	10,00	R\$ mi	*	BR	D/P	O investimento em marketing é para mostrar aos consumidores todas as marcas que fazem parte da família, criando uma maior identificação de ambas as partes.
04/05/1999	GM P-01	Yanmar	MA	Japão	NP	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Mudanças das operações no mercado brasileiro para elevar o faturamento.
05/05/1999	GM C-04	BASF AG	Q	Alemanha/ Brasil	AQS	*	*	Cofade	*	D	Com a aquisição de 40%, a empresa alemã busca o reposicionamento do controle das áreas que são 'core business' da BASF em todo o mundo, como é o caso dos elastômeros de poliuretanos, fabricados pela Cofade..
05/05/1999	GM P-01	Danone	OIA	França	M/ NP	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Tornar a marca mais conhecida entre os consumidores de biscoito.
07/05/1999	GM B-20	Parmalat	FRI	Itália	AC/ M	72,00	R\$ mi	*	PR	D	Entrada da empresa no ramo de perus, segmento hoje dominado pela Sadia.
10/05/1999	GM C-10	Fargo	OIA	Argentina	NPL	*	*	*	GSP	D/P	Fortalecer o conceito de padaria sem padeiros e farinha (pães congelados, assados na hora), recentemente chegado ao Brasil.
10/05/1999	GM C-02	Telefonica	TI	Espanha	AC	652,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Investimento em centrais de comutação e equipamentos de transmissão, para ampliar a capacidade da empresa.
10/05/1999	GM C-09	Atlas Copco	ME	Suécia	NP	*	*	*	GSP	D	Abastecer o mercado interno de geradores de eletricidade e transformar o país em pólo exportador para toda a América do Sul.
12/05/1999	GM C-02	General Motors (GM)	AU	EUA	AC	70,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atender a demanda pela nova motorização do Corsa (1.0 de 16 válvulas).
13/05/1999	GM C-02	Lurgi AG	SB	Alemanha/ Brasil	AQS	2,00	US\$ mi	CFA	BR	D	Com os 80% adquiridos, a Lurgi pretende ampliar sua participação no mercado brasileiro e estender atuação para outros segmentos.
14/05/1999	GM C-02	Solvay	Q	Bélgica	NPL	25,00	US\$ mi	*	PR	D/P	A fábrica produzirá clorato de sódio, utilizado no branqueamento da celulose, setor no qual a empresa quer ampliar sua participação como fornecedora.
18/05/1999	GM C-02	Public Service Electric & Gas (PSEG)	EE/ GAS	EUA	NPL	500,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Curitiba é um local estratégico pelo seu potencial de mercado e por fortalecer a presença da empresa no Cone Sul.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
18/05/1999	GM B-24	Case Corporation	MA	EUA	NPL	100,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar a produção de tratores e colheitadeiras agrícolas.
20/05/1999	GM C-04	Lucas Varity	AP	Inglaterra/ Brasil	AQS	42,00	R\$ mi	Freios Varga	BR	D	Com a aquisição de 64,6% do capital da Freios Varga, a empresa britânica passa a deter o controle total da empresa nacional.
21/05/1999	GM C-02	Cimpor	CI	Portugal	AC	130,00	US\$ mi	*	BA	D	Produzir uma nova linha de produtos com a tecnologia mais recente no setor.
24/05/1999	GM C-05	Hebdomag	EG	França/ Brasil	AQS	1,00	US\$ mi	Balcão	RJ	D	Ampliar o alcance do jornal carioca do ramo de classificados e também atuar na Internet.
24/05/1999	GM C-03	Degrémont	Q	França/ Brasil	AQS	30,00	US\$ mi	Adesol Produtos Químicos Ltda.	ISP/ GSP	D	A aquisição faz parte da estratégia de deter o controle de todos os produtos do setor, tornando-se capaz de oferecer soluções completas.
24/05/1999	GM C-03	Costum Building Products	MCC	EUA/ Brasil	AQS/ NPL	*	*	Portobello S.A	ISP	D	A aquisição de 49% da Portobello visa atender a crescente demanda do mercado interno, além de fortalecer a concorrência no setor cerâmico.
25/05/1999	GM P-01	Degussa-Hulls	Q	Alemanha	NPL	60,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção do carbono 'negro de fumo' devido à crescente demanda do produto. Atualmente o produto é importado (substituição de importações).
25/05/1999	GM P-01	Logoplaste	MP	Portugal	M/ NP	20,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Boas expectativas para a economia brasileira, devido à baixa dos juros.
27/05/1999	GM C-05	Total	PQ	França/ EUA	JV	*	*	Texaco	RJ	D	Comercializar 800 mil litros de lubrificantes automotivos por ano.
31/05/1999	GM C-04	Bridgestone Firestone	B	Japão	AC/ M	100,00	US\$ mi	*	GSP	D	Atender ao aumento da demanda interna e do exterior de pneus radiais para carros de passeio.
31/05/1999	GM A-06	Tractebel	EE	Bélgica	NPL	550,00	R\$ mi	*	CO	D/P	Com financiamento do BNDES, a hidrelétrica de Canabrava irá fornecer energia para o Centro-Oeste e Nordeste.
01/06/1999	GM C-03	Canefour	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Supermercados Planaltão	DF	D	Crescimento da rede francesa no pequeno varejo e ganhar disputa com o Pão de Açúcar pela liderança nacional do ramo.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
01/06/1999	GM C-03	Emte	TI	Espanha/ Brasil	JV	0,5	US\$ mi	Montagem e Projeto Empresarial (MPE)	RJ	D	Parceria irá atuar na implantação e manutenção de sistemas de telecomunicações, conciliando vasta experiência de ambas em suas respectivas áreas de atuações.
02/06/1999	GM C-05	Pinault-Printemps-Redoute (PPR)	CG	França	NPL	71,00	US\$ mi	*	GSP	D	Priorizar a expansão internacional da rede de lojas de departamento, sendo que o Brasil tem importante papel neste processo.
04/06/1999	GM C-02	Dura-line	ET	EUA	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Com a privatização do sistema Telebrás, vários de seus clientes iniciaram negócios no Brasil, abrindo grande mercado para seus dutos para fibras óticas.
07/06/1999	GM C-05	Avnet	IF	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Bridge International	*	D	Com a aquisição de 70%, o objetivo é ganhar mercado ao oferecer, em um lugar só, produtos que antes tinham que ser buscados em vários fornecedores (grande valor agregado à distribuição).
09/06/1999	GM C-03	Schlumberger	MP	França/ Brasil	AQS	2,5	R\$ mi	Card Tech	PR	D	Com o controle de 80% da Card Tech, a empresa francesa visa entrar no mercado brasileiro e fazer dele um pólo de distribuição para toda a América Latina.
09/06/1999	GM C-02	Volvo	AU	Suécia	NP	85,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de caminhões pesados mais sofisticados e com maior valor agregado.
10/06/1999	GM C-04	Sanpellegrino	BB	Itália	NPL	*	*	*	*	O/E/I	Fortalecer a presença no mercado brasileiro, o principal da América Latina.
10/06/1999	GM C-07	Huhtamaki	MP	Finlândia/ Brasil	AQS	*	*	Brasholanda	PR	D/P	Com os 86% adquiridos, a expansão da atuação em embalagens plásticas para produtos alimentícios na América Latina é o principal objetivo da empresa nórdica.
15/06/1999	GM C-02	Guascor S.A	EE	Espanha	NPL	120,00	R\$ mi	*	NO	D	A empresa, que ficou de fora das privatizações, optou pela "microenergia" como seu nicho de mercado.
17/06/1999	GM C-03	Telefônica	TI	Espanha/ Brasil	AQS	*	*	ZAZ	BR	D	Com a aquisição de 51% do ZAZ, a Telefônica entra na Internet brasileira, confirmando a inevitável capitalização externa da mesma.
18/06/1999	GM C-02	DSM	PQ	Holanda	AC/ M	7,00	US\$ mi	*	GSP	D	Ampliar operações no Brasil e na América do Sul.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
21/06/1999	GM B-24	Dan Vigor	LAT	Dinamarca e Brasil	AC	16,00	US\$ mi	*	ISP	D	Manter a liderança nos queijos fabricados com tecnologia de ultrafiltração.
21/06/1999	GM C-06	Rolls-Royce	CAE	Inglaterra	NPL	20,00	US\$ mi	*	GSP	D	Construção de um hangar-oficina no aeroporto de Cumbica, que terá posição estratégica, porque fará a manutenção da nova frota da TAM.
21/06/1999	GM C-05	StorageTek	IF	EUA	AC	20,00	R\$ mi	*	*	D	Diminuir a dependência do 'mainframe', assumindo os serviços de manutenção e integração de sistemas; reforçar a imagem da marca no país.
22/06/1999	GM C-02	South African Pulp and Paper International (SAPPI)	CPP	África do Sul	NPL	*	*	*	GSP	D	Cuidar de perto de seus clientes no mercado brasileiro e ampliar participação no mesmo.
22/06/1999	GM C-05	Hisamitsu Pharmaceutical Co.	PFV	Japão	NPL	8,5	US\$ mi	*	GSP	D	Difundir a cultura de terapia transdérmica no Brasil.
22/06/1999	GM B-20	Tetra Laval	FRI	Suécia/ Brasil	JV/ NPL	30,00	R\$ mi	Rio Grande Participações Ltda.	NO	D	Utilizar alta tecnologia em uma região aonde não existe escassez de matérias-primas.
23/06/1999	GM C-03	NCR	IF	EUA/ EUA	JV/ NP	1,00	US\$ mi	Solectron	ISP	D	Da parceria mundial das duas empresas, restou ao Brasil a produção de scanners, antes importados, para a exportação para todo o MERCOSUL.
23/06/1999	GM C-05	" by Niccola Trussardi"	CVAT	Itália	NPL	*	*	*	GSP	D/P	Mercado interno de roupas infantis vem abrindo espaço para grifes famosas.
23/06/1999	GM C-07	Zobele Industrie Chímicle	Q	Itália/ Brasil	JV	*	*	Jimo Química Industrial Ltda.	RJ	D	Produção de inseticidas para terceiros e exportação para o MERCOSUL.
24/06/1999	GM B-05	Unysis Corp.	IF	EUA/ Brasil	AQS/ P	83,65	R\$ mi	Datamec	BR	D	Tornar o Brasil o seu principal centro de operações na América Latina.
24/06/1999	GM C-06	YPF	DPET	Argentina	AQS	31,00	R\$ mi	*	BR	D	A aquisição de 50 postos de combustível faz parte da estratégia da petroleira argentina de atuar de maneira integrada no Brasil, explorando, produzindo, refinando e distribuindo petróleo.
25/06/1999	GM C-05	Unir Uniblock Zanotti	ME	Itália	NPL	2,00	US\$ mi	*	ISP	D	Nacionalização da produção de refrigeração comercial e industrial, devido à elevação dos custos de importação após a desvalorização cambial brasileira.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
28/06/1999	GM P-01	Motorola	ET	EUA	M	4,5	R\$ mi	*	ISP	D/P	Investir no Programa de Capacitação Profissional (PCT).
30/06/1999	GM B-24	Deere & Co.	MA	EUA/ Brasil	AQS	*	*	SLC	RS	D	Ampliar a participação da fábrica nos mercados externo e interno, que atualmente encontra-se restrita ao Rio Grande do Sul.
30/06/1999	GM C-05	Boise Cascade	MM	EUA/ Brasil	JV/ NPL	90,00	US\$ mi	Klabin	PR	D	Com ajuda do BNDES e do Eximbank, a joint venture pretende instalar a maior serraria do país, sendo que 95% de sua produção será exportada.
02/07/1999	GM C-05	Carrefour	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Roncetti	ES	D	Manutenção de uma postura mais agressiva por parte da rede francesa, que vem ganhando mercado via aquisições.
05/07/1999	GM R-07	Amanco	MCC	Suiça	NPL/ NP	158,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção automatizada de calhas, válvulas e caixas d'água pela subsidiária Fortilit.
05/07/1999	GM R-07	Reichele & D-Massari (R & M)	MG	Suiça	AC	3,00	US\$ mi	*	*	D/P	Além do potencial do mercado interno, a empresa suíça quer tomar o país uma plataforma de exportações de suas conexões de cobre para todo o MERCOSUL.
05/07/1999	GM P-01	Uralita	MCC	Espanha	NPL	0,1	US\$ mi	*	*	O/E/I	Conquistar o MERCOSUL (no ramo das telhas e dos blocos cerâmicos), mercado estratégico para a expansão dos negócios na América do Sul.
06/07/1999	GM C-07	Exxon e Texaco	PET/ DPET	EUA/ Brasil	JV	1.000,00	US\$ mi	Petrobrás	BR	D	Exploração e produção de petróleo, assim como novas posições no mercado de distribuição de combustíveis.
07/07/1999	GM C-06	Pial Legrand	ME	França e Brasil	AC/ M	11,5	R\$ mi	*	GSP	D	Adoção de uma estratégia mais agressiva para o mercado nacional (marketing) de materiais elétricos de baixa tensão.
08/07/1999	GM C-06	ABB Alstom Power	MC	Suiça e Suécia	AC/ M	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	Potencial de crescimento hidrelétrico do Brasil tornou viável o investimento na fábrica de equipamentos mecânicos pesados.
08/07/1999	GM C-06	Centeon	PFV	França e Alemanha	M/ NP	12,00	US\$ mi	*	BR	D	Lançamento de novas linhas de produtos de largo uso hospitalar e modernização das embalagens de seus produtos.
08/07/1999	GM C-05	Fiduc	CG	Argentina	NPL	3,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	A rede de papelerias visa distribuir e comercializar produtos argentinos no mercado interno e em todo o MERCOSUL.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
08/07/1999	GM C-03	FileNet	IF	EUA	M	*	*	*	BR	D/P	Expandir atuação nos mercados interno e latino-americano, agregando valor aos seus produtos (softwares) e serviços oferecidos.
09/07/1999	GM B-20	Tropical Food Machinery	BB/ OIA	Itália/ Brasil	JV/ NPL	25,00	R\$ mi	MPE	RJ	D	A parceria, com participação majoritária da empresa carioca (70%), faz parte da estratégia da empresa italiana de expandir as atividades da empresa na área de fruticultura no Brasil, maior produtor mundial no ramo.
09/07/1999	GM C-05	Association Coopérative d'Ouvriers eu	AP/ ME	França	NPL	8,7	US\$ mi	*	PR	D	Abastecer o MERCOSUL com seus produtos (fiação elétrica para automóveis), seguindo suas clientes que já ingressaram na região.
09/07/1999	GM C-05	Norsk Hydro	MG	Noruega/ Brasil	AQS	150,00	US\$ mi	Cia. Vale do Rio Doce (Alunorte)	NO	D/P	Com a aquisição de 22,25% da Alunorte, a Norsk pretende expandir a produção de alumina no Pará e reduzir a dívida da empresa nacional.
12/07/1999	GM B-16	Kabacznic	OIA	Polônia	NPL	14,00	R\$ mi	*	NO	D	Mercado de óleo de palma possui produção insuficiente e inexistência concorrência, apenas parcerias.
14/07/1999	GM C-06	Alstom EE França	EE	França/ Brasil	JV	10,00	R\$ mi	Light	RJ	D	A Altm S.A, empresa criada na parceria, prestará serviços de manutenção e instalação elétrica.
14/07/1999	GM C-06	Galena A.S.	PFV	República Tcheca/ Brasil	JV/ NPL	10,00	US\$ mi	Galena do Brasil	ISP	D/P	A 'joint venture', de participação igualitária, visa expandir e fortalecer operações para competir no promissor mercado de matérias-primas para fitoterápicos.
20/07/1999	GM C-02	Mobil	PET	EUA/ Brasil	JV	90,00	R\$ mi	Petrobrás	BR	D	Exploração de óleo e gás no Espírito Santo e em Campos.
20/07/1999	GM C-06	Carrefour	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Mincirão	MG	D	A agressividade nas aquisições faz com que a rede francesa de hipermercados se assegure na liderança do mercado brasileiro.
21/07/1999	GM C-02	Sanafi-Synthelabo	PFV	França	NPL/ M	28,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Com US\$20 mi dos US\$28 mi investidos em marketing, a empresa espera ganhar "market share" no Brasil, saindo da atual décima posição.
21/07/1999	GM C-05	Royal Dutch e Shell	PET	EUA/ Brasil	JV	21,00	US\$ mi	Petrobrás	RJ	O/E/I	Expectativas de grandes descobertas nas áreas da Bacia de Campos que explorará.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
22/07/1999	GM P-01	GVS	AP	Itália	NPL	9,00	US\$ mi	*	ISP	D	Boas condições de logística da fábrica e do potencial econômico do Estado de São Paulo.
23/07/1999	GM B-19	Royal Numico	OIA	Holanda/ Brasil	AQS	*	*	Mococa Produtos Alimentícios	BR	D	Fazer da empresa brasileira uma plataforma de exportações para a América Latina.
23/07/1999	GM C-02	Companhia Geral de Distribuição Eléctrica (CGDE)	EE	Portugal	NPL	500,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Com 70% do investimento financiados pelo BNDES e por instituições financeiras internacionais, a empresa pretende substituir o uso do gás natural pela biomassa, como alternativa de combustível.
23/07/1999	GM C-03	Thyssen Krupp Stahl	SG	Alemanha/ Brasil	NPL	250,00	US\$ mi	CSN	RJ	D/P	A proximidade com clientes da empresa e a "vocação para pólo industrial" da região influenciaram na decisão da empresa.
23/07/1999	GM C-01	Amerada Hess	PET	EUA/ Brasil/ Brasil	JV	100,00	US\$ mi	Odebrech/ Petrobrás	BR	D	Produzir de 100 a 150 mil barris de petróleo diariamente.
26/07/1999	GM C-05	Valeo	AP	França	NPL/ NP	35,00	US\$ mi	*	ISP	D	Substituir importações, devido ao acirramento da competitividade no setor; usar o Brasil como plataforma de exportações para seus produtos.
27/07/1999	GM C-05	Tupperware Corp.	MP	EUA	AC/ M	*	*	*	RJ	D	Fechar a fábrica na Argentina irá reduzir custos e centralizar a produção no Brasil, que passará a exportar para toda a América Latina.
28/07/1999	GM P-01	Hewlett Packward (HP)	IF	EUA	NP	1,00	US\$ mi	*	ISP	O/E/I	Ampliar sua linha de produtos com a fabricação atualmente importados (impressora a laser e calculadoras).
28/07/1999	GM P-01	Carnozzi	AP	Itália	NPL	6,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Ampliação da participação no mercado mundial, dado que o Brasil é considerado um país estratégico para a empresa.
28/07/1999	GM C-05	Perez Companc	PET/ GAS	Argentina/ Brasil	JV	10,00	US\$ mi	Petrobrás	BA	D	Exploração de gás e óleo no pólo petroquímico de Camaçari.
28/07/1999	GM C-05	Perez Companc	PQ	Argentina	NPL	270,00	US\$ mi	*	RS	D	Construção de uma unidade no Pólo Petroquímico de Triunfo.
29/07/1999	GM B-02	Duke Energy	EE	EUA/ Brasil	AQS/ P	681,87	US\$ mi	Cesp Paranapanema	ISP	D	Entrar no mercado brasileiro, considerado estratégico pela empresa norte-americana.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
30/07/1999	GM 0-00	Dana Corp.	AP	EUA	NPL	7,2	US\$ mi	*	RS	D	Concentração das atividades na produção de peças que compõem o motor e que formam a parte inferior do veículo, como os eixos, que serão fabricados nesta planta.
02/08/1999	GM C-01	Repsol/ YPF	PET/ DPET	Espanha e Argentina/ Brasil	JV	*	*	Petrobrás	BR	D/P	Exploração e produção de petróleo, refino, distribuição e revenda nas regiões Sul e Sudeste.
03/08/1999	GM C-05	NEOppg	PET/ EE/ GAS	EUA/ Brasil	JV	100,00	US\$ mi	Setal Construções, Perfurações e Montagens	BR	D	A SetalNeo Petróleo & Gás, empresa criada com a parceria, pretende reativar e recuperar poços de petróleo e construir pequenas hidrelétricas.
04/08/1999	GM C-05	Svedala	MCC	Suécia	AC/ M	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atuar de maneira mais agressiva na América Latina, aumentando a capacidade de sua fábrica e tornando-se mais competitiva.
05/08/1999	GM C-06	Fleischmann Royal Nabisco	OIA	EUA	NPL	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Concentrar no Brasil a produção do MERCOSUL e transformar o país em uma plataforma de exportações para a região.
05/08/1999	GM P-01	Air Liquide	GAS	França	NPL	1,00	US\$ mi	*	ISP	D	*
05/08/1999	GM P-01	Jugos Del Valle	BB	México	NPL	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar a participação e buscar a liderança no mercado interno.
06/08/1999	GM C-06	Xerox Corp.	CPP	EUA/ Brasil	JV	*	*	Votorantim Celulose e Papel S.A (VCP)	ISP	D	Ampliar participação no mercado SOHO de papéis especiais, que possui alto valor agregado e vem crescendo rapidamente.
06/08/1999	GM C-06	Xerox Corp.	IF	EUA	AC/ NPL	110,00	US\$ mi	*	BR	D	Aumentar o índice de nacionalização dos produtos (substituição de importações).
09/08/1999	GM C-03	Motorola	ET	EUA	AC	60,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Triplicar a produção de celulates para assegurar a liderança tanto no segmento analógico como no digital.
11/08/1999	GM C-08	Haier	BCE	China	NPL	20,00	US\$ mi	*	CO	O/E/I	Mercados interno e latino-americano de aparelhos de ar-condicionado.
11/08/1999	GM C-07	Casino	CG	França/ Brasil	AQS	1.000,00	US\$ mi	Pão de Açúcar	BR	D	Com a aquisição de 23,98% do grupo brasileiro, a rede francesa irá trazer tecnologias e 'know-how' para o Pão de Açúcar.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
11/08/1999	GM P-01	Kerry	OIA	Irlanda	NPL	20,00	US\$ mi	*	MG	D	A nova fábrica, em Três Corações, permitirá que sejam fabricados as linhas de produtos que irão atender ao mercado sul-americano.
12/08/1999	GM P-01	Thyssen Krupp Industries	MP	Alemanha	NPL	7,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atuar no segmento de embalagens flexíveis, como o PET, tanto no mercado interno como no internacional.
13/08/1999	GM C-04	Endesa	EE	Espanha	AC/ M	*	*	*	BR	O/E/I	Expansão na distribuição e geração de energia elétrica na América Latina, principalmente Brasil e México.
13/08/1999	GM C-01	Ericsson	ET	Suécia	AC/ M	*	*	*	ISP	D/P	Crescimento acelerado do mercado interno e da participação da empresa no setor.
18/08/1999	GM B-20	Monsanto	OIA	EUA	M	1.000,00	US\$ mi	*	BR	D/P	A produção de Roundup Ready (soja transgênica) é menos onerosa e o Brasil é um mercado-chave na corrida biotecnológica.
20/08/1999	GM C-05	Embotelladora Andina	BB	Chile/ Brasil	AQS	108,00	US\$ mi	Perma Indústria de Bebidas RJ	O/E/I		Tomar-se a líder e principal engarrafadora da Coca-cola no Cone Sul.
23/08/1999	GM C-03	Jordan Industries Inc.	ET	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	BR	D/P	A empresa, que produz acessórios para a indústria das telecomunicações, visa seguir seus clientes que ingressaram no país com a privatização da Telebrás.
24/08/1999	GM C-03	Diginet	ET	EUA	AC/ NPL	145,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Ótima previsão de crescimento para o mercado corporativo de banda larga nos próximos 5 anos.
25/08/1999	GM C-02	AT & T	TI	EUA/ Brasil	AQS	300,00	US\$ mi	Netstream (Promom)	BR	D	Atender a clientes corporativos mundiais que estão no Brasil com serviços a preços inferiores aos praticados no país e com alta confiabilidade.
26/08/1999	GM C-04	Schindler	MC	Suíça/ Brasil	AQS	700,00	R\$ mi	Elevadores Atlas S.A	PR	D	Com a aquisição de mais 34% da empresa brasileira, a Schindler passa a controlar 97,64% do capital, visando fortalecer a atuação na América Latina, usando o Brasil como plataforma de exportações.
26/08/1999	GM C-05	Eleticidade de Portugal (EDP)	EE	Portugal/ Brasil	AQS	534,6	US\$ mi	Escelsa	ES	D	A posse de 38,3% da Escelsa permite um posicionamento estratégico e geográfico da empresa portuguesa no Brasil.
27/08/1999	GM C-03	Heraeus	MG	Alemanha/ Brasil	AQS	*	*	Vectra JMP Indústria e Comércio Ltda.	*	D	Com a aquisição de 60% da empresa nacional, a Heraeus entra no mercado interno, visando a conquista de toda a América Latina.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
30/08/1999	GM C-03	Elf	PET	França/ Brasil	JV	*	*	Petrobrás	RJ	D	Crescer no país por meio de parcerias com a Petrobrás e explorar a Bacia de Campos.
30/08/1999	GM C-02	Loyaltech	IF	Portugal	NPL	1,00	US\$ mi	*	*	D	Implantação de seus softwares no sistema de atendimento da Telesp Celular (softwares para gerenciamento de relacionamento).
30/08/1999	GM C-02	Huber + Suhner	ET	Suíça	NPL	*	*	*	ISP	D/P	Mercado interno de telecomunicações em franca expansão. A empresa também pretende exportar seus produtos para toda a América do Sul, a partir do Brasil.
31/08/1999	GM C-02	Allergan	PFV	EUA	AC/ M	15,00	US\$ mi	*	GSP	D	A reestruturação mundial beneficiou o Brasil, que tornou-se plataforma de exportação para toda a América Latina.
31/08/1999	GM C-08	Carrefour	CG	França/ Brasil/ Brasil/ Brasil	AQS	*	*	Rainha/ Continente/ Dallas	RJ	D	Conquistar participações estratégicas no mercado, com uma postura agressiva nas aquisições.
01/09/1999	GM B-20	Smithfield Foods	FRI	EUA/ Brasil	JV	100,00	US\$ mi	Montagem e Projetos Especiais (MPE)	CO	D	A parceria será responsável pelo maior projeto de produção de suínos do Brasil, sendo que esta estará voltada para o mercado interno e para exportação.
03/09/1999	GM C-06	Yuasa Corp.	ME	Japão	NPL	20,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Nacionalização da produção de baterias industriais (chumbo-ácido), na tentativa de antecipar um movimento futuro do mercado.
03/09/1999	GM C-04	Mitsubishi Electric Corp.	ME	Japão/ Brasil	AQS	*	*	Fujinor	BR	D	Ampliação das operações no Brasil para a área de manufatura de equipamentos elétricos pesados.
06/09/1999	GM C-06	Daimler Chrysler	FR	EUA	M	*	*	*	ISP	D/P	Construção de vagões para o Demetrô de Belo Horizonte.
06/09/1999	GM C-03	Digital Microwave Corporation (DMC)	ET	EUA	NPL	4,00	US\$ mi	*	ISP	D	Fornecer equipamentos sofisticados de comunicação de dados via rádio.
08/09/1999	GM C-06	Agil Chamilles Holding AG	ME	Suíça/ Brasil	AQS	*	*	Engemaq S.A	RS	D/P	Fortalecer a venda de seus equipamentos de descarga elétrica na América Latina, via compra dos direitos de marketing da empresa brasileira.
08/09/1999	GM C-02	Ford	AU	EUA	NPL/ NP	1.200,00	US\$ mi	*	BA	D/P	Com US\$ 475 mi financiados pelo BNDES, a Ford produzirá um carro mundial nesta planta.
09/09/1999	GM C-06	Cimpor	CI	Portugal/ Brasil	AQS	594,00	US\$ mi	Brennand	BR	D	Com o apoio do banco ING Barings na aquisição, a empresa portuguesa ganha grande parcela do mercado nacional.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
09/09/1999	GM C-06	Industria Ideal	MM	México/ Brasil	JV	11,30	US\$ mi	Italma	BR	D	Demanda brasileira por poltronas de cinema tem dobrado anualmente.
09/09/1999	GM C-03	IFX	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	e-Net Teleinformática Ltda.	BA	D	Conquistar, no curto prazo, pelo menos o quinto lugar do mercado local.
10/09/1999	GM C-02	BASF AG	Q	Alemanha	NPL/ M	2,50	US\$ mi	*	GSP	D/P	A mudança da localização da fábrica irá reduzir custos e permitir importações a preços mais competitivos.
13/09/1999	GM C-02	Nelson Quintas	TI	Portugal	AC	21,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Ampliar a atuação no mercado local de telecomunicações, já que este possui enorme perspectiva de crescimento.
13/09/1999	GM C-05	Thyssen Krupp Industries	MC	Alemanha/ Brasil	AQS	109,00	US\$ mi	Elevadores Sôr S.A	RS	D	Com a aquisição de 98% da empresa gaúcha, a Thyssen vai buscar a liderança nacional e ampliar a atuação na América Latina.
13/09/1999	GM C-05	Siac SpA	MA	Itália/ Brasil	JV/ NPL	21,00	US\$ mi	NR cabines, Equipamentos e Acessórios	MG	D	Crescimento da demanda de tratores e colheitadeiras com cabines climatizadas.
15/09/1999	GM C-05	Bang & Olufsen	BCE	Dinamarca	NPL	*	*	*	GSP	D	Entrar no mercado interno de bens de consumo de luxo, vendendo aparelhos de som com alto valor agregado .
16/09/1999	GM C-06	Pescarmona	AP	Argentina	NPL	7,00	R\$ mi	*	PR	D	Fornecer chicotes elétricos para o Clio, da Renault.
20/09/1999	GM C-02	Telefonica	TI	Espanha	AC	320,00	R\$ mi	*	RS	D/P	Conquistar ainda mais participação naquele mercado regional.
21/09/1999	GM C-06	Navistar International Corp.	AU	EUA	JV/ NPL	*	*	Agrale S.A	BR	D/P	Tomar-se conhecida em todo o território nacional, chegando a 10% do mercado em 5 anos; nacionalização da produção para ganhar competitividade.
21/09/1999	GM C-05	CMS Energy Corp.	EE	EUA/ Brasil	AQS/ P	85,00	US\$ mi	Cia. Paulista de Energia	GSP/ ISP	D	Aquisição de 95% da empresa paulista.
21/09/1999	GM C-04	Globalstar	TI	EUA	NPL	180,00	US\$ mi	*	BR	D	Construção de bases terrestres em diversos pontos estratégicos do país.
22/09/1999	GM C-03	Microsoft	IF	EUA	NPL	0,25	R\$ mi	*	GSP	D	Instalação da primeira de uma série de lojas exclusivas da Microsoft no Brasil.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
24/09/1999	GM B-22	Pharmacia & Upjohn	PFV	EUA	AC	*	*	*	BR	D	Fortalecer presença no mercado interno de saúde animal, principalmente aves e suínos.
24/09/1999	GM C-01	Carrefour	CG	França	NPL	35,00	R\$ mi	*	GSP	D	Montagem de um centro de distribuição, tornando mais eficiente sua estrutura no país.
27/09/1999	GM C-05	Jerônimo Martins	CG	Portugal/ Brasil	JV	*	*	Grupo Martins	MG	D	Desenvolvimento de uma nova organização e de novos negócios, expandindo-se no segmento de atacado e aumentando sua competitividade.
28/09/1999	GM B-22	Perez Companc	BTM	Argentina	NPL	12,00	US\$ mi	*	PA	D	A construção do moinho de trigo dá continuidade aos planos da empresa de produzir concentrados alimentares.
28/09/1999	GM C-02	Phillip Morris (Kraft Lacta Suchard Brasil)	OIA	EUA	AC/ M	70,00	R\$ mi	*	PR	D	Ampliação da participação no mercado interno e globalização de alguns de seus produtos.
28/09/1999	GM C-07	PSINET Inc.	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	TBA Internet	DF	D	Essa aquisição abre oportunidade para um maior crescimento na parte central do país.
29/09/1999	GM C-03	Intesys Technologies Inc.	ET	EUA/ Brasil	JV	30,00	US\$ mi	Metagal	ISP/ ZFM	D	Grande aquecimento do mercado interno de telecomunicações.
29/09/1999	GM C-05	Suez Lyonnaise des Eaux (Lysa)	SB	França/ Brasil	JV	6,8	R\$ mi	Maxservice	BR	D	A Maxsan, empresa criada com a parceria, pretende assumir a gestão comercial de concessionárias locais de saneamento básico; a nova empresa possui 80% do capital francês.
29/09/1999	GM C-05	VA Technologie AG	MG/ SG	Áustria	NPL	*	*	*	MG	D	O Brasil tem posição estratégica para negócios de siderurgia e metalurgia, além de possuir uma das melhores disponibilidades de matérias-primas.
30/09/1999	GM C-06	Brascan	EE/MM	Canadá	NPL	2.000,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Levar o grupo, que já atua em diversos setores, a firmar-se no processo de diversificação de sua atuação.
30/09/1999	GM P-01	Pirelli	ME	Itália	M	26,30	US\$ mi	*	ISP	D	Tentativa de obtenção do certificado ISO 14.000.
30/09/1999	GM C-07	Volkswagen (VW)	AU	Alemanha	M	60,00	US\$ mi	*	RJ	D	A VW foi a única a aumentar as vendas de caminhões em 1999, por isso investiu nesta área.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
01/10/1999	GM C-06	Shell/ Intergen	EE	Inglaterra e Holanda/ EUA/ Brasil	JV	550,00	US\$ mi	CPFL	ISP	D/P	Construção de uma termelétrica devido aos estímulos à geração térmica de eletricidade feitos pelo governo. A parceria facilitará a obtenção das turbinas à gás por parte da CPFL.
01/10/1999	GM C-03	Global Village Telecom/ Comtech/ RSL	TI	Holanda/ EUA/ EUA	AQS/ P	600,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Com a exploração da empresa-espelho que irá competir com a Tele Centro-Sul (TCS), o grupo pretende oferecer serviços com tarifas extremamente competitivas.
04/10/1999	GM C-06	Toshiba Corp.	EE	Japão/ Brasil	JV	*	*	Vamec	BR	D	Ampliar presença no mercado interno de pequenas e médias hidrelétricas.
06/10/1999	GM C-02	Donnelley Cochrane	EG	EUA	NPL	14,00	US\$ mi	*	ISP	D	A produção de listas telefônicas, cuja impressão aumentou devido ao crescimento do número de telefones fixos no Brasil.
06/10/1999	GM B-20	Rhône-Poulenc	Q	Alemanha	NPL/ M	12,00	US\$ mi	*	RS	D	O mercado de herbicidas caminha para produtos granulados e cada vez mais concentrados.
07/10/1999	GM C-04	Iberdrola e Florida Power Light	EE/ GAS	Espanha e EUA	NPL	200,00	US\$ mi	*	RN	D/P	A termelétrica que será construída permitirá que o vapor substitua o gás no Pólo Gás-Sal em Guamarí, reduzindo custos e aumentando a oferta de gás para o consumo industrial.
07/10/1999	GM C-07	Amanco	MCC	Suíça/ Brasil	AQS/ AC	*	*	Akros	BR	D	Fortalecer a posição no mercado brasileiro, ampliar e diversificar a capacidade de produção.
08/10/1999	GM B-20	Perez Companc	LAT	Argentina	AQS	*	*	Queijo Minas	PE	D	Buscar maior participação no mercado nacional de laticínios.
08/10/1999	GM C-07	Audi	AU	Alemanha/ Brasil	JV	*	*	Senna Import	BR	D	Distribuição em território nacional do recém-lançado compacto A-3.
08/10/1999	GM C-06	Schneider Eletrics	ME	França	NPL	10,00	R\$ mi	*	*	D/P	Produção de minidisjuntores para os mercados interno e latino-americano, com ênfase na substituição de importações.
13/10/1999	GM P-01	Christian Hansen	LAT	Dinamarca	AC/ NP	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aperfeiçoar o processo produtivo e acrescentar produtos com maior valor agregado. Também visa a substituição de importações.
13/10/1999	GM C-03	Imerys	Q	Inglaterra e França/ Brasil/ Brasil	JV/ NPL	6,00	US\$ mi	Dmita/ Katueté	ISP	D	Consolidar a liderança regional nos carbonatos.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
15/10/1999	GM C-05	Röche	PFV	Suiça	AC	60,00	US\$ mi	*	BR	D	Fazer do país uma plataforma para a exportação de seus produtos.
15/10/1999	GM C-05	DuPont	RFFS	EUA	NPL/ M	110,00	US\$ mi	*	ISP	D	Fornecer Lycra para toda a América Latina.
18/10/1999	GM C-02	Arremate.com Inc.	TI	EUA	AC	*	*	*	BR	D/P	Tornar-se líder no mercado latino-americano de leilões on-line.
18/10/1999	GM C-07	Perez Companc	Q	Argentina	NPL	280,00	US\$ mi	*	RS	D	Produção de estireno e poliestireno para os mercados interno e latino-americano.
20/10/1999	GM C-03	Diebold Incorporated	IF	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Procomp Amazonia Indústria Eletrônica S.A	ZFM	D	A aquisição da Procomp é importante na estratégia de expansão na América Latina.
20/10/1999	GM C-01	Conaprole	LAT	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	GSP	D	Forte crescimento da indústria láctea no Mercosul.
22/10/1999	GM C-06	Alcoa Alumínio	MG	EUA	AC/ M	10,00	US\$ mi	*	MG	D	Explosão da demanda externa por pós especiais de alumínio.
25/10/1999	GM P-03	Merial	PFV	França	NPL/ M	2,00	R\$ mi	*	ISP	D	Aumentar em 25% as vendas por meio de uma campanha de publicidade.
25/10/1999	GM C-05	Ferrostaal AG	Q/EM	Alemanha	AC	*	*	*	BR	D	Com o fim da parceria com a SMS, a empresa alemã procura ampliar sua participação no Brasil.
26/10/1999	GM C-05	MicroStrategy	TI	EUA	NPL	1,00	US\$ mi	*	BR	D	Fornecer serviços on-line personalizados para clientes corporativos de médio e grande portes.
26/10/1999	GM B-02	Patagom.com	TI	EUA	AC	1,30	US\$ mi	*	BR	D	Difundir o uso do mercado financeiro via Internet no país.
27/10/1999	GM C-07	Schering AG	PFV	Alemanha	AC/ NPL	127,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Mercado interno e exportações para a Ásia de remédios cremes e pomadas.
27/10/1999	GM C-01	Compaq	IF	EUA	M	6,00	US\$ mi	*	GSP	D	Reestruturação dos negócios no Brasil, transformando as linhas de produção.
27/10/1999	GM C-06	Stolberg	SG	Alemanha	NPL	10,00	RS mi	*	ISP	D/P	Fornecer produtos para grandes siderúrgicos e substituir importações.

	Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
	27/10/1999	GM C-05	Elf Aquitaine	Q/ PET	França	M	*	*	*	BR	O/E/I	Conquistar nos próximos anos 5% do mercado nacional de lubrificantes, via estratégias comerciais arrojadas, fixando sua imagem junto ao mercado e ao governo.
	28/10/1999	GM C-03	TeleTech Holdings Inc.	IF	EUA/ Brasil	JV	12,00	US\$ mi	Outsource Informática Ltda.	GSP	D	Criar um dispositivo industrial e comercial para adquirir uma posição importante no mercado automobilístico do MERCOSUL.
	01/11/1999	GM C-01	Pamesa Porcelanato	MCC	Espanha	NPL	54,00	US\$ mi	*	PE	D	Ampliar as atividades no mercado doméstico de telhas e iniciar exportações em dois anos.
	01/11/1999	GM P-01	Klöner Pentaplast	MP	Alemanha	NPL	25,00	US\$ mi	*	ISP	D	Conquistar o mercado interno e do MERCOSUL de filmes plásticos para cartões de crédito.
	04/11/1999	GM C-03	Dell Computer Corporation	IF	EUA	NPL	128,00	R\$ mi	*	RS	D	Conquistar a primeira posição no mercado latino-americano de computadores pessoais em 5 anos.
	04/11/1999	GM C-07	Portugal Telecom	TI	Portugal/ Brasil	AQS	145,80	R\$ mi	Telesp Celular	BR	D	A aquisição de mais 2,6% faz com a empresa portuguesa fique com 12,6%, seguindo em sua meta de atingir 25% do capital da Telesp Celular até 2001.
	05/11/1999	GM C-07	American Home Producys	PFV	EUA	NP	8,00	US\$ mi	*	BR	D/P	As grandes dimensões do mercado interno o tornam muito significativo, e, por isso, muito atraente.
	08/11/1999	GM A-04	Macri	FRI	Argentina/ Brasil	AQS	*	*	Frigorífico Chapecó	SC	D	A aquisição de uma marca já estabelecida no mercado permitirá ganhar espaço no mercado brasileiro de carnes (aves e suínos).
	08/11/1999	GM C-06	Lycos	TI	EUA	AC	*	*	*	BR	D	Tomar-se mais popular para ampliar as alianças estratégicas.
	09/11/1999	GM P-06	Heimes Metal & Yudigar (HMY)	MG	França e Espanha	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Mercado interno e MERCOSUL de gôndolas e prateleiras para supermercados.
	10/11/1999	GM P-01	Windfall Products	AP	EUA	NPL	4,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ganhar espaço no mercado interno e estimular a produção de peças sintetizadas.
	10/11/1999	GM C-07	LG Eletronics	BCE/ IF	Coréia do Sul	AC/ NPL	30,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliação da participação no mercado e uso do Brasil como plataforma de exportações para a América Latina
	10/11/1999	GM C-06	Degussa-Huls	AP	Alemanha	NP	8,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de catalizadores para os mercados interno e latino-americano.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
10/11/1999	GM A-09	Ferrostaal AG	FE	Alemanha	NPL	100,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Construção de uma ferrovia que ligue Itaipu ao porto de Parágua, para facilitar o escoamento da produção agrícola da região.
10/11/1999	GM C-07	Fiat	AU	Itália	NPL/ NP	1.500,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Aumentar as vendas de caminhões de pequeno porte e veículos comerciais no Brasil.
11/11/1999	GM P-01	GOR	AP	Itália/ Brasil	JV/ NPL	7,00	US\$ mi	Artecola Indústrias Químicas Ltda.	ISP	D	A Artegor Laminados Especiais Ltda., empresa criada na parceria, visa atuar no mercado interno de laminados termoplásticos para automóveis.
12/11/1999	GM C-03	Primus Telecommunications	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Matrix	BR	D	Com os 51% adquiridos, a empresa americana promoverá a interligação de sua infra-estrutura, com conexão em quatro continentes.
12/11/1999	GM C-07	MPC	HL	EUA e México	NPL	10,00	US\$ mi	*	BA	D	Conquistar a segunda posição no mercado brasileiro de fraldas descartáveis.
16/11/1999	GM C-01	Telecom Italia	TI	Itália	AC	1.500,00	US\$ mi	*	BR	D	Mercado interno de telecomunicações em franca expansão.
16/11/1999	GM P-01	Leroy Merlin	CG	França	NPL	22,00	R\$ mi	*	ISP	D	Mercado Interno de bricolagem ('core business' da empresa) e oferecer alguns serviços especializados aos seus clientes.
16/11/1999	GM B-22	Sobel (Harimex)	FRI	Holanda	JV/ NPL	15,00	R\$ mi	Minerva	ISP	D	Atuar no nicho de mercado de sangue de animais abatidos, ainda inexplorado no país, construindo uma fábrica de proteína derivada do sangue animal.
18/11/1999	GM C-06	Patagom.com	TI	EUA/ Brasil	F	10,00	US\$ mi	NetTrade	BR	D	Formação de um supermercado financeiro virtual, unindo as prestações de serviços da Patagom e a liderança no mercado doméstico da NetTrade.
18/11/1999	GM C-06	Lafarge	MCC	França	NPL	80,00	US\$ mi	*	BR	D	Garantir a liderança no negócio de telhas no Brasil.
18/11/1999	GM C-03	PSINET Inc.	TI	EUA	AC	500,00	US\$ mi	*	BR	D	Dobrar o número de usuários nos mercados corporativo e doméstico.
19/11/1999	GM C-06	Alcoa Alumínio	MG	EUA	NPL	45,00	US\$ mi	*	RE	D/P	Substituir importações para a sua produção de rodas para carros e exportar para o MERCOSUL.
19/11/1999	GM C-02	Bell Canada	ET	Canadá	AC	3.000,00	US\$ mi	*	BR	D	Ampliar participação no mercado de telefonia fixa no país.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
22/11/1999	GM C-06	C & A	CG	Holanda	AC/ NPL	100,00	US\$ mi	*	BR	D	Atingir as principais cidades do país.
24/11/1999	GM C-07	Grec	BCE	China	NPL	20,00	US\$ mi	*	ZFM	D	Fabricação de aparelhos de ar-condicionado para os mercados interno e MERCOSUL.
25/11/1999	GM C-02	Baccarat	CVAT	França	NPL	1,00	R\$ mi	*	GSP	D	Bom rendimento da marca no país.
25/11/1999	GM C-02	ParaRede	IF	Portugal	AQS	*	*	BKS	BR	D	A compra de 25% da BKS permitirá à empresa portuguesa uma aproximação com a área financeira no Brasil.
26/11/1999	GM C-02	Internet Security Systems (ISS)	TI	EUA/ Brasil	JV	*	*	True Access Consulting	DF	D	Conquistar clientes para seus serviços de segurança on-line, tendo o governo como foco principal. A True Access entra com o relacionamento e a ISS com a tecnologia.
26/11/1999	GM C-02	Latinvest	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Mlab	BR	D	A compra de 21,2% da MLab deveu-se a seu perfil interessante de atuação, replicando experiências bem-sucedidas em Internet em outros países.
26/11/1999	GM C-08	Adams	OIA	EUA/ Brasil	AQS	90,00	R\$ mi	Kraft Lacta Suchard Brasil (Phillip Morris)	GSP	D	A aquisição da empresa permitirá à Adams grande substituição de importações.
29/11/1999	GM C-06	Enterprise Oil	PET	Inglaterra/ Brasil/ Brasil	JV	*	*	Petrobrás/ Odebrecht Oil & Gas	RJ	D	A parceria terá participação de 55% da Enterprise, 25% da Petrobrás e 20% da Odebrecht e visará a exploração e produção de petróleo no país.
30/11/1999	GM C-07	Hengst Filter Werke	MC	Alemanha/ Brasil	JV/ NPL	*	*	Wetzel S.A	SC	D/P	Reestruturação da empresa nacional e entrada da empresa alemã no mercado brasileiro.
01/12/1999	GM C-02	Anglo American Plc. (Anglogold)	EM	África do Sul	AC	50,00	US\$ mi	*	NO	D	Exploração de jazidas de ouro na Pedra Branca do Amapari, pelo método de lavra a céu aberto.
01/12/1999	GM C-05	BASF AG	Q/ MP	Alemanha	AC/ NPL	42,00	US\$ mi	*	GSP	D	Substituir importações e expandir a produção para o mercado interno.
01/12/1999	GM P-06	Delphi Automotive Systems	AP	EUA	NPL	45,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atender ao mercado interno e latino-americano de compressores de ar-condicionado; nacionalização dos produtos.
02/12/1999	GM C-03	Ensitel	ET	Portugal	NPL	10,00	US\$ mi	*	GSP	D	Mercado interno de aparelhos telefônicos e equipamentos de telecomunicações.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
03/12/1999	GM C-02	Arremate.com Inc.	TI	EUA	AC/ M	6,00	US\$ mi	Arremate.com	BR	D	Aperfeiçoamento dos serviços no mercado interno, possibilitado a partir de um aporte de capital feito na matriz americana.
03/12/1999	GM C-05	Borg-Wamer	AP	EUA	NPL	*	*	*	ISP	D	Criar uma instalação própria para sua linha de produção.
06/12/1999	GM C-02	Lucent Technologies	ET	EUA	NPL	50,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Mercados interno e MERCOSUL.
07/12/1999	GM A-04	Lukoil (Myrca)	PET	Rússia/ Brasil	NPL	*	*	Petrobrás	BR	D/P	Concentração do trabalho em prospecção de petróleo em terra.
08/12/1999	GM A-10	Mitsui/ Light	GAS/ EE	Japão/ EUA e França/ Brasil	JV	450,00	US\$ mi	Petrobrás	RJ	D/P	Construção da usina de Cabiúnas, com capacidade instalada de 750 MW.
08/12/1999	GM C-06	Degrémont	SB	França/ Brasil	AC	*	*	Setal Construções	BR	D	Anuilar participação no mercado nacional de saneamento básico e tratamento de água.
08/12/1999	GM C-02	Latin e Ventures	TI	EUA	*	10,00	US\$ mi	*	BR	D	Vendas on-line de equipamentos de informática para o mercado brasileiro.
09/12/1999	GM C-04	Southwestern Bell Communications (SBC)	TI	EUA/ Brasil	AQS	340,00	US\$ mi	ATL	RJ	O/E/I	Mercado interno de telecomunicações.
10/12/1999	GM C-03	Reckitt Benckiser Plc.	HL	Inglaterra	M/ NP	150,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Lançamento de novos produtos de limpeza com Teflon no mercado brasileiro.
13/12/1999	GM C-05	BP Amoco	GAS/ EE	Inglaterra	NPL	*	*	*	CE	D/P	Escoar a produção de gás natural da empresa em Trinidad & Tobago.
14/12/1999	GM C-05	Latinstocks	TI	Argentina	NP	20,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Oferecer operações on-line para investidores brasileiros.
16/12/1999	GM C-03	Vant Communications	TI	EUA	*	50,00	US\$ mi	*	RS	D	Fornecer ao mercado meios rápidos de acesso a redes corporativas.
16/12/1999	GM C-06	Norske Skog	CPP	Noruega/ Brasil	JV	*	*	Indústrias Klabin de Papel S.A	*	D	Mercado interno de papel de imprensa.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
20/12/1999	GM C-03	Latinvest	IF	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Módulo	BR	D	Venda de 10% das ações para a Latinvest permitirá à Módulo, que atua com softwares de segurança eletrônica, bom crescimento futuro.
21/12/1999	GM C-01	Chrysler	AU	EUA	AC/ NP	20,00	US\$ mi	*	PR	D	Ampliar a produção dos modelos movidos a diesel.
21/12/1999	GM C-08	Liz Clairbone Inc.	CG	EUA/Brasil	NPL	*	*	*	BR	O/E/I	Trazer a marca DKNY para o mercado nacional, abrindo lojas nos principais shopping centers; usar o Brasil como plataforma de exportações para todo MERCOSUL.
21/12/1999	GM B-02	Patagom.com	TI	EUA	AC	17,66	US\$ mi	*	BR	O/E/I	Oferecer todos os serviços de gerenciamento de finanças pessoais pela Internet.
22/12/1999	GM C-06	Millenium Inorganic Chemical (MIC)	Q	EUA	AC	*	*	*	BR	D/P	Continuação do processo de substituição de importações, iniciado após a desvalorização cambial.
22/12/1999	GM C-02	Telefonica	TI	Espanha	AC	12,00	R\$ mi	*	BR	D	Atender a demanda interna por linhas e serviços telefônicos fixos e móveis.
26/12/1999	GM C-03	BASF AG	Q	Alemanha	M/ NP	250,00	US\$ mi	Petrobrás	ISP	O/E/I	Obtenção de acesso direto às matérias-primas propeno e eteno para integração da cadeia produtiva.
27/12/1999	GM C-02	Petresa	PQ	Espanha/ Brasil	AQS	150,00	US\$ mi	Deten	BA	D	Com a aquisição de 40% da empresa baiana, a Petresa espera obter a liderança mundial no negócio, já que controla o ramo na Europa e na América do Norte.
27/12/1999	GM P-01	Stark	MP	EUA	NPL	0,60	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de embalagens plásticas para produtos de exportação do setor alimentício.
30/12/1999	GM C-02	Jabil Circuit	IF	EUA	NPL	160,00	R\$ mi	*	MG	D	Iniciar sua atuação no Brasil com a fabricação de componentes e aparelhos eletrônicos para clientes mundiais aqui instalados.
03/01/2000	GM P-01	PSINET Inc.	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	CorreioNet	ISP	D	Explorar o mercado doméstico de acesso à rede mundial e invadir com estrutura de ponta o mercado corporativo.
04/01/2000	GM C-05	Penz Kranbau	MC	Áustria/ Brasil	JV	*	*	Saur Equipamentos Ltda.	RS	D	A Penz Saur Ltda., empresa criada na parceria, irá produzir guindastes para o mercado nacional integrando tecnologia estrangeira e experiência no mercado nacional.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
05/01/2000	GM C-05	Lafarge	MCC	França	NPL	25,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a produção de painéis de gesso para paredes e forros e manter a liderança no mercado nacional.
05/01/2000	GM C-01	Koyo Seiko Co.	AP	Japão	NPL	10,00	US\$ mi	*	PR	D	Produção de sistemas de direção para atender as fábricas da Renault e da Citroën-Peugeot no Brasil.
11/01/2000	GM C-04	Arjo Wiggins Appleton (AWA)	CPP	França e Inglaterra	AC	*	*	*	ISP	D	Ser líder no mercado latino-americano de papéis especiais (papel-moeda, para identidade e passaporte).
12/01/2000	GM C-03	Robert Bosch	AP	Alemanha	AC/ M	260,00	R\$ mi	*	ISP	D	Redução dos componentes importados e tornar a subsidiária brasileira uma base do grupo para exportações.
14/01/2000	GM B-20	Bonduelle	OIA	França	NPL	*	*	*	*	O/E/I	Fabricar conservas e produtos supercongelados para o mercado nacional.
14/01/2000	GM C-06	SanCor	OIA	Argentina	AC	*	*	*	ISP	D/P	Triplicar as dependências do centro de distribuição para atender os estados de São Paulo e Rio de Janeiro.
17/01/2000	GM C-03	Companhia Geral de Distribuição de Energia (CGDE)	EE	Portugal	NPL/ AC	550,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Construção de 14 novas termelétricas no Nordeste e ampliação das 42 usinas controladas pelo grupo em São Paulo.
20/01/2000	GM C-01	Pharmacia & Upjohn	PFV	EUA	NPL	10,00	US\$ mi	*	GSP	D	Ampliar participação no mercado doméstico e exportar para os demais países do MERCOSUL.
21/01/2000	GM C-07	Inovva (Perez Companc)	Q	Argentina	NPL	280,00	US\$ mi	*	RS	D	Produção de estireno e poliestireno para atingir a autosuficiência nestas matérias-primas.
21/01/2000	GM C-07	Aventis Pharma	PFV	França	AC/ M	76,50	US\$ mi	*	GSP	D/P	Atingir a autosuficiência, reduzindo importações e produzindo medicamentos de qualidade mundial.
23/01/2000	GM C-06	Nelson Quintas	ME	Portugal	NPL	30,00	R\$ mi	*	MG	D/P	Produção de cabos condutores de energia para ampliar participação no mercado nacional e latino americano.
25/01/2000	GM P-01	Incotec	AF	Holanda	NPL	4,50	US\$ mi	*	ISP	D	Tornar-se líder no mercado nacional de sementes de tabacos e de hortaliças.
26/01/2000	GM C-05	Renault	AU	França	NPL	100,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Instalação de uma fábrica para a produção de furgões e avançar sobre o mercado nacional de veículos utilitários.
31/01/2000	GM P-01	Eaton Corp.	AP	EUA	AC/ M	35,00	US\$ mi	*	ISP	D	Aumentar a capacidade, a qualidade e a produtividade das operações do grupo no país.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
01/02/2000	GM C-01	Carrefour	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Big Bom	GSP	D	Adquirir as líderes do setor em regiões estratégicas do país para manter a liderança nacional.
01/02/2000	GM C-01	Carrefour	CG	França/ Brasil	AQS	*	*	Antonelli	ISP	D/P	Fortalecer presença no interior do estado.
03/02/2000	GM P-01	Kolbenschmidt Pierburg	AP	Alemanha	AC/ M	30,00	R\$ mi	*	ISP	D	Aumentar as instalações e adquirir novas máquinas para a produção de pistões, buchas e bronzinas para o mercado automobilístico.
04/02/2000	GM B-20	Italian Leather Company	CVAT	Itália/ Brasil	JV	14,00	R\$ mi	Coral Ltda.	MA	D	A Cia. Do Couro, empresa criada na parceria, exportará 100% de sua produção para a Itália, aproveitando a vantagem competitiva nacional.
07/02/2000	GM C-02	Brady	TVL	EUA	AC	*	*	*	GSP	D	Atender à demanda gerada pelo crescimento dos negócios da empresa no Brasil.
07/02/2000	GM C-08	Millenium Inorganic Chemical (MIC)	Q	EUA	AC	31,00	US\$ mi	*	PA	D	Tornar o Brasil a base mundial da empresa para fornecimento da matéria-prima dióxido de titânio.
08/02/2000	GM A-08	El Paso Energy International	EE	EUA/ Brasil	JV	230,00	US\$ mi	CS Participações	RO	D	Construção de uma usina térmica, utilizando como combustível o gás natural produzido na região.
08/02/2000	GM C-07	Bestfoods	OIA	EUA/ Brasil	AQS	490,00	US\$ mi	Arisco	GO	D	Redesenhar sua estratégia de operação no país, com a compra de uma importante empresa do ramo alimentício nacional.
09/02/2000	GM P-01	Kester Solder	ET	EUA	NPL	30,00	R\$ mi	*	ISP	D	Fabricar pastas de soldas para atender a demanda de seus clientes mundiais instalados no Brasil.
10/02/2000	GM P-01	Rütgers Automotive	AP	Alemanha/ Brasil	AQS	70,00	RS mi	Cobreq (Companhia Brasileira de Equipamentos)	GSP	D	Reforçar presença no MERCOSUL, aproveitando-se do grande número de montadoras presentes no mercado nacional.
14/02/2000	GM A-09	Bestfoods	OIA	EUA	M	170,00	US\$ mi	*	BR	O/E/I	Modernizar as instalações da recém-adquirida Arisco e reforçar sua linha original de produtos.
14/02/2000	GM P-01	Pilot Industries	AP	EUA	NPL	1,50	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de jogos completos de tubos de combustível para sua principal cliente a Ford.
15/02/2000	GM C-06	Alcan	MG	Canadá	M	20,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Melhorar a produtividade e a qualidade das operações no país para aumentar participação no mercado doméstico e reduzir importações.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
17/02/2000	GM C-01	Portugal Telecom (PT)	TI	Portugal	AQS	365,00	US\$ mi	Zip.net	BR	D	Entrar com fôlego na Web brasileira e firmar-se como candidata a um lugar de destaque na próxima fase de comunicação móvel, que combinará Internet e telefonia celular.
17/02/2000	GM C-07	Sonae	CG	Portugal	NPL	150,00	R\$ mi	Enplanta S.ª	ISP	D/P	Construção do shopping-center Parque Dom Pedro, em Campinas.
17/02/2000	GM P-04	Parmalat	OIA	Itália	AC	10,00	R\$ mi	*	ISP	D/P	Concentrar na planta de Jundiaí toda a produção de alimentos que exigem maior tecnologia.
18/02/2000	GM C-01	Anglo American Plc.	AF/ Q	África do Sul	AC	1.400,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Alavancar os negócios no Brasil, com projetos em fertilizantes, cobre e níquel até 2003.
18/02/2000	GM C-06	Dow Chemical Company	Q	EUA	AC/ M	210,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Modernizar e melhorar as condições de segurança ambiental nas plantas nacionais, dando destaque para as unidades de poliestireno e estireno.
18/02/2000	GM B-03	Iberdrola	EE	Espanha/ Brasil	AQS/ P	1.780,00	R\$ mi	CELPE (Companhi Energética de Pernambuco)	PE	D	Crescer no Nordeste e aproveitar economias de escala, integrando outros negócios do grupo.
22/02/2000	GM P-01	The Plastel Group	MP	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	GSP	D	Produção de embalagens plásticas por injeção para atender todo o MERCOSUL e América Latina.
23/02/2000	GM B-20	Monsanto	AF	EUA	NPL/ M	850,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Produção de matérias-primas para herbicidas e modernização de equipamentos e máquinas.
24/02/2000	GM P-01	Scherdel	AP	Alemanha	NPL	7,30	R\$ mi	*	ISP	D/P	Fabricação de molas automotivas para atender às montadoras instaladas no país.
28/02/2000	GM C-10	Petresa (Deten)	Q	Espanha	AC	12,00	US\$ mi	*	BA	D/P	Aumentar a produção de LAB (alquilbenzeno linear) para manter a liderança mundial.
01/03/2000	GM P-01	Filtros Mann	AP	Alemanha	M	15,00	R\$ mi	*	ISP	D	Sustentar a dianteira no fornecimento de produtos para os mercados de reposição e montagem frente à nova concorrência.
02/03/2000	GM C-02	Hewlett-Packard (HP)	IF	EUA	NPL	6,00	R\$ mi	*	GSP	D	Suprir o crescente mercado de impressoras a laser no Brasil e na América Latina.
09/03/2000	GM C-02	PSINET Inc.	TI	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Globalnet	RJ	D	Dar continuidade à estratégia de se fortalecer na América Latina via aquisições.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
10/03/2000	GM A-02	Iscar Ltd	MG	Israel	JV	*	*	*	BR	O/E/I	Expandir participação no mercado nacional de ferramentas de corte e tomar o Brasil sua terceira maior base de exportações.
13/03/2000	GM P-01	Ogura Clutch	AP	Japão	NPL	6,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Produzir embreagens para compressores de ar-condicionado automotivo para fornecer para a Delphi Automotive e outras empresas do ramo.
14/03/2000	GM C-05	ABB Alstom Power	MC	Suíça e Suécia	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	Concentrar a produção de turbinas e geradoras em um só local e aproveitar o grande potencial do mercado doméstico.
20/03/2000	GM C-03	I2	IF	EUA	NPL	*	*	*	GSP	D	Atuar no mercado de softwares de gestão empresarial e de comércio eletrônico entre empresas.
22/03/2000	GM P-04	Agri-Tillage	CG	EUA/ Brasil	AQS	25,00	US\$ mi	Baldan	ISP	D	O arrendamento da empresa nacional, por tempo indeterminado, faz com que a empresa americana ingresse no mercado nacional de comercialização de máquinas.
22/03/2000	GM P-01	Sonda	IF	Chile	AC/ M	12,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar participação no mercado de softwares e serviços voltados para o relacionamento com o cliente.
23/03/2000	GM C-05	Panasonic	BCE	Japão	NP	20,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de pilhas alcalinas para os mercados doméstico e latino-americano.
23/03/2000	GM C-05	Brascan	EE	Canadá	NPL	400,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Retornar ao mercado doméstico com a construção de 13 hidrelétricas nos próximos anos.
24/03/2000	GM P-01	Nextel Communications Inc.	TI	EUA	NPL/ M	27,00	US\$ mi	*	ISP	D	Expandir cobertura de atuação no interior do estado de São Paulo na área de comunicação móvel empresarial.
27/03/2000	GM C-12	DeLonghi	BCE	Itália	NPL	10,00	R\$ mi	*	*	D/P	Retornar ao mercado doméstico de eletrodomésticos após cinco anos de afastamento.
27/03/2000	GM P-01	Owens Illinois Plastics Group	MP	EUA	AC	6,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atender o crescimento da demanda interna por embalagens plásticas.
30/03/2000	GM P-01	Sogefi	AP	Itália	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de componentes utilizados no sistema de suspensão de veículos para atender o mercado interno.
30/03/2000	GM P-01	Nestlé	OIA	Suíça	NPL	40,00	US\$ mi	*	ISP	D	Construção do maior centro de distribuição da empresa no país.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
05/04/2000	GM P-01	Soccer	Q	Portugal	NPL	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Construção de uma torre de destilação de terebintina, para obter produtos químicos utilizados na produção de resinas.
07/04/2000	GM A-05	Renault	AU	França	AC	30,00	R\$ mi	*	PR	D/P	Assegurar o abastecimento de autopeças frente a um aumento de produção e nacionalização de parte da produção.
07/04/2000	GM C-06	Norske Skog	CPP	Noruega/ Brasil	AC/ JV	500,00	US\$ mi	Klabin	BR	D/P	Reduzir dependência de importações e se fortalecer no mercado latino-americano, após criar a Norske Skog Klabin, joint venture formada com a Klabin.
10/04/2000	GM P-01	Walter	MG	Alemanha	NPL	1,50	US\$ mi	*	ISP	D	Produzir ferramentas especiais para alavancar negócios na região.
12/04/2000	GM C-06	Azurix	SB	EUA	NPL	*	*	*	ISP	D/P	Fortalecer ação de saneamento de água no país via investimentos de pequeno porte enquanto não deslanchar as privatizações do setor.
12/04/2000	GM C-06	Nestlé	OIA	Suíça	M	18,00	R\$ mi	*	BR	D/P	Buscar maior eficiência nos processos utilizados no Brasil.
12/04/2000	GM C-05	DuPont - Sabanci (DUSA)	RFFS	Turquia e EUA	NPL/ M	20,00	US\$ mi	*	BA	D/P	A joint-venture entre a DuPont Co. e o Grupo Sabanci pretende modernizar suas unidades de fabricação de lonas cruas e tratadas para pneus.
13/04/2000	GM C-03	Motorola	ET	EUA	AC	60,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Aumentar a produção de celulares para tornar-se uma das principais fornecedoras para a banda C de telefonia.
14/04/2000	GM C-11	Pressac Eletronics Division	AP	EUA/ EUA	NP	1,00	US\$ mi	Eaton Corporation	GSP	D	Produção de relés automotivos para exportação com uma parceria com uma das maiores empresas do ramo.
26/04/2000	GM B-20	Norsk Hydro	AF	Noruega/ Brasil	AQS	*	*	Trevo Participações S.A.	RS	D/P	Atuar no setor de adubos no mercado nacional, conquistando espaço com a compra de uma empresa já estabelecida no setor.
27/04/2000	GM B-10	LatinStocks	TI	Argentina/ Brasil	AQS	*	*	Hedging-Griffo	GSP	D	Operar no mercado on-line de corretoras com a aquisição dessas operações de uma renomada corretora nacional.
03/05/2000	GM C-07	Philips	ET	Holanda	NP	5,00	US\$ mi	*	ZFM	D	Iniciar a produção de aparelhos celulares para abastecer o mercado doméstico.
04/05/2000	GM C-05	Knoll (BASF)	PFV	Alemanha	NP	3,00	RS mi	*	BR	D/P	Produção de medicamentos genéricos para abastecer o público de menor poder aquisitivo.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
04/05/2000	GM C-07	Bayer	MC/ MG	Alemanha	AC	40,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Tornar o Brasil na sua base de suprimento de matérias-primas na América Latina, aumentando sua produção de polímeros.
08/05/2000	GM C-02	Parmalat	OIA	Itália	NPL	25,00	R\$ mi	*	PR	D	Reestruturação de toda a sua operação de logística no país, reduzindo os locais de distribuição.
23/05/2000	GM B-18	Perez Companc	LAT	Argentina	NPL	26,00	R\$ mi	*	PE	D/P	Nacionalizar a atuação na área de lácteos.
24/05/2000	GM C-06	Samsung	BCE	Coreia do Sul	M	500,00	R\$ mi	*	ZFM	O/E/I	Dar continuidade ao processo de reestruturação da empresa, que tornará o país o centro de distribuição para toda a América Latina.
24/05/2000	GM B-20	Macri	FRI	Argentina/ Brasil	AQS	27,50	R\$ mi	Prenda	RS	D	Fortalecer presença no mercado de frigoríficos, setor em que já possui o Frigorífico Chapecó.
30/05/2000	GM R-03	Volvo	AU	Suécia	M	100,00	US\$ mi	*	PR	D/P	Melhorar os processos industriais, desenvolver produtos e pessoal.
31/05/2000	GM B-20	Sara Lee Corp.	BB	EUA/ Brasil	AQS	*	*	Café Pilão Caboclo Ltda.	BR	D	Tornar-se líder no mercado nacional de café, mantendo sua estratégia de crescimento via aquisições.
05/06/2000	GM C-10	Enron International	EE	EUA	NPL	370,00	US\$ mi	*	MT	D/P	Construção de mais uma usina termelétrica que produzirá energia com o emprego de gás natural.
05/06/2000	GM A-04	Shandong Electric Power Group	EE	China	NPL	250,00	US\$ mi	*	RS	D/P	Construção de uma usina termelétrica, com duas turbinas movidas a carvão mineral para abastecer a região Sul do país.
07/06/2000	GM C-02	Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)	AP	Espanha	NPL	150,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Fabricação de tubos de borracha para refrigeração de veículos e fundição de peças de ferro.
08/06/2000	GM B-20	Senfter AG	OIA	Itália/ Brasil	JV	12,00	US\$ mi	Cooperativa Agropecuária Languiru	RS	D	A Sino dos Alpes Ltda., empresa criada na parceria, irá fabricar embutidos com tecnologia italiana para o mercado nacional.
14/06/2000	GM C-03	SIG Cambibloc	CPP	Suíça	NPL	100,00	US\$ mi	*	*	D/P	Fabricação de embalagens longa vida para competir no mercado do MERCOSUL.
30/06/2000	GM C-06	Peugeot Motocycles	AU	França	NPL	10,00	R\$ mi	*	PR	D/P	Produção de motocicletas e de peças de reposição para o mercado nacional.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
03/07/2000	GM C-05	AES Corp.	EE	EUA	NPL	2.000,00	US\$ mi	*	RS	O/E/I	Construção de novas geradoras de energia na região Sul do país nos próximos anos.
04/07/2000	GM P-01	3M	TVL	EUA	AC	5,00	US\$ mi	*	ISP	D	Transformar a unidade de Sumaré em fornecedora de produtos de escritório e papelaria para toda a América Latina.
05/07/2000	GM P-01	Pratt & Whitney	CAE	Canadá	NPL	12,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Construção de um centro de serviços de manutenção de turbinas de aviões em Sorocaba para atender a toda a América Latina.
05/07/2000	GM P-03	Uralita	MCC	Espanha	AC	0,12	R\$ mi	*	ISP	D	Elevar a produção de areia especial na unidade de Itu para diversificar sua carteira de clientes no mercado nacional.
12/07/2000	GM C-06	Bausch & Lomb	PFV	EUA	NP	2,20	US\$ mi	*	RJ	D/P	Criação da divisão de equipamentos cirúrgicos para atender a demanda do mercado interno via importações.
18/07/2000	GM C-06	General Motors (GM)	AU	EUA	NP/ M	1,50	US\$ mi	*	GSP/ ISP	D/P	Modernização das fábricas de São Paulo, São Caetano do Sul e São José dos Campos, com a introdução de novas tecnologias e lançamento de novos produtos.
18/07/2000	GM B-20	Rucu Shop	MA	China	NPL	23,00	R\$ mi	*	SC	D	Produção de tratores de pequeno porte, especiais para terrenos acidentados e pequenas propriedades, abastecendo todo o MERCOSUL.
18/07/2000	GM B-20	Carrol's Foods	FRI	EUA e Brasil	NPL	19,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Aumentar a produção de suínos no Brasil.
19/07/2000	GM C-05	Carrefour	CG	França	NPL	25,00	R\$ mi	*	RJ	D	Inauguração de mais uma loja em Duque de Caxias como parte da estratégia de consolidar o Rio como a segunda praça mais importante em termos de receita para a empresa no país.
21/07/2000	GM C-01	Marta Harff	HL	EUA	NP	1,00	US\$ mi	*	*	O/E/I	Entrar no mercado nacional para conhecer seus hábitos de consumo para posteriores investimentos.
24/07/2000	GM C-04	EDF	EE	França	AQS	*	*	*	RJ	O/E/I	Ampliar participação na Light, empresa que já controla, e investir na geração de energia para garantir a rentabilidade do seu negócio na distribuição.
25/07/2000	GM P-08	Fleischmann Royal Nabisco	OIA	EUA	AC/ NP	11,00	RS mi	*	ISP	D	Produção do biscoito Club Social para abastecer o mercado doméstico.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
27/07/2000	GM C-04	Buckeye Technologies	CPP	EUA/ Brasil	AQS	35,00	US\$ mi	Fibra S.A. (Vicunha)	ISP	D	Abastecer o grupo Vicunha no mercado doméstico com a utilização de seu amplo know-how na produção de celuloses especiais.
27/07/2000	GM C-05	Billiton	EM	Inglaterra/ Brasil	AQS	327,00	US\$ mi	Cia. Valic do Rio Doce	BR	D	Atuar com minério de ferro, aproveitando-se da reconfiguração societária da Cia. Vale do Rio Doce.
28/07/2000	GM P-01	Benchmark Eletronics	ET	EUA	NPL	26,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	A construção de uma fábrica própria permitirá que a empresa amplie sua produção e atenda à demanda do mercado interno.
01/08/2000	GM C-04	Huawei Technologies	ET	China	NPL	650,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Produção de equipamentos de telefonia para atender todo o mercado latino-americano.
01/08/2000	GM C-06	Sonae (Tafisa)	MM	Portugal	NPL/ AC	160,00	R\$ mi	*	PR	D	Ampliar a produção de painéis MDF, com a construção de uma nova unidade, para atender o crescimento da demanda.
03/08/2000	GM C-06	Asca Brown Boveri (ABB)	MC	Suíça e Suécia	NPL	5,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Montar uma oficina de reparos para funcionar como ponto de apoio à atividade petrolífera da Bacia de Campos.
04/08/2000	GM C-02	Phillips	ET	Holanda	NP	20,00	US\$ mi	*	ZFM	D/P	Produção de celulares para a banda C da telefonia móvel nacional.
11/08/2000	GM C-04	Lmotors (Lada)	AU	Rússia	NPL	32,00	R\$ mi	*	GO	D/P	Produção do utilitário Niva, ampliando gradualmente o nível de nacionalização do mesmo.
18/08/2000	GM C-01	Dow Chemical Company	Q	EUA/ Alemanha	JV/ NPL	250,00	US\$ mi	BASF	*	D/P	Construção de uma fábrica em escala mundial de monômero de estireno e de etil-benzeno.
22/08/2000	GM C-04	Agra Monenco	SB	Canadá/ Brasil	JV	0,10	R\$ mi	Cia. Paranaense de Energia (Copel)	PR	D	A Copel-Agra, empresa criada na parceria, irá atuar na oferta de serviços hidráulicos para a América Latina.
23/08/2000	GM C-05	Delphi Automotive Systems	AP	EUA	AC	20,00	US\$ mi	*	ISP	D/P	Dobrar a composição de componentes elétricos, sensores e conectores para o mercado de reposição de autopeças.
24/08/2000	GM P-01	Transitions Optical	PFV	EUA	NP	6,50	R\$ mi	*	ISP	D	Produção da nova linha de lentes orgânicas fotossensíveis na unidade de Sumaré.
29/08/2000	GM C-06	Mercedes-Benz	AU	Alemanha	NP	65,00	R\$ mi	*	GSP	D/P	Produção de uma linha de motores para caminhões pesados.

Data	Fonte	Investidor	setor	país de origem	forma	valor	UM	outro agente envolvido	UF	Estágio	Motivo
29/08/2000	GM C-01	Gessy Lever (Unilever)	HL	Inglaterra e Holanda	NPL	*	*	*	ISP	D/P	Produção de sabonetes Dove na unidade de Valinhos, que será o maior centro de produção de sabonetes da empresa no mundo.
31/08/2000	GM C-03	Fiat	AU	Itália	NPL	600,00	US\$ mi	*	MG	D	Produção de motores da família Fire para exportação para todos os países que produzem o Palio.
01/09/2000	GM C-02	EDS	TI	EUA	NPL	20,00	US\$ mi	*	GSP	D/P	Construção de um Centro de Gerenciamento de Sistemas, apostando no futuro do país em tecnologia da informação.
04/09/2000	GM C-12	Toyota	AU	Japão	AC	300,00	US\$ mi	*	ISP	D	Ampliar a capacidade de produção da unidade de Indaiatuba, com o objetivo de transformar o Brasil na principal base da empresa na América Latina.
10/09/2000	GM P-01	Champion International Inc. (Stamford)	CPP	EUA	NP	40,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção e lançamento do Chamex Alcalino, a nova versão do produto líder no segmento de papéis cartados.
13/09/2000	GM P-01	Novoplastic	MP	França	NPL	2,00	US\$ mi	*	ISP	D	Produção de dutos PEAD para atender à grande demanda do setor de telecomunicações brasileiro.
13/09/2000	GM C-03	Rohm and Haas	MP/Q	EUA	NPL	15,00	US\$ mi	*	ISP	D	Grande potencial de crescimento do mercado de embalagens do Brasil e de todo MERCOSUL.
18/09/2000	GM C-04	El Paso Energy International	EE	EUA	NPL	500,00	US\$ mi	*	RJ	D/P	Construção de uma termelétrica a gás em Macaé com capacidade instalada de 680MW.
19/09/2000	GM P-01	Avery Dennison	TVL	EUA	AC	10,00	US\$ mi	*	ISP	D	Atender ao forte crescimento do mercado de auto-adesivos no Brasil.
26/09/2000	GM C-05	Carrefour	CG	França	NPL	35,00	R\$ mi	*	RS	D	Consolidar sua rede de hipermercados no país, atuando em novas áreas.
26/09/2000	GM C-06	Italtel	ET	Itália	NPL	50,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Aproveitar as oportunidades geradas pela convergência tecnológica que vai permitir às redes telefônicas ou TV a cabo transmitirem voz, dados e imagens.
27/09/2000	GM C-02	Siemens AG	ET	Alemanha	NPL/ M	700,00	US\$ mi	*	BR	D/P	Produção de equipamentos telefônicos e de rede e financiamento às operadoras.
29/09/2000	GM C-03	Alcoa Alumínio	MG	EUA	AQS	40,00	US\$ mi	Itaipava Industrial de Papéis Ltda.	GSP	D	A aquisição viabilizará à empresa norte-americana a transformação de alumínio para embalagens flexíveis.

4.3 Análise dos resultados do levantamento de dados

Antes de serem analisados os resultados do banco de dados acima apresentado, vale ressaltar suas especificidades, decorrentes de sua própria concepção. Primeiramente, o foco principal do levantamento foi o setor industrial, sendo que apenas alguns ramos importantes do setor terciário foram considerados. No que se refere ao setor financeiro, que sem dúvida atraiu grandes investimentos diretos estrangeiros nos últimos anos, quando foi intensificada sua reestruturação, pode-se dizer que sua exclusão da análise se deu devido à sua lógica de estudo, que é muito diferente da proposta neste trabalho.

Outra característica própria deste estudo está representada nas tabelas que serão expostas a seguir, com os resultados apurados do banco de dados. Nestas tabelas, não foram analisados os valores monetários dos investimentos e sim o número de observações registradas para cada objeto de análise. A este fato se deve, por exemplo, o maior número de investimentos alemães do que espanhóis, sendo que já fora dito em capítulo anterior que o país ibérico tornou-se o segundo maior investidor – em dólares – na economia doméstica.

Difícilmente, dentro período proposto inicialmente para estudo, isto é, de outubro de 1997 até setembro de 2000, foram captados todos os investimentos realizados nos setores analisados, isto porque, como já explicado, mesmo sendo o jornal *Gazeta Mercantil* um periódico de grande respeito e confiabilidade, informações sobre os fluxos recentes de investimento diretos externos são de acesso restrito, sendo praticamente impossível apurar informações e dados com total grau de confiabilidade a partir dos recorrentes anúncios de investimento por parte das empresas. Para estas, a divulgação de decisões de investimentos, mesmo que estes estejam em fase de estudo ou que o valor publicado seja maior do que o efetivamente programado, funciona como instrumento de *marketing*, podendo ou não ressaltar sua eficiência e capacitação competitiva. Ademais, este tipo de levantamento, apoiado em informações avulsas e não-sistemizadas, está sempre sujeito a erros do próprios autor.

De qualquer modo, como os próprios resultados apresentados a seguir indicam, apesar da metodologia específica e das dificuldades encontradas, o levantamento exposto pode ser considerado uma amostra representativa dos fluxos de IDEs realizados durante o período de análise.

4.3.1 **Exposição e análise dos resultados**

A análise a seguir está baseada nas tabelas construídas a partir das colunas *País de Origem, Setor, Forma, Estágio e UF* do levantamento de dados. Paralelamente, também serão feitas algumas análises correlacionando duas colunas, de modo a verificar se as tendências expostas ao longo do Capítulo 3 se confirmam.

A Tabela 4.7, que apresenta os resultados por *setor*, confirma a tendência de aumento da participação do setor de serviços, ainda que o banco de dados não inclua todos os ramos e que os valores dos investimentos são maiores neste setor – por isso que quase 80% do total investido no país destina-se ao setor terciário. Ainda no setor de serviços, cabe destaque ao setor de Serviços de Telecomunicações e Internet – TI -, que verificou uma grande entrada de *sites* e empresas estrangeiras no mercado nacional.

Tratando dos investimentos na indústria nacional, o levantamento confirma ramos de metal-mecânica, químico e de alimentos. Vale destacar o crescimento dos investimentos diretos externos na indústria eletroeletrônica, em parte como apoio ao setor de telecomunicações. Os setores de automobilística e de autopeças merecem particular importância porque a entrada de novas montadoras, integrando o Brasil em suas estratégias globais, trouxeram muitas outras empresas estrangeiras – fornecedores mundiais – e tornaram o setor muito competitivo no mercado internacional.

A Tabela 4.8, que expõe os resultados por *país investidor*, não considera ‘paraísos fiscais’ e sim o país de origem da ET investidora. Essa amostra confirma os Estados Unidos como sendo o principal país investidor na economia doméstica e a União Européia como sendo a principal região investidora. Outra tendência confirmada nesta tabela é o aumento do interesse das empresas espanholas e portuguesas, mesmo que a Espanha não seja o segundo maior país investidor em número de observações. Nesse sentido, vale ressaltar que grandes grupos bancários espanhóis – não considerados no levantamento – foram de grande importância para que este país superasse tradicionais países investidores na economia doméstica, tais como Alemanha e França, em estoque monetário aplicado no Brasil.

Na tabela ainda pode ser verificado que a indústria doméstica continua sendo muito atrativa para empresas de médio porte alemãs e francesas – daí o relativamente grande número de observações desses países -, sendo que essas seguem o padrão europeu de concentração setorial e inversões de baixo valor. As empresas alemãs, por exemplo, concentram-se nos setores automobilístico – AU -, autopeças – AP -, de

produtos químicos básicos – Q – e de produtos farmacêuticos e veterinários – PFV. Ainda tratando dos investimentos alemães, confirmou-se a ausência deste país do processo de privatização do país, sendo que este processo também pode ser considerado como grande impulsionador do setor de serviços, tanto em número de observações quanto em valores.

Outra tendência verificada nesta tabela é de crescimento das relações entre Brasil e Argentina, sendo que o parceiro nacional tem investido principalmente nos setores relacionados à indústria alimentícia e petroquímica.

O investimento de origem asiática continua com relativo peso, ainda que o Brasil não seja o principal destino destes capitais. Esses fluxos concentram-se basicamente na indústria eletro-eletrônica. Já os investimentos da África do Sul buscam a exploração de recursos naturais, se concentrando na indústria extrativa.

Na Tabela 4.9, que apresenta os resultados por *forma do investimento*, confirma-se que o mercado doméstico continua sendo o principal atrativo para os investidores estrangeiros, sejam estes novas multís, que ingressaram no país durante o período de análise – novas plantas (NPL) -, ou multís já estabelecidas no mercado nacional e que confirmaram seu interesse pelo mesmo – novas plantas (NPL), modernização ou ampliação da capacidade de plantas já existentes (M, AC).

No Capítulo 03, foi exposto que, no período de estudo do levantamento de dados, o processo de fusões e aquisições - F& A – foi o responsável pela maioria dos fluxos de investimentos externos realizados nos anos. Nesse sentido, vale ressaltar que, embora o número de observações de investimentos em criação de nova capacidade produtiva tenha sido maior do que os de aquisições, fusões, *joint ventures* e privatizações juntos, o valor aplicado nestes últimos foi muito maior do que na construção de novas plantas, na ampliação da capacidade instalada, em modernização e em lançamento de novos produtos.

Ainda na Tabela 4.9, confirma-se a perda de fôlego do processo de privatização, que se iniciou em 1991.

A Tabela 4.10, que apresenta os resultados por *estágio do investimento*, confirma que um grande volume de investimentos estavam se maturando em 1999, mas, contrariando a expectativa de alguns economistas, confirma também a permanência de alta atratividade do Brasil para novos IDEs, mesmo com o esgotamento do processo de privatização e a relativa saturação do processo de F & A. Estes resultados estão

traduzidos nos elevados valores de 'decisão/execução' em 1999 – 71,77% - e de 'decisão/projeto' em 2000 – 42,86%.

A Tabela 4.11, que apresenta os resultados por *unidade federativa* – UF –, confirma a região Sudeste como grande pólo de atração de IDEs, devido à existência de 'vantagens locacionais', que podem ser traduzidas em tamanho e diversidade dos mercados, além de grande proximidade com clientes e fornecedores. Os expressivos resultados obtidos pelo interior de São Paulo – ISP – dizem respeito à existência de importantes cidades consideradas pólos de inovação de tecnologias, como São Carlos, São José dos Campos e Campinas. Porém, pode ser que exista um certo viés para esta destacada amostra devido à origem dos dados, sendo que existe um caderno específico para a região no periódico estudado – *Gazeta Mercantil Planalto Paulista*.

Os resultados também confirmam a região Sul com crescente participação na hospedagem de recursos externos de longo prazo devido, principalmente, à sua proximidade com os parceiros nacionais do MERCOSUL. Outro ponto a ser destacado na região Sul é o importante centro automotivo criado no estado do Paraná, com a chegada de renomadas montadoras.

A região Nordeste, respondeu por uma pequena parcela das observações no banco de dados porque a maioria das inversões feitas na região são feitas em setores desconsiderados neste estudo, como o setor hoteleiro – grandes *resorts* turísticos foram construídos com capital externo para aproveitar o potencial da região, devido à sua beleza natural.

O último aspecto que merece destaque na Tabela 4.9 diz respeito à confirmação da Zona Franca de Manaus – ZFM – como um importante centro para algumas empresas estrangeiras que visam explorar o mercado nacional.

De um modo geral, além de todas as confirmações acima mencionadas, ao serem analisadas as motivações que levaram as ETs a investirem na economia doméstica, pode-se verificar que o mercado doméstico continuou sendo o principal determinante das inversões, mesmo com a desvalorização da moeda nacional, no início de 1999. Nesse sentido, vale ressaltar que as tendências de aumento das exportações e da nacionalização da produção foram verificadas, de forma tímida mas que não deve ser desconsiderada. As exportações são feitas, em sua maioria, para os outros países do MERCOSUL e da América Latina.

A seção seguinte expõe mais uma confirmação dos fatos obtidos no levantamento ao ser realizada uma comparação com os dados do Banco Central, apesar das diferenças metodológicas existentes entre os dois bancos de dados.

Portanto, embora a metodologia adotada neste estudo seja muito específica, os resultados obtidos confirmam aquelas tendências divulgadas nos mais variados meios de comunicação – tanto de massa quanto acadêmicos.

O Capítulo 6 irá juntar as análises feitas nos capítulos anteriores com os resultados aqui apresentados e formular as principais conclusões que podem ser feitas, sob uma ótica histórica e atual, abrindo perspectivas para o comportamento futuro dos fluxos de investimento direto estrangeiro e suas implicações na economia doméstica.

4.4 Comparação dos resultados com os dados do Banco Central

Como mencionado, nesta seção do trabalho será realizada uma comparação entre os resultados obtidos no levantamento de dados apresentado anteriormente e os do Censo de Capitais Estrangeiros, disponíveis no site do Banco Central do Brasil (www.bacen.gov.br). A intenção dessa comparação é verificar se os dados obtidos utilizando uma metodologia própria e a partir de uma única fonte (periódico *Gazeta Mercantil*) são realistas o suficiente com o verificado na economia nacional durante o período de análise. Para tanto foram copiadas as Tabelas 4.12 e 4.13 (excluindo aqueles anos que não correspondiam aos analisados no nosso levantamento) do Banco Central para que ficasse claro quais foram as bases de comparação. Estas duas tabelas foram comparadas com as Tabelas 4.7 e 4.8.

Várias diferenças metodológicas são facilmente encontradas entre os dois levantamentos, tais como as diferentes classificações setoriais, que forçará, em alguns casos, aproximações para fins de tornar a comparação possível. No levantamento realizado por este autor, a indústria era o foco principal, sendo que apenas as inversões para os principais ramos do setor de serviços foram computados (vale lembrar que a grande maioria do IDE ingressante na economia doméstica destinou-se ao setor terciário). Daí explica-se a maior ramificação do setor manufatureiro quando comparado à divisão adotada no censo do Banco Central.

Outra diferença que pode trazer implicações importantes reside no fato de que o BACEN só considera os ingressos de investimentos acima de US\$ 10 milhões por

empresa receptora, enquanto a minha metodologia não excluía nenhuma inversão publicada, independentemente de seu valor.

Embora tenham sido criados vários campos de análise para a realização do levantamento de dados (forma, motivo, unidade federativa de destino do IDE, etc.), apenas serão comparados os resultados quanto a países de origem e setores de destino das inversões, pois somente estão disponíveis no site do Banco Central. Maiores detalhes sobre os outros resultados foram expostos no Capítulo 3.

As comparações serão feitas principalmente para os resultados de 1998 e 1999, já que o levantamento coletou dados de outubro de 1997 até setembro de 2000, dificultando a análise com relação aos do BACEN, que só apresentam números integralizados de cada ano. Portanto, as comparações para 1997 e 2000 serão realizadas, ainda que com um maior grau de aproximação.

A despeito de tudo o que foi dito acima, a maior diferença encontrada nas tabelas e que dificultará enormemente a comparação dos resultados é que as porcentagens obtidas pelo BACEN dizem respeito à participação do país ou do setor em relação ao total de capital investido no país, enquanto as porcentagens do levantamento do autor deste trabalho indica a participação do número de observações do país ou setor no total de observações disponíveis no periódico analisado (cada observação representa uma inversão publicada na Gazeta Mercantil). Nesse sentido, a melhor forma de comparar os resultados é ver os levantamentos condizem com o observado na bibliografia consultada, independentemente de suas proximidades ou distâncias entre os números finais obtidos.

Ao serem analisadas as duas tabelas de distribuição por país de origem, verifica-se que os Estados Unidos responderam, até 1999, pela maior parte do IDE ingressante na economia doméstica, quando tomados os países individualmente. Em 2000, esse país manteve a posição de liderança quanto ao número de observações, mas perdeu no montante investido (fluxo) para a Espanha. Explica-se este fato pelo grande número de empresas americanas instaladas no Brasil (empresas não muito grandes que realizaram investimentos não tão expressivos – daí o grande número de observações e o baixo fluxo de capitais no ano de 2000) e pela forte participação de empresas espanholas no processo de privatização nos últimos anos (no levantamento do trabalho anterior, um investimento que tinha um prazo de maturação de cinco anos só era computado uma vez, mesmo que o fluxo de capitais continuasse com o decorrer dos anos) e o crescente interesse das empresas desse país pela economia doméstica. O grande fluxo de capitais

espanhóis foi formado por grandes inversões de um pequeno número de grandes corporações que atuam principalmente no setor de serviços, dando destaque à aquisição do Banespa pelo Santander por mais de US\$ 7 bilhões (outras empresas: Telefônica, Iberdrola, etc.). Nessa discussão cabe ainda destacar que empresas norte-americanas não participaram intensamente das privatizações realizadas nos últimos anos da década de 90.

Outro país, que é um tradicional investidor na economia doméstica, mas que tem destinado poucos recursos no recente *boom* de IDE é a Alemanha. Embora ela apareça com uma porcentagem relativa no número de observações, quando vista com relação ao total investido no Brasil, sua participação decresce significativamente. A este fato também relaciona-se à existência de um grande número de pequenas e médias empresas de origem germânica na economia doméstica. A indústria nacional, porém, continua sendo atrativa para grandes empresas como a Bosch e a Mercedes-Benz, que continuaram realizando inversões ao longo da década, assim como as gigantes Bayer e Basf. O importante a destacar é a ausência de investimentos alemães no setor de serviços, que recebeu a maioria do IDE nos anos 90 (outro fato explicativo da pequena participação dos investimentos alemães em relação ao total aplicado no país).

Significativos fluxos de IDE têm origem em paraísos fiscais, tais como as Ilhas Cayman, Ilhas Virgens, Ilhas Bahamas, Bermudas, etc., que constam na tabela do Banco Central e não na do presente autor. O levantamento anterior considerou o país de origem da empresa investidora e não de onde os capitais são remetidos, pois na fonte dos dados não era fornecido quando os capitais vinham do país sede ou do paraíso fiscal.

Assim como os investimentos espanhóis tiveram um grande crescimento a partir de 1998, aumentando mais de dez vezes do montante aplicado em 1997 e chegando a 32,11% do total aplicado no país em 2000, verificou-se um grande impulso dos investimentos portugueses na economia doméstica, decorrente também da participação de empresas desse país no processo de privatização.

A França, outro tradicional país investidor, manteve posição destacada tanto no que tange ao número de observações quanto aos fluxos de capitais, sendo que a principal empresa investidora deste país é o Carrefour, que adquiriu diversas redes de supermercados durante o período de análise e possui a liderança do setor em que atua. Também é importante destacar os investimentos realizados pelas montadoras Citroën-Peugeot e Renault que se instalaram no país após a criação do Regime Automotivo em 1998.

De um modo geral, portanto, a Europa continua respondendo pela maioria dos investimentos diretos que a economia doméstica absorve, tanto no que se refere ao número de observações quanto ao total aplicado e os Estados Unidos continuou sendo o principal país investidor durante os anos 90, apesar do grande avanço das empresas espanholas nos últimos anos, que já rendeu a este país, em 2000, o posto de maior investidor na economia doméstica. Países com tradição de apostar na economia doméstica, como a Alemanha, a França e o Reino Unido, continuam presentes, ainda que a participação destes no processo de privatização não tenha sido tão intenso quanto se esperava.

Ao analisar as Tabelas 6 e 7, que fornecem os resultados por setor de destino dos investimentos, novas dificuldades de comparação surgem devido às diferenças na classificação setorial. Uma assimetria importante é a ausência do setor financeiro no nosso levantamento, sendo que este foi responsável pela absorção de significativos fluxos ao longo da década e que gerou até grandes debates no veículos de comunicação sobre sua desnacionalização e as implicações disso no aumento da vulnerabilidade externa do país. Essa omissão explica-se pela lógica de estudo do setor financeiro, que é totalmente diferente da empregada na análise da indústria, sendo que o setor secundário era o foco principal de nosso trabalho anterior.

No nosso levantamento apenas alguns ramos do setor de serviços foram considerados e mesmo assim pode-se observar um grande aumento no número de observações a partir de 1998, evidenciando a predominância do setor como destino de IDE (tendência mundial nos anos 90). Quando considerado o montante investido, esse predomínio ganha ainda mais força, representando, em média, 80% do total absorvido pela economia brasileira entre 1997 e 2000. Dentro do setor terciário, merece destaque o setor de telecomunicações (junto com internet no nosso levantamento e junto com correio na divisão do BACEN), que absorveu 36,47% do total de investimentos diretos recebidos pelo país em 2000. Os setores de eletricidade e gás também receberam significativos recursos externos nos últimos anos devido ao processo de privatização das hidrelétricas e à construção de gasodutos (esses setores, analisados de forma conjunta pelo BACEN, são representados pelas siglas EE e GAS no nosso levantamento).

Outro aspecto relevante referente ao setor de serviços e que consta nas estatísticas do Banco Central é que não foram realizadas inversões no setor de pesquisa e desenvolvimento (setor não computado no nosso levantamento) entre 1997 e 2000, confirmando o exposto na primeira parte desse trabalho de que as ETs não se sentem

atraídas a desenvolver produtos e tecnologias no país, isto é, não criando um sistema endógeno de inovação.

No setor primário, as inversões foram poucas, de pequena relevância em termos de capital aplicado, mas as que existiram se concentraram na indústria extrativa, principalmente na extração e refino de petróleo.

Na setor secundário, os dados tanto por número de observações quanto por fluxos de investimento confirmam a literatura consultada de que as indústria automotriz (incluindo autopeças), química e de alimentos e bebidas continuam atraindo a maioria do IDE. Explica-se o grande número de observações pelo acirramento da concorrência proporcionado pela abertura comercial, que permitiu a entrada de novas empresas através da eliminação de barreiras tarifárias. Outro ponto que confirma a bibliografia lida é o crescimento da indústria eletro-eletrônica como receptora de recursos externos, ainda que isto não seja confirmado quando considerado o número de observações.

Enquanto o nosso levantamento ramifica a indústria de alimentos em quatro subsetores (BTM, FRI, LAT e OIA), a classificação do BACEN considera tudo em um único setor, incluindo ainda o setor de bebidas, ramo este considerado como um setor das indústrias tradicionais pelo presente autor.

Portanto, apesar das diferenças metodológicas e dos esforços necessários para tornar possível a comparação dos resultados, de uma forma geral, os dados obtidos pelo nosso levantamento exposto no trabalho anterior parece corresponder em vários aspectos ao exposto pelo Banco Central e por toda a bibliografia consultada. Ainda que nem todos os resultados correspondam, no que se refere aos países de origem do IDE e aos setores de destino destes na economia doméstica, dados comparados acima, grande parte dos resultados verificaram-se na realidade, tornando pertinente a metodologia utilizada pelo presente autor em seu trabalho anterior, dadas as dificuldades de acesso às informações encontradas pelo mesmo.

Tabela 4.7
Investimentos Diretos Estrangeiros – Resultados por setor de destino

Código do setor	Setores	1997 ¹	%	1998	%	1999	%	2000 ²	%
Setor de Serviços		2	3,77%	53	18,93%	84	26,75%	23	19,17%
TI	Serviços de Telecomunicações e Internet	0	0,00%	20	7,14%	33	10,51%	6	5,00%
EE	Produção, Transmissão e Distribuição de Energia Elétrica	2	3,77%	16	5,71%	19	6,05%	9	7,50%
GAS	Produção, Transmissão e Distribuição de Gás (incluindo gasodutos)	0	0,00%	10	3,57%	9	2,87%	0	0,00%
DPET	Distribuição de Petróleo	0	0,00%	2	0,71%	3	0,96%	0	0,00%
AE	Transporte Aeronáutico/ Aeroportos	0	0,00%	0	0,00%	1	0,32%	0	0,00%
FE	Transporte Ferroviário/ Ferrovias	0	0,00%	0	0,00%	1	0,32%	0	0,00%
PO	Transporte Marítimo e Fluvial/ Portos	0	0,00%	0	0,00%	1	0,32%	0	0,00%
SB	Saneamento Básico	0	0,00%	0	0,00%	3	0,96%	2	1,67%
CG	Comércio em Geral	0	0,00%	5	1,79%	14	4,46%	6	5,00%
Indústria Extrativa		3	5,66%	10	3,57%	13	4,14%	1	0,83%
PET	Extração, Transporte e Refino de Petróleo	0	0,00%	6	2,14%	11	3,50%	0	0,00%
EM	Extração Mineral em Geral	3	5,66%	4	1,43%	2	0,64%	1	0,83%
Indústria de Minerais não Metálicos		2	3,77%	8	2,86%	13	4,14%	2	1,67%
MCC	Material de Construção Civil	1	1,89%	5	1,79%	11	3,50%	2	1,67%
CI	Cimento	0	0,00%	1	0,36%	2	0,64%	0	0,00%
VC	Vidro/ Cristal	1	1,89%	2	0,71%	0	0,00%	0	0,00%
Indústria Metal-Mecânica		13	24,53%	64	22,86%	55	17,52%	31	25,83%
MG	Metalurgia	0	0,00%	4	1,43%	9	2,87%	4	3,33%
SG	Siderurgia	0	0,00%	3	1,07%	3	0,96%	0	0,00%
MC	Mecânica	2	3,77%	6	2,14%	8	2,55%	3	2,50%
AU	Automobilística	4	7,55%	16	5,71%	11	3,50%	9	7,50%
MA	Máquinas Agrícolas	0	0,00%	2	0,71%	5	1,59%	1	0,83%
AP	Autopeças	6	11,32%	28	10,00%	17	5,41%	13	10,83%
CAE	Construção Aeronáutica	0	0,00%	3	1,07%	1	0,32%	1	0,83%
MFE	Material Ferroviário	1	1,89%	2	0,71%	1	0,32%	0	0,00%

Indústria de Alimentos		5	9,43%	22	7,86%	24	7,64%	13	10,83%
BTM	Beneficiamento, Torrefação e Moagem	0	0,00%	2	0,71%	1	0,32%	0	0,00%
FRI	Frigoríficos	0	0,00%	2	0,71%	5	1,59%	2	1,67%
LAT	Laticínios	0	0,00%	2	0,71%	4	1,27%	1	0,83%
OIA	Outras Indústrias de Alimentos	5	9,43%	16	5,71%	14	4,46%	10	8,33%
Indústrias Tradicionais		8	15,09%	19	6,79%	15	4,78%	8	6,67%
BB	Bebidas	2	3,77%	8	2,86%	4	1,27%	1	0,83%
CVAT	Calçados, Vestuários e Artefatos de Tecido	2	3,77%	1	0,36%	2	0,64%	1	0,83%
F	Fumo	2	3,77%	1	0,36%	0	0,00%	0	0,00%
MM	Madeira e Móveis	0	0,00%	4	1,43%	3	0,96%	1	0,83%
CPP	Celulose, Papel e Papelão	2	3,77%	3	1,07%	3	0,96%	5	4,17%
EG	Editorial e Gráfico	0	0,00%	2	0,71%	3	0,96%	0	0,00%
Indústria Química		6	11,32%	59	21,07%	59	18,79%	27	22,50%
AF	Adubos e Fertilizantes	0	0,00%	4	1,43%	1	0,32%	4	3,33%
RFFS	Resinas, Fibras e Fios Sintéticos	0	0,00%	5	1,79%	1	0,32%	1	0,83%
Q	Produtos Químicos Básicos	1	1,89%	9	3,21%	17	5,41%	8	6,67%
PQ	Petroquímica	1	1,89%	1	0,36%	5	1,59%	0	0,00%
TVL	Tintas, Vernizes e Laca	1	1,89%	3	1,07%	1	0,32%	3	2,50%
MP	Produtos de Matéria Plástica	1	1,89%	12	4,29%	10	3,18%	4	3,33%
HL	Higiene e Limpeza	0	0,00%	5	1,79%	5	1,59%	2	1,67%
B	Borracha	1	1,89%	10	3,57%	2	0,64%	0	0,00%
PFV	Produtos Farmacêuticos e Veterinários	1	1,89%	10	3,57%	17	5,41%	5	4,17%
Indústria Eletro-Eletrônica		14	26,42%	45	16,07%	51	16,24%	15	12,50%
ME	Material Elétrico	0	0,00%	11	3,93%	10	3,18%	1	0,83%
ET	Equipamento de Telecomunicações	8	15,09%	8	2,86%	14	4,46%	8	6,67%
IF	Informática e periféricos (incluindo equipamentos microeletrônicos)	4	7,55%	18	6,43%	21	6,69%	3	2,50%
BCE	Bens de Consumo Eletrônicos	2	3,77%	8	2,86%	6	1,91%	3	2,50%
Total		53	100,00%	280	100,00%	314	100,00%	120	100,00%

¹ Dados de outubro a dezembro.

² Dados de janeiro a setembro.

Tabela 4.8

Investimentos Diretos Estrangeiros – Resultados por país de origem

Países Investidores	1997 ¹	%	1998	%	1999	%	2000 ²	%
América do Norte	19	35,19%	108	40,45%	114	37,13%	48	38,40%
Estados Unidos	17	31,48%	99	37,08%	108	35,18%	44	35,20%
Canadá	2	3,70%	8	3,00%	3	0,98%	4	3,20%
México	0	0,00%	1	0,37%	3	0,98%	0	0,00%
África	1	1,85%	0	0,00%	3	0,98%	1	0,80%
África do Sul	1	1,85%	0	0,00%	3	0,98%	1	0,80%
Ásia	10	18,52%	16	5,99%	14	4,56%	9	7,20%
Japão	8	14,81%	11	4,12%	9	2,93%	4	3,20%
China	0	0,00%	0	0,00%	2	0,65%	3	2,40%
Coreia do Sul	2	3,70%	4	1,50%	1	0,33%	1	0,80%
Israel	0	0,00%	1	0,37%	2	0,65%	1	0,80%
Oceania	0	0,00%	1	0,37%	0	0,00%	0	0,00%
Austrália	0	0,00%	1	0,37%	0	0,00%	0	0,00%
Europa	21	38,89%	134	50,19%	159	51,79%	61	48,80%
Espanha	1	1,85%	8	3,00%	13	4,23%	4	3,20%
Alemanha	2	3,70%	38	14,23%	33	10,75%	10	8,00%
Noruega	0	0,00%	0	0,00%	2	0,65%	2	1,60%
Inglaterra	5	9,26%	14	5,24%	9	2,93%	3	2,40%
França	5	9,26%	26	9,74%	36	11,73%	13	10,40%
Rússia	0	0,00%	1	0,37%	1	0,33%	1	0,80%
Portugal	0	0,00%	2	0,75%	12	3,91%	6	4,80%
Holanda	1	1,85%	11	4,12%	6	1,95%	4	3,20%
Itália	4	7,41%	18	6,74%	17	5,54%	8	6,40%
Suíça	0	0,00%	6	2,25%	10	3,26%	5	4,00%
Suécia	3	5,56%	3	1,12%	9	2,93%	3	2,40%
Dinamarca	0	0,00%	0	0,00%	4	1,30%	0	0,00%
Áustria	0	0,00%	2	0,75%	1	0,33%	1	0,80%
Irlanda	0	0,00%	0	0,00%	1	0,33%	0	0,00%
República Tcheca	0	0,00%	1	0,37%	2	0,65%	0	0,00%
Finlândia	0	0,00%	1	0,37%	1	0,33%	0	0,00%
Bélgica	0	0,00%	3	1,12%	2	0,65%	0	0,00%
Turquia	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,80%
América do Sul	3	5,56%	8	3,00%	17	5,54%	6	4,80%
Argentina	3	5,56%	6	2,25%	14	4,56%	5	4,00%
Chile	0	0,00%	2	0,75%	3	0,98%	1	0,80%
Total	54	100,00%	267	100,00%	307	100,00%	125	100,00%

¹ Dados de outubro a dezembro.² Dados de janeiro a setembro.

Tabela 4.9
Investimentos Diretos Estrangeiros – Resultados por forma de investimento

Código da Forma	Forma	1997 ¹	%	1998	%	1999	%	2000 ²	%
NPL	Nova Planta	33	60,00%	125	44,64%	130	37,57%	55	41,04%
M	Modernização (Novos Equipamentos, Redução de Custos e Marketing)	4	7,27%	36	12,86%	40	11,56%	17	12,69%
NP	Novos Produtos	1	1,82%	13	4,64%	23	6,65%	11	8,21%
F	Fusão	0	0,00%	1	0,36%	1	0,29%	0	0,00%
JV	Joint Venture	4	7,27%	26	9,29%	40	11,56%	8	5,97%
AC	Ampliação da Capacidade	8	14,55%	31	11,07%	50	14,45%	25	18,66%
P	Privatização	1	1,82%	12	4,29%	5	1,45%	1	0,75%
AQS	Aquisição	4	7,27%	36	12,86%	57	16,47%	17	12,69%
Total		55	100,00%	280	100,00%	346	100,00%	134	100,00%

¹ Dados de outubro a dezembro.

² Dados de janeiro a setembro.

Tabela 4.10
Investimentos Diretos Estrangeiros – Resultados por estágio de decisão

Código do estágio	Estágio	1997 ¹	%	1998	%	1999	%	2000 ²	%
O/E/I	Oportunidade/Estudo/Intenção	3	5,88%	19	7,34%	12	4,08%	7	5,88%
D/P	Decisão/Projeto	14	27,45%	101	39,00%	71	24,15%	51	42,86%
D	Decisão/Execução	34	66,67%	139	53,67%	211	71,77%	61	51,26%
Total		51	100,00%	259	100,00%	294	100,00%	119	100,00%

¹ Dados de outubro a dezembro.

² Dados de janeiro a setembro.

Tabela 4.11
Investimentos Diretos Estrangeiros – Resultados por região de destino

Código da UF	UF	1997 ¹	%	1998	%	1999	%	2000 ²	%
AL	Alagoas	0	0,00%	0	0,00%	1	0,34%	0	0,00%
BA	Bahia	3	6,00%	8	3,24%	10	3,42%	2	1,82%
BR	Investimentos Nacionais	4	8,00%	60	24,29%	78	26,71%	17	15,45%
CE	Ceará	0	0,00%	0	0,00%	9	3,08%	0	0,00%
CO	Região Centro-oeste	0	0,00%	5	2,02%	4	1,37%	0	0,00%
DF	Distrito Federal	0	0,00%	0	0,00%	3	1,03%	0	0,00%
ES	Espírito Santo	0	0,00%	1	0,40%	2	0,68%	0	0,00%
GSP	Grande São Paulo	7	14,00%	33	13,36%	30	10,27%	15	13,64%
ISP	Interior de São Paulo	17	34,00%	67	27,13%	82	28,08%	44	40,00%
MA	Maranhão	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,91%
MG	Minas Gerais	4	8,00%	12	4,86%	8	2,74%	2	1,82%
NO	Região Norte	0	0,00%	3	1,21%	5	1,71%	0	0,00%
PE	Pernambuco	1	2,00%	1	0,40%	2	0,68%	2	1,82%
PR	Paraná	8	16,00%	18	7,29%	15	5,14%	8	7,27%
RJ	Rio de Janeiro	2	4,00%	11	4,45%	23	7,88%	7	6,36%
RN	Rio Grande do Norte	0	0,00%	0	0,00%	2	0,68%	0	0,00%
RS	Rio Grande do Sul	3	6,00%	17	6,88%	12	4,11%	8	7,27%
SC	Santa Catarina	0	0,00%	5	2,02%	2	0,68%	1	0,91%
ZFM	Zona Franca de Manaus	1	2,00%	6	2,43%	4	1,37%	3	2,73%
Total		50	100,00%	247	100,00%	292	100,00%	110	100,00%

¹ Dados de outubro a dezembro.

² Dados de janeiro a setembro.

Tabela 4.12

Investimentos Diretos Estrangeiros – Distribuição por país de origem, 1997-2000

Países	1997		1998		1999**		2000**	
	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Fluxo	%
Estados Unidos	4382,30	28,62	4692,47	20,18	8087,61	29,34	5398,71	18,07
Alemanha	195,90	1,28	412,79	1,77	480,83	1,74	374,56	1,25
Suíça	81,20	0,53	217,08	0,93	404,54	1,47	306,84	1,03
Japão	342,10	2,23	277,77	1,19	274,27	1,00	384,74	1,29
França	1235,20	8,07	1805,39	7,76	1982,13	7,19	1909,71	6,39
Canadá	66,20	0,43	278,63	1,20	445,37	1,62	192,82	0,65
Reino Unido	182,50	1,19	127,90	0,55	1268,83	4,60	393,74	1,32
Ilhas Virgens	162,40	1,06	157,07	0,67	191,79	0,70	231,34	0,77
Países Baixos	1487,90	9,72	3364,99	14,46	2042,47	7,41	2228,04	7,46
Itália	57,40	0,37	646,60	2,78	408,51	1,48	488,02	1,63
Ilhas Cayman	3382,90	22,09	1807,14	7,77	2114,54	7,67	2034,50	6,81
Uruguai	56,10	0,37	80,60	0,35	40,97	0,15	199,50	0,67
Bermudas	241,10	1,57	53,57	0,23	242,57	0,88	315,39	1,06
Panamá	904,00	5,90	152,73	0,66	89,74	0,33	21,38	0,07
Suécia	268,60	1,75	239,22	1,03	315,29	1,14	628,60	2,10
Bélgica	135,60	0,89	950,41	4,08	62,15	0,23	384,49	1,29
Ilhas Bahamas	300,10	1,96	143,84	0,62	148,60	0,54	180,69	0,60
Luxemburgo	57,70	0,38	114,54	0,49	289,66	1,05	1027,20	3,44
Argentina	186,90	1,22	113,32	0,49	87,79	0,32	112,71	0,38
Espanha	545,80	3,56	5120,23	22,00	5702,20	20,69	9592,86	32,11
Portugal	681,00	4,45	1755,12	7,54	2409,40	8,74	2514,80	8,42
Coreia do Sul	91,30	0,60	54,00	0,23	47,07	0,17	25,00	0,08
Demais	266,90	1,74	705,40	3,03	428,06	1,55	930,77	3,12
Total	15311,10	100,00	23270,77	100,00	27564,39	100,00	29876,37	100,00
Ingressos abaixo de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano	2.567,90		3.075,20		3.670,61		3.454,63	
Total Geral dos Ingressos	17.879,00		26.346,00		31.235,00		33.331,00	

Fonte: Banco Central do Brasil

* Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.

** Inclui conversões para investimentos diretos.

OBS.: 1) No período de 1996 a 2000, consideram-se os recursos destinados a empresas que totalizaram mais de US\$ 10 milhões ao ano.

2) Dados preliminares.

3) Conversões em dólares às paridades históricas.

Investimentos Diretos Estrangeiros – Distribuição por atividade econômica, 1997-2000 (US\$ milhões e %)

[illegible]

Serviços	12.818,60	83,72	20.361,93	87,50	20.139,57	73,06	24.317,45	80,80
Eletricidade, gás e água quente	3.554,40	23,21	2.201,57	9,46	2.969,55	10,77	2.972,19	9,95
Captação, tratam. e distribuição água	0,00	0,00	90,35	0,39	0,00	0,00	73,53	0,25
Construção	53,10	0,35	171,39	0,74	293,80	1,07	12,01	0,04
Comerc. e repar. veics.,comerc.combusts.	176,90	1,16	0,00	0,00	262,31	0,95	88,29	0,30
Comerc. atacado e interms. comércio	690,60	4,51	1.089,14	4,68	1.549,83	5,62	886,35	2,97
Comerc. varej. e repar. de objetos	84,90	0,55	1.108,57	4,76	1.113,80	4,04	660,08	2,21
Alojamento e alimentação	0,00	0,00	20,61	0,09	25,67	0,09	0,00	0,00
Transporte terrestre	0,00	0,00	0,00	0,00	84,65	0,31	44,12	0,15
Transporte aquaviário	0,00	0,00	55,00	0,24	0,00	0,00	0,00	0,00
Transporte aéreo	0,00	0,00	0,00	0,00	11,13	0,04	0,00	0,00
Ativs. auxils. transp. e agências viagem	0,00	0,00	24,81	0,11	26,93	0,10	38,30	0,13
Correio e telecomunicações	831,30	5,43	2.564,96	11,02	7.797,13	28,29	10.896,79	36,47
Intermediação financeira	1.596,20	10,43	5.916,48	25,42	1.676,89	6,08	6.352,21	21,26
Seguros e previdência privada	191,00	1,25	45,92	0,20	63,63	0,23	13,87	0,05
Ativs. auxils. da interm. financeira	60,00	0,39	476,76	2,05	534,49	1,94	32,16	0,11
Atividades imobiliárias	40,40	0,26	25,72	0,11	83,61	0,30	20,88	0,07
Aluguel veics. máqs. equips. e objetos	35,20	0,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ativs. de informática e conexas	124,70	0,81	353,17	1,52	85,89	0,31	1.121,48	3,75
Pesquisa e desenvolvimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serviços prestados a empresas	5.350,80	34,95	6.217,48	26,72	3.327,00	12,07	814,72	2,73
Educação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saúde e serviços sociais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Limp. urbana e esgoto e ativs. conexas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34,00	0,11
Atividades associativas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,04	0,08
Ativs. recreats. culturais e desportivas	29,10	0,19	0,00	0,00	233,26	0,85	54,47	0,18
Serviços pessoais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Organismos internacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	15.311,10	100,00	23.270,76	100,00	27.564,39	100,00	29.876,38	100,00
Ingressos abaixo de US\$ 10 milhões por empresa	2.567,90		3.075,20		3.670,61		3.454,63	
Total Geral dos ingressos	17.879,00		26.346,00		31.235,00		33.331,01	

Fonte: Banco Central do Brasil

* Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.

** Inclui conversões para investimentos diretos.

5 *Comparação de resultados: os casos brasileiro e argentino*

5.1 Introdução

Como estudado nos capítulos anteriores, o forte aumento dos fluxos mundiais de investimento direto estrangeiro constitui um dos aspectos centrais do fenômeno da globalização. Embora esses fluxos tenham mais que quadruplicado nos anos 90, o destino dos mesmos continua concentrado nos países avançados da Europa e América do Norte e em alguns países em desenvolvimento (PEDs), dentre os quais se incluem Brasil e Argentina (respectivamente segundo e quinto maiores receptores de IDE entre os PEDs, em 1998).

O aumento desses fluxos teve como consequência o aumento significativo da presença das empresas transnacionais (ETs) nos respectivos mercados domésticos e representou um aporte fundamental para o êxito das reformas estruturais, adotadas por ambos países durante os anos 90, tanto por sua contribuição para o financiamento do balanço de pagamentos como por sua capacidade de promover a modernização tecnológica e a melhora da competitividade das economias brasileira e argentina. De fato, as ETs são os agentes mais dinâmicos nas respectivas economias domésticas, as quais se encontram entre as mais 'transnacionalizadas' do mundo.

As reformas estruturais adotadas durante os anos 90 pela maioria dos países da América Latina (estabilização da moeda, privatizações, abertura comercial e desregulamentação financeira), que objetivavam a estabilidade dos preços e o estabelecimento de condições favoráveis ao crescimento liderado pela iniciativa privada, podem ser consideradas, portanto, 'pró-mercado' e modificaram drasticamente as 'regras do jogo' vigentes nessas economias durante décadas. As condições internacionais também se alteraram significativamente, sendo que a intensificação da internacionalização produtiva foi impulsionada pela sobrelíquidez existente nos principais países desenvolvidos do mundo. O surgimento de blocos regionais, como o MERCOSUL e a União Européia também foram significativos para o grande crescimento dos fluxos de IDE dentre as diversas regiões do mundo.

Durante os anos 50 e 60, ambos países se engajaram no processo de industrialização pelo 'árido' caminho da substituição de importações (ISI). Nessa etapa,

também o IDE representou um importante papel, ainda que muito diferente do observado no recente *boom* dos anos 90. Nesse primeiro período, o capital estrangeiro tinha a função produzir manufaturados voltados para o mercado interno e complementar os maciços investimentos estatais nos setores de infra-estrutura (como energia e transportes), que não existiram no período recente, quando o observado foi um intenso processo de privatização das empresas públicas.

Durante a ISI, as ETs eram forçadas a realizarem inversões mais volumosas devido à legislação que estimulava a integração vertical. Por outro lado, a forte proteção ao mercado interno existente na época possibilitava altas taxas de lucratividade e o grande potencial de crescimento do mercado interno eram grandes estímulos para as ETs 'saltarem' barreiras protecionistas e se instalarem nos mercados domésticos, ainda que o ambiente não estimulasse o progresso técnico e a busca de eficiência. No período recente, com a intensificação da globalização, principalmente com a abertura comercial realizada por Brasil e Argentina, expondo a economia doméstica à concorrência externa, novas tendências surgiram, como a desverticalização da produção (*outsourcing*) com a racionalização do processo produtivo, devido ao novo ambiente que acabou com a reserva de mercado e com elevadas taxas de rentabilidade das empresas já instaladas. Novos competidores se instalaram nos mercados nacionais e a legislação foi modificada, liberando as remessas de lucros e dividendos para os países de origem das ETs. Apesar de tudo isso, a motivação principal dos investidores internacionais não se alterou, isto é, a estratégia das ETs que apostam no Brasil e na Argentina continua sendo *market seeking*, dado o potencial de crescimento dos mercados internos, ampliado com a concretização do MERCOSUL.

Uma outra distinção com relação ao período da ISI é que naquela época a maioria das inversões se concentrava no setor manufatureiro, enquanto que nos anos 90 os serviços têm um papel muito mais destacado. Do mesmo modo, durante o período anterior o IDE se materializava fundamentalmente sob a forma *greenfield* (investimentos que representam ampliação da capacidade produtiva de um país), no *boom* recente predominam as inversões associadas à compra de empresas existentes, incluindo a privatização de empresas públicas (intenso processo de fusão e aquisição, tendência verificada globalmente e de modo intenso nos anos 90).

A literatura recente da escola tradicional aponta diversos benefícios que o IDE e a forte presença de ETs poderiam trazer para um país em termos de desenvolvimento e crescimento econômico. Tais contribuições poderiam ser expressas em duas frentes: i)

macroeconômicas (pelo financiamento devido ao caráter pouco volátil dos investimentos diretos em relação aos investimentos de carteira; pela melhora da produtividade e da eficiência na dotação dos recursos; e pelo incremento no estoque de capital nos países receptores); ii) microeconômicos (pela introdução no país receptor de novas tecnologias, mais próximas à fronteira internacional, tanto de produto como de processo; *spillovers* positivos – pela via da captação de recursos humanos, pela transferência de tecnologias, práticas organizacionais, *capabilities* e pela introdução de maior concorrência nos mercados domésticos – que deveriam se traduzir em uma maior produtividade das firmas de capital nacional; acesso a mercados externos; e efeito *crowding-in* – o IDE induziria as firmas nacionais a realizar novas inversões para se defender e competir em condições adequadas, dado o novo ambiente) (Chudnovsky, 2001).

Adiantando algumas conclusões deste capítulo, a evidência empírica tem demonstrado que apenas parte desses impactos positivos propiciados pelo recente *boom* são verificados, mesmo para países como Argentina e Brasil, que são privilegiados pois fazem parte do pequeno grupo de PEDs que recebem abundantes fluxos de IDE por diversos motivos, sendo que os ditos fluxos também têm trazido relevantes custos em diferentes áreas. Essas deficiências são particularmente observáveis no aspecto microeconômico, sendo que as ETs parece mas grandes ‘ganhadoras’ no novo ambiente, perante as, cada vez mais raras, firmas nacionais. Neste contexto, a intenção desse trabalho é analisar os diversos aspectos dos casos argentino e brasileiro nos anos 90, chegando a conclusões que permitam sugerir algumas recomendações de política que tendem a aumentar os benefícios e reduzir os custos decorrentes da extensa presença de empresas transnacionais nas economias domésticas.

Este capítulo tem por objetivo comparar todo o estudo realizado nos capítulos anteriores sobre o caso brasileiro no que se refere aos investimentos diretos estrangeiros com o ocorrido na Argentina durante os anos 90, dado que este país também representa um atrativo destino para tais recursos. A seguir serão expostos os dados mais relevantes e as tendências básicas sobre os fluxos verificados durante os anos 90 nos dois países. Em sequência, serão comparadas as estratégias adotadas pelas ETs nas duas economias e será enfatizado o papel do MERCOSUL no desempenho regional no que tange à atração de inversões estrangeiras diretas, assim como serão expostas algumas consequências da forte presença das ETs na região. Por último estão as conclusões a que chegou este trabalho, enfatizando os impactos positivos e negativos do IDE, junto

com as sugestões de política a serem adotadas para melhor desempenho econômico dos países em estudo.

5.2 A evolução do IDE nos anos 90: as principais tendências

Antes de expor as características básicas do *boom* de IDE nos principais países do MERCOSUL, deve ser feita mais uma breve caracterização da evolução das economias de Brasil e Argentina nos anos 90.

Ao fim da década de noventa pode-se afirmar, ao analisarmos a Tabela 5.1 na página seguinte, que fornece os principais dados macroeconômicos dos países em questão, que i) as economias domésticas são mais estáveis e dinâmicas que nos anos 80; ii) as taxas de investimento não cresceram, chegando até mesmo a cair no caso brasileiro; iii) o desemprego não diminuiu, sendo que na Argentina o nível se elevou; iv) com a abertura comercial, as importações tendem a crescer muito mais do que as exportações; e v) neste contexto tendem a se agravar as condições de desequilíbrio dos balanços comercial e de pagamentos, aumentando o peso do déficit em conta corrente, *vis-a-vis* o PIB (Chudnovsky, 2001).

Essas tendências, como já mencionado, se encontram em um contexto onde foram adotados severos planos de estabilização e foram introduzidos programas de reformas estruturais 'pró-mercado', estando estes baseados no aprofundamento da abertura comercial unilateral, na privatização de empresas públicas e na desregulamentação de diversas atividades econômicas. Os avanços nessa direção foram adotados antes na Argentina, mas ao longo da década o processo brasileiro foi aproximando-se do caso argentino¹¹. Em ambos os casos foi desmantelado o regime regulatório vigente durante a ISI, criando-se um novo contexto de regras do jogo, onde o grau de concorrência é substancialmente mais elevado que no passado enquanto o papel do Estado é bem menor do que no período anterior.

Neste contexto, nos anos 90 observou-se um significativo aumento dos fluxos de IDE recebidos pelos dois principais integrantes do MERCOSUL, sendo que este parece ter sido responsável direto por relativa parte das inversões realizadas no período.

¹¹ Por exemplo, a estabilização da moeda Argentina, realizada através da adoção do sistema de *currency board*, foi iniciada em 1991, enquanto o Plano Real, que estabilizava os preços no mercado brasileiro, só foi adotado em meados de 1994.

No Brasil, os fluxos cresceram rapidamente a partir de 1994, sendo que em 1999 o montante que ingressou na economia doméstica ultrapassou os US\$ 30 bilhões. Na Argentina, por sua vez, grandes fluxos ingressaram logo no início da década como resultado de privatizações realizadas no período, mas também o ano de 1999 representou o recorde de ingressos, quando verificou-se um influxo de mais de US\$ 23 bi, devido principalmente à compra do controle acionário majoritário da ex-estatal YPF pela Repsol. O Gráfico 1 ilustra os ingressos de IDE nos dois países nos anos 90, valendo ressaltar que assim que o Brasil realizou as reformas que a Argentina já havia realizado, grandes fluxos foram atraídos, mostrando o potencial de crescimento do mercado doméstico.

Tabela 5.1**A evolução das economias Argentina e brasileira, 1981-1999 (médias anuais)**

	Ano	Argentina	Brasil
PIB	1998	368.500	1.021.400
PIB <i>per capita</i>	1998	10.200	8.180
Crescimento real do PIB (%)	1981-1990	-0,7	1,3
	1991-1999	4,7	2,3
Crescimento do PIB <i>per capita</i> (%)	1981-1990	-2,1	-0,7
	1991-1999	3,3	1,0
Taxa de inflação (%)*	1981-1990	924,9	834,2
	1991-1999	12,7	565,5
Desemprego (%)	1981-1990	5,9	5,2
	1991-1999	12,4	5,8
IBIF/PIB (%)	1981-1990	17,9	23,0
	1991-1999	19,1	20,6
Exportações (US\$ mi)	1981-1990	8.537	28.610
	1991-1999	19.451	44.204
Importações (US\$ mi)	1981-1990	4.728	18.682
	1991-1999	20.055	41.099
Exportações/PIB (%)	1981-1990	6,4	9,8
	1991-1999	8,9	7,4
Importações/PIB (%)	1981-1990	4,2	6,2
	1991-1999	10,4	6,5
Saldo Comercial (US\$ mi)	1981-1990	3.809	9.947
	1991-1999	-604	3.105
Saldo da Conta Corrente (US\$ mi)	1981-1990	-1.837	-4.059
	1991-1999	-8370	-14.064
Saldo da Conta Corrente/PIB (%)	1981-1990	-1,8	-1,8
	1991-1999	-3,1	-1,9

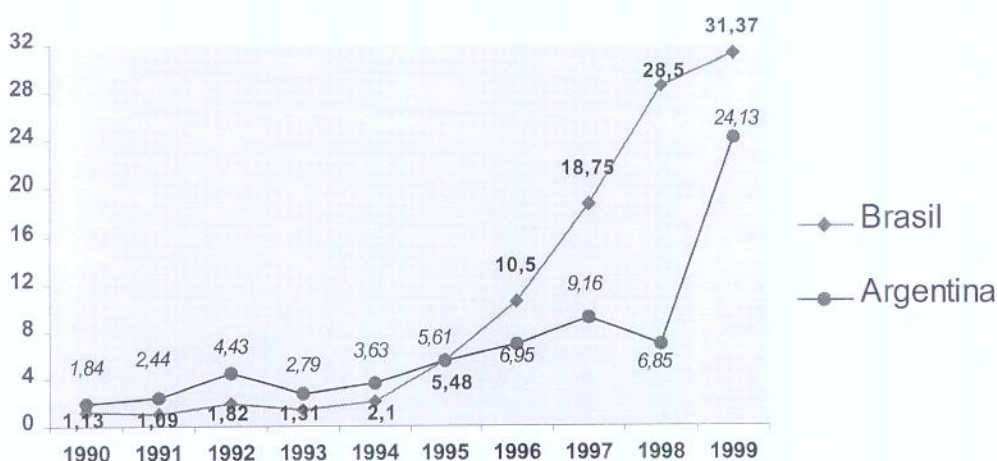
* Média anual das variações do índice de preços ao consumidor.

** A média anual para o período 91-94 foi de 1260,8% e para o período 95-99 de 9,2%.

Fonte: Chudnovsky, 2001.

Gráfico 5.1

Evolução do IDE no Brasil e na Argentina nos anos 90, em US\$ bilhões



Fonte: DEPEC – BACEN (Brasil) e DNCI – MEyOSP (Argentina)

Elaboração: própria

A participação do investimento direto estrangeiro cresceu bastante em importantes indicadores econômicos em ambos os países, tais como formação bruta de capital fixo (FBKF) e o produto interno bruto (PIB). A Tabela 2 mostra a importância que os fluxos de IDE têm tido na formação bruta de capital fixo desses países, ainda que vale ressaltar que as taxas de investimento totais dos países não se elevaram, pelo contrário, no caso brasileiro esta se reduziu nos últimos dez anos. A este fato deve-se relacionar as privatizações das empresas públicas que marcaram praticamente a extinção de investimentos públicos, que durante a ISI foram o principal motor do crescimento desses dois países. Outro ponto relevante com relação aos dados da Tabela 5.2 é a elevada importância da participação do IDE na formação bruta de capital fixo em relação aos países desenvolvidos, onde a percentagem chegou a 3,7 entre 1990-1994 e 6,6 entre 1995-1999, evidenciando a não dependência desses países do capital externo, assim como existe no mundo em desenvolvimento.

Como já mencionado, um dos grandes atrativos para os fluxos de IDE de Brasil e Argentina foram os programas de privatização postos em prática durante o período em estudo. Na Argentina, entre 1990 e 1992, 67,5% dos fluxos ingressantes correspondiam a operações de privatização. Essa proporção foi caindo ao longo da década, passando para menos de 11% entre 1994 e 1996, voltando a subir levemente entre 1997 e 1999 (13,5% do total do IDE) (Chudnovsky, 2001).

Tabela 5.2

IDE nas economias argentina e brasileira em percentagem da FBKF e do PIB, 1990-1999
(US\$ bi e %)

		1990/91	1992/93	1994/96	1997/99
IDE total (US\$ bilhões) - médias anuais	Brasil	1,1	1,6	6,0	26,2
	Argentina	nd	3,6	5,1	13,0
IDE/FBKF	Brasil	1,4	2,1	4,6	20,7
	Argentina	nd	9,1	10,5	23,1
IDE/PIB	Brasil	0,2	0,3	0,8	3,6
	Argentina	nd	1,6	1,9	4,5

Fonte: IPEA e DNCI

No Brasil, as privatizações se intensificaram na segunda metade da década, atingindo seu ápice em 1998, com a venda da Embratel, acabando com o monopólio no setor de telecomunicações, e, em 1999 com a concessão do setor elétrico. Mesmo assim, devido aos elevados ingressos verificados no período, a participação do capital destinado à compra de empresas públicas nunca ultrapassou os 30%.

As privatizações podem ser encaixadas dentro de um processo maior e mais global que se intensificou nos anos 90: as fusões e aquisições (F&A). Tanto na Argentina quanto no Brasil esta passou a ser a forma predominante de IDE, chegando a representar 85% dos ingressos na economia brasileira em 1998. Na Argentina, os 'cambio de manos' de empresas privadas e públicas representaram em torno de 58% das inversões entre 1992 e 1999 (WIR, 1999). Adiantando uma questão discutida mais para frente no trabalho, a grande onda de F&A resultou em grande desnacionalização das indústrias domésticas e não gerou sistemas endógenos de inovação, aumentando a vulnerabilidade e a dependência externa dos países.

Outra característica particular dos fluxos de investimento externo direto nos anos 90 que deve ser enfatizado é a predominância do setor de serviços na absorção de capitais em relação a indústria de modo geral, fato este que pode ser explicado em certa medida pelo processo de privatização de certos setores de serviços como telecomunicações, energia elétrica, etc.. Na Argentina, pouco mais de 30% das inversões se destinaram ao setor manufatureiro entre 1992 e 1998. Porém, entre 1994 e 1996 a indústria recebeu significativos investimentos, principalmente os setores químico, plásticos, alimentos e bebidas, tabaco e automotriz e outros equipamentos de transporte, setor este que recebeu uma política setorial específica para atrair inversões e que será mais discutida a seguir (Chudnovsky, 2001).

No Brasil, entre 1996 e 1999, quando os ingressos de IDE foram significativamente altos, menos de 20% se destinou à indústria. Embora a participação relativa tenha se reduzido extremamente quando comparado aos seus níveis históricos, os setores químico, alimentos e bebidas e a indústria automobilística continuam sendo os grandes receptores de inversões externas no setor secundário. Vale destacar o grande crescimento dos setores de equipamentos eletrônicos, de informática e de telecomunicações (BNDES, 2000).

O fato de a indústria estar atraindo menos investimentos do que no passado reflete a perda da condição de agente dinamizador da estrutura econômica nos países em estudo, ainda que a predominância do setor de serviços possa ser observada em nível mundial. As reformas estruturais realizadas por estes países diminuíram o risco de investimentos no setor terciário, tornando-os mais atrativos devido ao mercado pouco racionalizado e competitivo.

No que se refere aos países de origem do IDE, em ambos os países predominam amplamente as inversões extra-regionais, sendo os Estados Unidos o principal país investidor. O continente europeu, em seu conjunto, é responsável por mais de 40% dos investimentos em ambos os países, sendo que Espanha e Portugal vêm ganhando importância como investidores, ultrapassando até mesmo tradicionais inversores, como Alemanha e Reino Unido. Diferenças entre a presença de ETs na Argentina e no Brasil pode ser dita pela força de IDE japonês no Brasil e chileno na Argentina. Nesse sentido, uma característica mais fortemente observada na Argentina é que alguns de seus principais investidores não se encontram na fronteira tecno-produzida a nível internacional (Chudnovsky, 2001).

Tanto no Brasil quanto na Argentina verifica-se uma significativa participação de inversões com origem em paraísos fiscais – por exemplo, ilhas Cayman – e tal fato explica-se porque as informações relacionadas consideram o país remetente dos recursos e não o país sede da *holding*, do acionista majoritário do investidor, etc.

Portanto, como pode ser observado, de um modo geral, as características dos fluxos de IDE destinados a Argentina e Brasil nos anos 90 se assemelham em diversos aspectos, fato este explicado pelas proximidades das reformas estruturais adotadas ao longo da década, ainda que em períodos diferentes. Neste sentido, podemos adiantar que, devido às semelhanças históricas no que se refere à industrialização dos países (ISI) e o mesmo caminho percorrido, os benefícios e as dificuldades resultantes do recente *boom* de investimento direto estrangeiro são muito parecidas.

5.3 O avanço das ETs e suas principais consequências

Como resultado lógico dos ingressos massivos de IDE nas economias da região, a presença das ETs elevou-se fortemente nos últimos anos. Essa presença pode ser medida em função da participação das mesmas nas vendas totais das respectivas economias domésticas. Se forem examinados outros indicadores econômicos, tais como valor agregado, inversões e emprego, também pode ser verificado o avanço das ETs sobre as economias receptoras. O Gráfico 5.2 ilustra exatamente esta evolução sobre a economia Argentina. Nos países em estudo, o nível de penetração das ETs se encontra entre os mais elevados na comparação internacional.

O avanço das ETs tem sido feito, como mencionado anteriormente, principalmente pela via da aquisição do controle majoritário dos negócios locais, sendo pouco freqüente a constituição de *joint ventures* ou 'alianças estratégicas' com empresas domésticas (estas alianças, segundo a literatura tradicional, poderiam ser veículos para a modernização e internacionalização das firmas locais). Outro reflexo deste fato é a pequena incidência de investimentos *greenfield*.

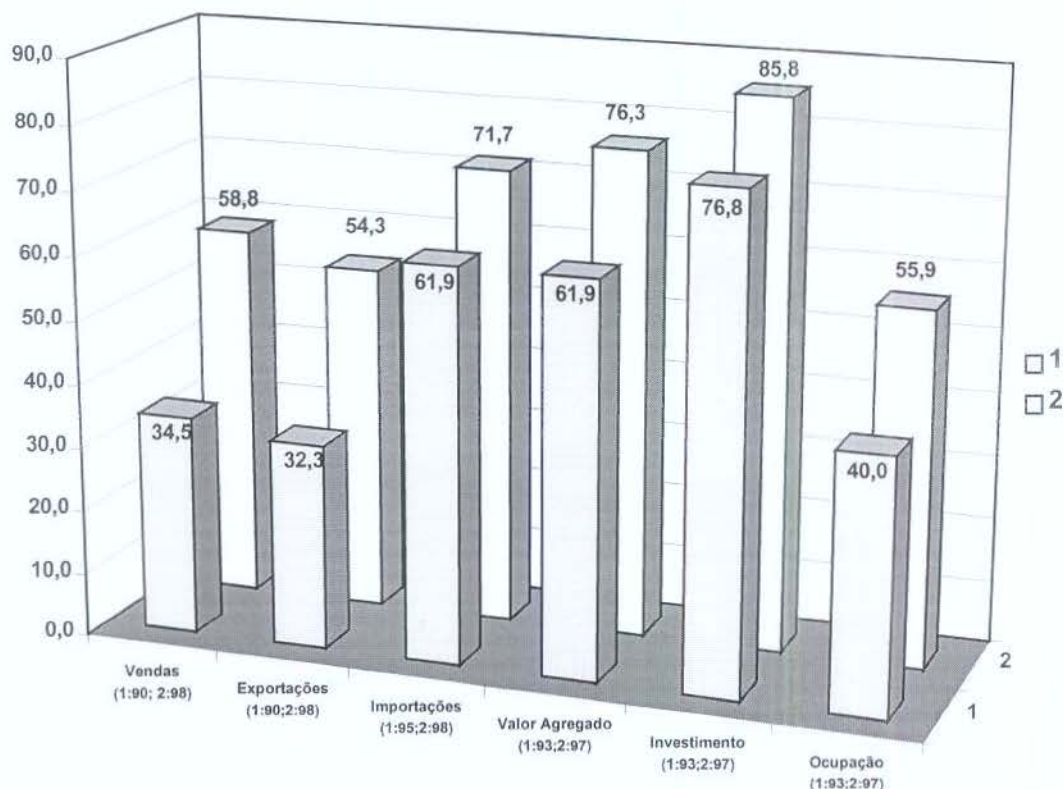
Neste ponto surge o questionamento sobre a falta de uma política 'pró-reestruturação' por parte dos governos nacionais, que poderia ter ajudado diversas firmas locais a sobreviver e se tornar capaz de competir no contexto mais competitivo dos anos 90. As firmas nacionais possuem maior propensão a exportar para países extra-zona que as filiais das ETs, evidenciando que as ETs estariam aproveitando em maior medida as vantagens derivadas da integração regional a partir do fato de que várias delas possuem presença tanto no Brasil quanto na Argentina.

AS ETs também têm incrementado seu peso nas respectivas estruturas de comércio exterior. As filiais possuem propensões a exportar e a importar maiores do que as firmas nacionais, mas como o mercado interno é o principal foco delas, as importações têm crescido mais rapidamente do que as exportações, o que tem causado estrangulamentos nos balanços comercial e de pagamentos dos dois países. No caso argentino, as filiais passaram a absorver um total de 54% das exportações em 1998, contra 34% em 1990, enquanto a participação nas importações passou de 62% para 72% no mesmo período. O mesmo pode ser observado no Brasil, onde a participação nas

exportações passou de 48 para 53% entre 1989 e 1997 e as importações de 53 para 63%.

Gráfico 5.2

Participação das ETS nas vendas, exportações, importações, valor agregado, investimento e ocupação na Argentina nos anos 90 (%)



Fonte: Chudnovsky, 2001

Uma parte importante do comércio das filiais das ETs assume características de intra-firma. Esse tipo de comércio é menos dependente de fatores conjunturais e deveria possibilitar maiores economias de especialização do que o comércio inter-firma, pois está vinculado a vantagens competitivas de cada localização. Embora seja difícil encontrar uma metodologia exata para mensurar o comércio intra-firma, estimativas indicam que cerca de um terço do comércio internacional é de caráter intra-firma.

Tanto no Brasil quanto na Argentina, as exportações intra-firma se destinam majoritariamente para filiais instaladas no MERCOSUL, enquanto que as importações são realizadas a partir dos países de origem das ETs ou de outras filiais localizadas 'extra-

zona'. Do mesmo modo, enquanto a maioria das exportações são constituídas por bens manufaturados simples, as importações são de produtos com maior valor agregado, o que evidencia a fraca inserção no cenário do comércio internacional dos países em estudo.

5.4 Os fatores de atração do IDE e as principais estratégias das ETs¹²

Com a intensificação do processo de globalização, criou-se a necessidade de se estar em presente em todos os mercados significativos, pois a concorrência também se generalizou. Este também é uma das explicações para o forte aumento do IDE na região do MERCOSUL. Esta região, juntamente com a China e outros países do sudeste asiático, respondem pela quase totalidade dos investimentos externos diretos recebidos pelos países em desenvolvimento.

A evidência disponível apóia claramente a hipótese, já aqui defendida, de que na Argentina e no Brasil os principais fatores de atração são o tamanho e o grau de dinamismo do mercado interno (*market seeking*). Se trata, portanto, do mesmo fator de atração que motivou o forte ingresso de IDE nos dois países durante a etapa da ISI, ainda que o cenário atual é muito diferente do vigente naquela época, prevalecendo atualmente economias abertas e total desregulamentação das operações de transferência de tecnologia. Em outras palavras, um grande número de ETs decidiram aproveitar suas vantagens de propriedade via 'internalização' (IDE), ao invés de limitar-se a servir os respectivos mercados domésticos mediante exportações a partir de suas matrizes ou de outras filiais da corporação.

A este fato pode-se argumentar que a maioria dos investimentos se dirigiram aos setores de serviços, nos quais a exploração do negócio em geral requer uma presença direta no mercado. Outras inversões requerem proximidade com os clientes, no sentido de atender às especificações da demanda local ou para ter flexibilidade no caso de ocorrerem variações na demanda.

No que tange ao potencial dos mercados domésticos, o 'Plan de Convertibilidad', adotado na Argentina em 1991, e o Plano Real, adotado no Brasil em 1994, impulsionaram um forte aumento na demanda interna e propiciaram um certo

¹² A metodologia adotada nesta seção corresponde ao 'paradigma eclético' de John Dunning (1988), segundo o qual a literatura tradicional se apóia para explicar as estratégias das ETs na produção fora de seu país de origem. Maiores detalhes sobre cada uma das estratégias podem ser encontrados no Capítulo 1 deste trabalho.

dinamismo econômico nos países ao longo da década. Vale ressaltar que esse desempenho tem sido errático, sendo interrompido por crises internacionais (México-1994, Ásia-1997 e Rússia-1998), evidenciando a instabilidade do novo ambiente do sistema capitalista. O Brasil, no início de 1999 precisou abdicar do sistema de taxas de câmbio semi-fixas e realizar uma significativa desvalorização da moeda nacional, enquanto a Argentina, ao decidir permanecer com o sistema de âncora cambial, ingressou em um processo recessivo do qual ainda não conseguiu sair.

Devido à grande predominância das estratégias do tipo *market seeking*, resulta conveniente explorar mais detalhadamente a mesma. Em estudos realizados por Daniel Chudnovsky e Andrés López na Argentina e por Mariano Laplane e Fernando Sarti no Brasil, foram separadas empresas que visam explorar o mercado interno segundo suas propensões a exportar. Foram criadas três classes: *market seeking* puro, *market seeking* com baixa orientação exportadora e *market seeking* com moderada propensão exportadora. A Tabela 5.3 fornece os principais resultados do estudo das ETs que exploram os mercados domésticos dos dois países em estudo.

As estratégias de *market seeking* puro se concentram nos setores de serviços em geral. A evidência disponível indica que neste grupo de filiais predominam as modalidades *stand alone*, sem que detecte estratégias relevantes de integração e/ou especialização inter-filiais (tanto intra quanto extra-regional), ao menos ao nível de comércio de bens.

Os setores que predominam as estratégias de *market seeking* com baixa orientação exportadora, tanto na Argentina quanto no Brasil são os de equipamentos de informática e de telecomunicações, assim como o de minerais não metálicos. Por sua vez, os de moderada orientação exportadora são plástico e automotriz. As diferenças encontradas são nos setores de alimentos e bebidas e tabaco, que são atividades moderadamente exportadoras no Brasil e pouco exportadoras na Argentina. A situação inversa se dá nos setores têxtil e aparelhos elétricos (com baixa orientação exportadora no Brasil e moderada na Argentina (Chudnovsky, 2001).

Apesar das diferenças acima explicitadas, existem características comuns que unem todas as atividades das ETs que exploram os mercados domésticos. De um modo geral, todas as ETs dessa estratégia operam com déficits comerciais e se integram de modo assimétrico tanto com o mercado internacional quanto ao resto da corporação, sendo que predominam fortes integrações no que se refere às importações e muito débil pelo lado das exportações, que possuem uma forte concentração no MERCOSUL. De

modo particular no caso brasileiro, algumas ETs com moderada orientação exportadora têm alcançado um relativo grau de competitividade que lhes permite realizar níveis de exportação extra-zona significativos (menor assimetria).

Tabela 5.3

As estratégias das ETs no Brasil e na Argentina* (%)

País	Item	<i>Resource seeking</i>	<i>Market seeking puro</i>	<i>Market seeking com baixa orientação exportadora</i>	<i>Market seeking com moderada orientação</i>	Total
Argentina 1997	% vendas/ total vendas ET**	12,2	38,1	23,4	25,8	100,0
	coeficiente de X***	71,8	0,8	6,7	18,9	15,0
	coeficiente de M****	2,1	16,2	16,6	29,0	16,8
	coef. de X MERCOSUL*****	22,5	12,6	62,0	59,8	80,6
	coef. de X extra-MERCOSUL*****	59,2	0,7	2,3	6,1	9,3
	coef. de M MERCOSUL****	8,0	11,0	27,7	19,9	19,5
Brasil 1998	% vendas/ total vendas ET**	1,6	20,1	28,7	32,8	100,0
	coeficiente de X***	48,3	2,5	3,9	13,1	9,2
	coeficiente de M****	4,7	0,5	13,9	10,0	9,0
	coef. de X MERCOSUL*****	7,6	28,5	32,6	27,0	26,1
	coef. de X extra-MERCOSUL*****	44,6	1,8	2,6	9,5	6,6
	coef. de M MERCOSUL****	1,2	15,3	4,3	21,4	14,4

* As respectivas mostras sobre as quais se baseiam os dados apresentados na tabela incluem as ETs que pertencem ao grupo das 1000 e 500 maiores firmas segundo vendas na Argentina e no Brasil, respectivamente.

** Participação das vendas de cada agrupamento nas vendas totais das ETs.

*** Exportações (importações) totais sobre vendas totais.

**** Exportações (importações) para (do) MERCOSUL sobre exportações (importações) totais.

***** Exportações extra-MERCOSUL sobre vendas totais.

Fonte: Chudnovsky & López (2000) e Laplane *et al.* (2000).

Ainda no Brasil, com a desvalorização do Real no início de 1999, surgiram tendências de utilização do país como 'plataforma de exportações' e inversões que procuravam elevar o índice de nacionalização da produção doméstica (substituição de importações). Alguns setores, como o de produtos veterinários e farmacêuticos e o de equipamentos de telecomunicações adotaram tais medidas mais enfaticamente, ainda que grandes mudanças nas situações dos balanços comercial e de pagamentos não foram verificadas, prevalecendo saldos negativos.

Na Argentina, investimentos *resource seeking* possuem relevância maior do que no Brasil, principalmente em setores produtores de *commodities* agropecuários, petróleo e minério. A este fato alia-se políticas setoriais específicas vigentes no país (principalmente nos setores minerais e florestal). Estas inversões são benéficas por possuírem grande viés exportador, sendo as únicas superavitárias e com as exportações destinadas a países fora do MERCOSUL. Em nenhum dos dois países, porém, as

inversões parecem ser atraídas pela possibilidade de se aproveitar baixos salários e pela abundância da mão-de-obra (Chudnovsky, 2001).

Os investidores estrangeiros também têm se preocupado (em virtude do desenvolvimento econômico, da liberalização comercial ou pela emergência de novos competidores) em aumentarem a produtividade de suas filiais, realizando inversões *efficiency seeking* juntamente com aqueles que buscam explorar os mercados domésticos, a fim de racionalizar a produção para explorar economias de especialização. Essas ações no sentido de buscar maior eficiência podem ser confirmadas ao examinar as correntes de comércio das ETs (analisadas na seção anterior), evidenciando a presença crescente de estratégias de especialização do tipo *efficiency seeking*.

No que tange ao aumento da eficiência e da racionalização, alguns 'fatos estilizados' podem ser observados tanto no Brasil quanto na Argentina: i) viés de funções de produção menos trabalho-intensivas; ii) forte desverticalização da produção interna originada na substituição de valor agregado doméstico por maiores conteúdos de origem externa; iii) maior especialização das firmas locais, via redução do *mix* de produtos e complementação com oferta importada; iv) crescente externalização de atividades de serviços auxiliares (*outsourcing*); v) introdução de inovações organizacionais que tem elevado notavelmente a produtividade da indústria, mas gera um nível maior de heterogeneidade setorial. Cabe ressaltar que todas essas ações 'pró-eficiência' buscam obter economias de escala e de especialização intra-corporação, em particular dentro do MERCOSUL (Chudnovsky, 2001).

As fusões e aquisições, segundo o 'paradigma eclético' de John Dunning (1988), se encaixam nas inversões que buscam explorar ativos estratégicos (*strategic asset seeking*), tais como o nome ou a posição no mercado da empresa adquirida, sendo que estes têm parecido pesar muito mais do que o nível de equipamento e as capacidades tecnológicas como determinantes das inversões. Exceções a esta regra podem ser observadas no Brasil, onde algumas empresas nacionais do setor de autopeças haviam avançado significativamente em sua trajetória de aprendizagem tecnológica e haviam também desenvolvido processos importantes de internacionalização produtiva, via exportações.

Finalmente, a formação do MERCOSUL aparece como um elemento de forte peso na atração de capitais externos de longo prazo, ainda que, evidentemente, este não um fator de influência decisiva para o IDE em áreas como a de serviços em geral. A formação do bloco regional possibilitou que as ETs adotassem mais intensivamente a

estratégia de globalização/regionalização, descrita por Chesnais (1996), na qual as filiais seriam cada vez mais especializadas e o comércio internacional seria cada vez mais intenso (filiais globalizadas).

De fato, considerando o amplo grau de liberalização do comércio intra-zona, a possibilidade de exportar ao MERCOSUL é uma derivação natural da presença nos mercados nacionais de Brasil e Argentina. O papel do bloco regional tem sido particularmente importante na indústria automotriz, sendo que foram criados Regimes Automotivos nos dois países, com a finalidade de proteger a produção doméstica.

Do ponto de vista da atração de investimentos, tais regimes foram exitosos, sendo que diversas novas montadoras se instalaram na região ao longo da década, que incorporaram a tecnologia de produto 'estado da arte' e as correspondentes melhoras de processo. Porém, aspectos negativos inerentes aos regimes também devem ser levados em conta, tais como: i) é permitida a entrada excessiva, podendo chegar a uma situação de sobrecapacidade estrutural e/ou que dificulte o alcance das economias de escala necessárias para poder competir a nível internacional; ii) a grande concorrência entre Brasil e Argentina na luta pela atração de novas inversões, que acabou resultando em uma verdadeira 'guerra fiscal' entre estados brasileiros e províncias argentinas. Em março de 2000, Argentina e Brasil o regime automotivo comum para o MERCOSUL, que entrará em vigor até 31 de dezembro de 2005. Para este acordo, terão que ser outorgados os novos incentivos dados para o setor (Chudnovsky, 2001).

Portanto, conforme verificado nesta seção, predominam, em ambos países, as estratégias de exploração do mercado interno, sendo que o MERCOSUL tem sido considerado uma extensão dos próprios mercados domésticos, dado que a maioria das exportações das ETs se destina ao bloco regional. Por outro lado, em um contexto de economias mais abertas ao comércio internacional, as estratégias *market seeking* devem incluir ações de racionalização, dirigidas a melhorar a produtividade e a qualidade dos produtos e processos realizados a nível local (*efficiency seeking*). Na Argentina, o peso de inversões que buscam explorar dotações naturais do país ainda é significativo, principalmente devido a políticas setoriais de atração de IDE. As formas de atração de investimentos serão estudadas na seção a seguir.

5.5 Formas de atração de IDE

A absorção de grandes fluxos de investimento tem se convertido, pela maior parte dos países em desenvolvimento, em um dos principais objetivos da política econômica, tanto por seus efeitos macro como micro econômicos. Nesse sentido, parece óbvio destacar a existência de uma competição entre os governos nacionais para a atração de tais fluxos.

Segundo a Oman (1999), pode-se distinguir dois tipos de competição por IDE: i) *via regras (rules-based)*: este tipo de concorrência pode ser feito através de muitos tipos diferentes de medidas, como por exemplo a consolidação da estabilidade econômica e política, a formação de tratados de integração regional, a privatização de empresas públicas, etc.; ii) *via incentivos (incentives-based)*: esta forma inclui essencialmente os incentivos financeiros (créditos subsidiados, empréstimos garantidos, etc.), fiscais (isenção no pagamento de impostos, nas taxas de importação, etc.) e indiretos (fornecimento de terrenos, de infra-estrutura, acesso preferencial a compras do governo, etc.). Alguns países chegam a oferecer 'pacotes de incentivos', combinando vários na busca de maiores investimentos e recursos externos para o financiamento da economia doméstica.

De um modo geral, a competição *rules-based* parece gerar resultados mais virtuosos, porque se baseiam em política cujos objetivos beneficiam não só os investidores estrangeiros mas a economia como um todo. Já a via de incentivos parece ter uma influência limitada nas decisões de investimento das ETs, a não ser em casos onde os determinantes 'fundamentais' são relativamente similares para várias regiões¹³.

Nos casos de Argentina e Brasil pode-se verificar importantes diferenças no que tange à competição para atrair capitais externos de longo prazo. Na Argentina, apostou-se na competição *rules-based* por IDE, baseada na estabilidade das regras do jogo, na garantia dos direitos de propriedade dos investidores estrangeiros, em um ambiente geral favorável para as inversões privadas (condições iguais para firmas locais e estrangeiras), assim como na estabilidade e no dinamismo da economia local. Nesse sentido, as reformas estruturais 'pró-mercado', ao facilitar o comércio intra-firma e a especialização inter-filiais, foram significativos nessa competição via regras, assim como as privatizações (embora essas últimas também possuam aspectos *incentives-based*, na

¹³ A respeito dos determinantes 'fundamentais' rever o Capítulo 1, onde é detalhada a Teoria da Internacionalização da Produção.

medida que fornece relativa reserva de mercado e permite a capitalização das dívidas existentes) (Chudnovsky, 2001).

Embora tenham predominado a política de atração via regras, os incentivos específicos não estiveram ausentes. Como mencionado anteriormente, políticas setoriais de destaque foram realizadas nos setores automotivo, florestal e de mineral. A competição via incentivos intensificou-se na Argentina a partir de 1997, após a criação do Regime Automotivo no Brasil, e em 1999, com a desvalorização da moeda brasileira, que alterou fortemente as condições de concorrência entre os produtos argentinos e de seu vizinho e que registrou um significativo movimento de inversões da Argentina para o Brasil (Chudnovsky, 2001).

Assim como na Argentina, no Brasil a concorrência *rules-based* também teve destaque na medida em que foram realizadas grandes reformas estruturais na economia doméstica durante os anos 90. Porém, ao contrário do caso argentino, as políticas de atração de IDE via incentivos tiveram destacado papel na economia brasileira. As instâncias subnacionais de governo (estaduais e municipais) criaram uma ampla e intensa rede de incentivos fiscais e indiretos fornecidos a investidores estrangeiros. O custo fiscal dos incentivos concedidos, em nível federal, parece não ter sido significativo do ponto de vista macroeconômico, mas o fato de serem muito concentrados setorialmente e no tempo os tornaram muito importantes para os investidores. O impacto para estados e municípios parece ter sido maior, embora grande parte dos custos tenha sido diluída na forma de renúncia sobre arrecadação potencial ao longo do tempo.

Segundo Veiga (1999), os pacotes de investimento oferecidos variam de acordo com o investimento que se pretende atrair, mas incluem sempre incentivos fiscais e financeiros para o investimento e a construção de equipamentos 'dedicados' de infraestrutura.

Para finalizar, cabe ressaltar que os incentivos às inversões estrangeiras implementadas tanto na Argentina quanto no Brasil não tem resultado, em quase nenhum caso, na possibilidade de que, afora as inversões em si mesmas, os países possam beneficiar-se de forma intensa de externalidades ou *spillovers* positivos pela via da realização de atividades inovadoras, da capacitação dos recursos humanos, no desenvolvimento de fornecedores, etc. por parte das filiais das ETs instaladas na região.

5.6 Os impactos do IDE

Nesta seção serão analisados os impactos do recente *boom* de investimentos diretos estrangeiros no Brasil e na Argentina, sob a ótica da formação de capital, dos balanços comercial e de pagamentos, assim como um estudo mais detalhado sobre a composição e o destino das exportações de ambos países.

Como anteriormente descrito e conforme a evidência disponível nos sites dos respectivos Bancos Centrais, o aumento dos fluxos de IDE não tem se refletido em uma aceleração do ritmo de formação de capital. Embora tenham aumentado as participações relativas IDE/FBKF e IDE/PIB (Tabela 5.2), não se observa uma tendência de aumento das respectivas taxas de investimento. A este fato deve-se relacionar a grande diminuição das inversões públicas, como resultado da privatização, e que diversos fabricantes locais de máquinas e equipamentos perderam espaço frente à produção importada. Um resultado importante desse processo é a perda de densidade das cadeias produtivas domésticas, que pode ser encarada como uma regressão produtiva verificada ao longo dos anos 90, resultante do processo de liberalização comercial.

De modo mais geral, o escasso efeito do IDE sobre a taxa de investimento encontra explicação na referida forte incidência das F&A sobre os fluxos absorvidos pela região. Embora as empresas adquiridas, após a aquisição, receberam investimentos mais ou menos significativos para reestruturação das atividades, evidentemente os montantes foram bem mais reduzidos que seriam investimentos *greenfield* (Chudnovsky, 2001).

Outro fato importante verificado na região foi um importante efeito *crowding out*, onde as inversões das ETs inibiu novos investimentos de empresas nacionais, ao contrário do observado no sudeste asiático, onde verificou-se forte efeito *crowding in*.

No que se refere aos impactos sobre o balanço comercial dos países em estudo, a análise da orientação exportadora/importadora das ETs comprova que essas empresas importam e exportam, em relação ao total de suas vendas, do que as empresas nacionais, ainda que estas últimas operam com coeficientes de exportação superiores ao de importação, o oposto do que ocorre com as ETs. Nesse sentido, enquanto as ETs operam com um saldo comercial fortemente negativo (principalmente nos setores manufaturados e de serviços), as firmas locais contribuem positivamente ao balanço comercial. O relevante é que o saldo deficitário das ETs é muito maior do que o saldo superavitário das empresas domésticas, o que tem resultado em grandes déficits comerciais tanto no Brasil quanto na Argentina.

Na Argentina, como mencionado anteriormente, algumas ETs trabalham com superávit comercial, estando estas concentradas na estratégia *resource seeking export-oriented*. Estas filiais exportam *commodities* para seus países de origem, sendo, portanto, as únicas que possuem mercados de destino para suas exportações fora da região abarcada pelo MERCOSUL. AS ETs que operam com estratégias *market seeking*, embora possuam propensão a exportar maiores do que as empresas domésticas, exportam principalmente para o MERCOSUL, considerado, devido ao alto grau de liberalização do comércio na região, como extensão do mercado doméstico. Quanto à propensão a importar das filiais instaladas na Argentina, verifica-se que este coeficiente é em média o dobro do observado para as empresas locais. A este fato relaciona-se a tendência do chamado *global sourcing* (que implica uma relação especial entre o produtor e o fornecedor, que se torna global, abastecendo o produtor em qualquer lugar que ele estiver) e à maior facilidade que possuem as ETs para complementar a produção de suas filiais com produtos importados de outras filiais da corporação (esta situação também verifica-se nas ETs instaladas no Brasil) (Chudnovsky, 2001).

No Brasil, a situação não se altera drasticamente. Observa-se que, embora as filiais das ETs operam com uma propensão a exportar similar à das empresas domésticas, sua propensão a importar é bem maior, e vem crescendo mais rapidamente do que das firmas de capital nacional. A diferença ao caso argentino é que as filiais, em seu conjunto, operavam até 1997 com saldo comercial positivo, ainda que decrescente. Se for observado apenas o setor industrial, o saldo comercial das ETs era deficitário, sendo que os principais setores importadores eram os de equipamentos de informática e telecomunicações, automotivo e farmacêutico (Chudnovsky, 2001 e Laplane & Sarti, 1997).

Do ponto de vista do balanço de pagamentos como um todo, a primeira vista, o ingresso de volumosos fluxos de IDE traria grandes benefícios ao país receptor devido ao seu caráter estável e financiador (*vis-à-vis* os investimentos de carteira). Tanto para Brasil quanto para Argentina, países altamente dependente do ingresso de capitais externos para o financiamento de suas economias, o IDE representou, ao longo dos anos 90, importante papel ao financiar grande parte do déficit em transações correntes dos dois países, principalmente na Argentina, onde na maioria dos anos da segunda metade dos anos 90, o total dos fluxos ingressantes superou o total do saldo negativo da conta corrente (ver Tabela 5.4 abaixo).

Tabela 5.4**Financiamento do IDE nos déficits em conta corrente, 1995-1999 (US\$ mi e %)**

Ano	Ingresso de IDE (em termos brutos) - a		Déficit em transações correntes - b		a/b	
	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina	Brasil	Argentina
1995	5.475	5.610	17.971	5.191	30%	108%
1996	10.496	6.948	24.571	6.843	43%	102%
1997	18.743	9.156	33.431	12.328	56%	74%
1998	28.502	6.849	37.016	14.603	77%	47%
1999	31.369	24.131	25.503	12.255	123%	197%

Fonte: DEPEC – BACEN (Brasil) e DNCI – Meyosp (Argentina)**Elaboração:** própria

Além de ser importante componente de financiamento do balanço de pagamentos, o IDE também tem exibido menos volatilidade do que os capitais de curto prazo, principalmente em anos de crise externa. O Gráfico 5.3 mostra que quando a Argentina mais precisava de recursos externos para sua economia, maior foi a saída dos investimentos em carteira e mais importante o papel desempenhado pelo IDE.

Por outro lado, estes primeiros efeitos positivos devem ser contrabalanceados com outras consequências das operações das ETs sobre o balanço de pagamentos das economias receptoras. Nesse sentido, é preciso analisar, além dos déficits comerciais já mencionados, a crescente importância das remessas de lucros e dividendos realizadas pelas empresas estrangeiras. O grande problema é que as inversões são concentradas no tempo, enquanto as saídas de capital são permanentes após a instalação de uma filial no país, já que as legislações vigentes não impõem restrições a estas últimas, diluindo ao longo do tempo os benefícios do IDE (Sampaio, 2000).

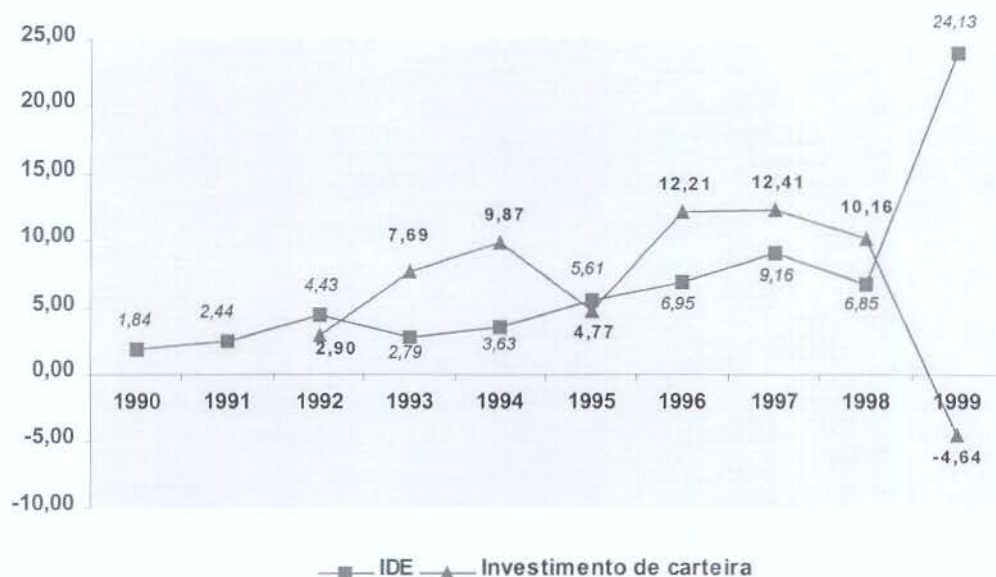
No Brasil, a maior participação de ETs tem acarretado em grandes remessas de lucros e dividendos das filiais instaladas em território nacional para suas respectivas matrizes, em seus países de origem. O crescimento das remessas brutas tem impacto direto no déficit em transações correntes, tendo representado 19,52% e 22,82% em 1997 e 1998, respectivamente. Por outro lado, a relação entre IDE bruto e remessas esteve entre seus níveis mais baixos nos últimos anos (Carta da SOBEET, Edição bimestral/1999, nº12).

“A explicação mais sensata para a forte expansão das remessas de lucros e dividendos tem a ver com o fato de as empresas estrangeiras terem voltado a ganhar dinheiro no Brasil, depois de um período de modestos retornos. Junte-se a isso o fato de o país ter experimentado uma significativa modificação no marco regulamentar que rege

as remessas de lucros e de dividendos. De fato, a lei 9.249, de 1995, determinou que as remessas de lucros e dividendos, a partir do ano seguinte, não seriam mais taxadas, tornando o tratamento fiscal das remessas no Brasil compatível com o que se pratica na maioria dos países" (Carta da SOBEET, nov.-dez./1997, nº05). O Gráfico 3.9 ilustra a evolução das remessas ao exterior no Brasil ao longo da década de 90.

Gráfico 3

O IDE e o investimento em carteira na Argentina, 1990-1999 (US\$ bi)



Fonte: Chudnovsky, 2001 (adaptado)

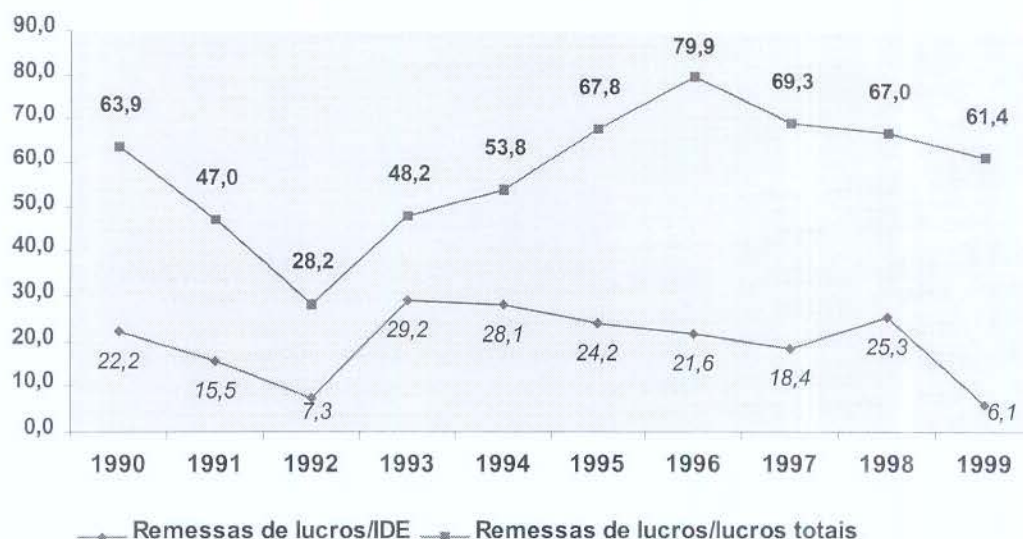
Na Argentina, verifica-se um processo semelhante, sendo que nos anos 90, as remessas representaram em média 15,6% do total de IDE ingressante, registrando uma queda significativa em relação aos anos 80, quando essa proporção foi de 23,6%. Mais uma vez os elevados fluxos registrados nos anos 90 são responsáveis pela queda na relação, dado que em valores absolutos, os retornos aos países de origem aumentaram significativamente. Nesse sentido, comparando os lucros emitidos com os lucros totais, observa-se que nos anos 80 a proporção chegava a 26,1%, porcentagem que sobe significativamente nos anos 90, quando os lucros remitidos representaram 61% do total obtido pelas filiais de ET (ver Gráfico 5.4) (Chudnovsky, 2001).

Ainda no que diz respeito às remessas de lucros e dividendos, vale ressaltar que os investimentos feitos para a compra de empresas públicas ainda não influenciam significativamente no montante de remessas emitidas a partir de Brasil e Argentina, dado que essas inversões carecem de um prazo de maturação maior do que outros investimentos. Nesse sentido, é plausível acreditar que as remessas tendem a aumentar

ainda mais nos próximos anos, enquanto a onda de grandes ingressos de capitais externos de longo prazo pode estar se esgotando, devido à deterioração do ambiente macroeconômico na América Latina ao fim da década (Sampaio, 2000).

Gráfico 5.4

Remessas de lucros na Argentina, 1990-1999 (%)



Fonte: Chudnovsky, 2001

Portanto, a evidência disponível para Brasil e Argentina não respalda as expectativas positivas acerca do IDE expostas no começo do trabalho, que acreditavam em uma reação de grandes inversões por parte das firmas de capital nacional frente o ingresso de filiais de ET. Assim, nos casos argentino e brasileiro, se conclui que, embora seja verdadeiro que as ETs colaboram significativamente com o financiamento do déficit em transações correntes, as estatísticas disponíveis indicam que, salvo em anos de ingressos excepcionalmente altos de fluxos de IDE (como ocorreu em 1999), o aporte global da operação das ETs em relação ao balanço de pagamentos é provavelmente nulo, podendo até chegar a ser negativo, dependendo dos volumes que alcancem os novos ingressos nos próximos anos.

Para finalizar esta seção, será feita uma análise um pouco mais profunda sobre a composição e os principais destinos das exportações de Brasil e Argentina, na tentativa de expor a inserção externa desses países no cenário internacional e o peso que tem as ETs na determinação da mesma. De que forma essas empresas têm contribuído para um *upgrade* da pauta de exportações brasileira e Argentina e/ou diversificar os mercados de destino de suas exportações (em particular, melhorando o acesso aos mercados dos países desenvolvidos)?

Na Argentina, verifica-se uma tendência das ETs concentrarem mais suas exportações em produtos primários (em particular de origem agropecuária) e menos em bens industriais. Dentro do setor manufatureiro, o grosso das exportações provém de indústrias intensivas em escala. A grande maioria dessas exportações possuem destino no MERCOSUL e ALADI, sendo que a maioria dos produtos exportados para essas regiões são bens industriais não baseados em recursos industriais. Como já mencionado, as exportações para fora dessas regiões são basicamente *commodities* agrícolas e outros recursos naturais. No que se refere às importações, O MERCOSUL possui um peso importante como origem das mesmas, ainda que sejam estas bens primários e manufaturas vinculadas de alguma forma ao setor agropecuário, enquanto que a manufaturas, intensivas em tecnologia e P&D, tendem a realizar-se a partir da União Européia e da América do Norte (Chudnovsky, 2001).

No Brasil, as ETs parecem ter contribuído positivamente para o *upgrade* da pauta de exportações do país, principalmente nas indústrias de bens intensivos em escala e fornecedores especializados. No entanto, as ETs com filiais no Brasil possuem uma maior propensão a exportar para o MERCOSUL do que a economia brasileira em seu conjunto. Nesse sentido, essas filiais possuem um superávit comercial com o MERCOSUL e com o ALADI, enquanto verifica-se um grande déficit com os países extra-zona, de onde tendem a importar produtos com maior valor agregado. A conclusão que estes dados fornece é que o Brasil representa algo do tipo de um 'centro regional' para as filiais das ETs, que operam com atividades mais sofisticadas e complexas, exportando parte da produção de bens manufatureiros de maior complexidade e intensivos em tecnologia (Chudnovsky, 2001).

Em outras palavras, "a despeito de sua contribuição para o upgrade da pauta, as filiais não vêm satisfazendo as expectativas criadas no final da década passada de que seu comércio permitiria explorar 'oportunidades de crescente intercâmbio intra-industrial com os países desenvolvidos' de modo a reduzir a vulnerabilidade externa do país" (Laplane et al., 2000b:11). A desvalorização do Real, no início de 1999, criou novas esperanças para que as exportações brasileiras crescessem e se destinassem mais a países desenvolvidos, porém, passados mais de dois anos, tais expectativas não se concretizaram e os déficits comerciais persistem.

Em suma, as filiais de empresas transnacionais parecem ter contribuído substancialmente ao acesso a novos mercados de exportação, mas, de fato, na Argentina e no Brasil suas vendas estão mais concentradas no MERCOSUL que as exportações

realizadas pelas firmas locais. No entanto, não houve aporte significativo no *upgrade* da pauta de exportações no caso argentino, enquanto no Brasil tal fato foi observado. O menor grau de 'primarização' das exportações das ETs brasileiras são explicadas em função do fato de a economia brasileira ser a mais desenvolvida da região, em termos dos avanços quantitativos e qualitativos de seu processo de industrialização, assim como também tem atraído maiores fluxos de IDE em atividades complexas do ponto de vista tecnológico e/ou produtivo.

5.7 Conclusões e sugestões de política

O atual *boom* de IDE no MERCOSUL se dá em um contexto muito diferente do que da ISI, quando as ETs se converteram em protagonistas diretos e fundamentais para o avanço do processo de industrialização de Argentina e Brasil. No plano internacional, os anos 90 caracterizaram-se pela intensificação da globalização, onde predominaram os fluxos transfronteiras de capitais e mercadorias, assim como um aprofundamento do grau de interdependência das distintas economias nacionais entre si e destas com o sistema econômico global em seu conjunto. No plano regional, no lugar do regime de política econômica típico da ISI – *inward oriented* e com uma forte presença regulatória, promocional e produtiva do Estado –, as economias do MERCOSUL se encontram substancialmente liberalizadas e desreguladas (Chudnovsky, 2001).

Como observado ao longo deste trabalho, embora o determinante básico de atração do IDE permaneceu sendo o mesmo ao longo dos anos 90 (o mercado interno e suas perspectivas de crescimento, agora ampliados ao nível do MERCOSUL) do que era durante os anos 50 e 60, os movimentos e o desempenho das ETs não são idênticos aos observados na ISI, não realizando os benefícios esperados pelos investimentos externos expressos na literatura do *mainstream*.

No novo ambiente globalizado, verificou-se que as estratégias *market seeking* são acompanhadas por medidas de racionalização e de melhora da eficiência e qualidade das produções locais, evidenciando aspectos *efficiency seeking* nas inversões das ETs. Na Argentina, em particular, verifica-se investimentos *resource seeking* de relativa relevância, principalmente devido à existência de políticas setoriais.

Os maiores investidores na região continuam sendo os Estados Unidos e países europeus, sendo que Espanha e Portugal vêm ganhando espaço frente a outros países investidores tradicionais, como Alemanha e Reino Unido. Na Argentina,

investimentos chilenos alcançam um valor destacado, enquanto no Brasil o Japão continua destinando grandes fluxos de capital.

Outra grande diferença com relação ao período da ISI é a predominância do setor de serviços como principal receptor de recursos externos. A este fato relaciona-se diretamente o processo de privatização das empresas estatais que atuavam neste setor, observado intensamente no início da década na Argentina e nos anos seguintes no Brasil. As privatizações se encaixam dentro de um outro processo ainda de maior magnitude e que respondeu pela grande maioria das inversões não só nos países em estudo, mas sendo uma tendência mundial. As fusões e aquisições ('cambio de manos') passaram a prevalecer, diminuindo a importância dos investimentos *greenfield*, resultando em significativa desnacionalização das indústrias domésticas e aumento da vulnerabilidade externa. Como inversões que visam a aquisição de empresas já existentes e estabelecidas representam menor ampliação da capacidade instalada do que se fossem *greenfield*, os ingressos de IDE não foram suficientes para refletir um bom desempenho das taxas de investimento global de Brasil e Argentina ao longo dos anos 90 (a queda dos investimentos públicos, decorrente das vendas das estatais, também pesou significativamente para tal desempenho). Nesse ponto também se conclui que as inversões estrangeiras não geraram *spillovers* positivos e nem fizeram com que as empresas nacionais aumentassem seus investimentos, no intuito de competir de igual para igual com as ETs.

De um modo geral, ambos governos têm competido para atrair maiores fluxos de IDE, tanto via reformas estruturais, que modificam as regras do jogo, fornecendo características pró-IDE necessárias para as ETs competirem no novo ambiente globalizado. No Brasil também se destaca a competição via incentivos, onde estâncias sub-nacionais do governo fornecem grandes incentivos fiscais e financeiros para que as ETs se instalem em seus territórios. Na Argentina, essa forma de estímulo às inversões ganhou corpo a partir de 1997, após a criação do Regime Automotivo no Brasil.

A maior motivação para os governos buscarem grandes fluxos de capitais externos é que esta forma é bem menos volátil do que outras formas de inversão, como os investimentos de *portfólio*. Nesse sentido, grande parte do financiamento externo necessário por Brasil e Argentina nos anos 90 foi coberto pelos ingressos de IDE. Porém, tal aumento tem sido acompanhado, naturalmente, por maiores remessas de lucros e dividendos, diluindo os impactos positivos do IDE sobre o balanço de pagamentos. Vale ressaltar que a sustentabilidade dos altos ingressos dos últimos anos é impossível de se

prever, enquanto as ETs já instaladas na região continuarão a realizar e transferi-los ao exterior.

No que tange ao balanço comercial, as ETs têm contribuído decisivamente para o fraco desempenho deste ao longo dos anos 90, fundamentalmente devido às elevadas propensões à importar verificadas no Brasil e Argentina. É real que as mesmas possuem relativa propensão à exportar, porém esta é bem menor que à importar e as exportações se concentram em bens baseados em recursos naturais e manufaturados simples com destino ao MERCOSUL, enquanto as importações são de bens de maior valor agregado, de tecnologias mais sofisticadas e com origem em países desenvolvidos, onde se localizam as matrizes das empresas transnacionais. Apenas no Brasil verificou-se um *upgrade* na pauta de exportações e alguma atividade exportadora de bens baseados em P&D e fornecedores especializados.

Portanto, embora seja importante o fato de que tanto Brasil quanto Argentina se encontrem entre os PEDs que mais absorvem investimentos diretos estrangeiros, os maiores benefícios desse processo parecem não se converterem no plano macroeconômico desses países, sendo as próprias ETs as grandes ganhadoras no novo ambiente internacional, onde o comércio intra-firma é muito utilizado para maiores ganhos de especialização. De fato, embora a maioria das principais ETs a nível mundial se encontrem instaladas na região, a presença das mesmas não tem se mostrado suficiente para melhorar a competitividade dos países em uma economia globalizada (principalmente no caso argentino).

Nesse sentido, parece que a atual política adotada pelos governos nacionais (de atrair investimentos e confiar que o desempenho das ETs forneçam maior e melhor desempenho das economias domésticas) não é a mais conveniente para países já industrializados que buscam desenvolver-se e sair da posição de dependência. Frente a esta posição 'passiva' dos governos existem uma outra corrente de oposição, mais radical, que atribuem ao IDE e a todo o processo de globalização a causa de diversos custos sociais, como o desemprego, a quebra de diversas empresas domésticas, etc., de modo que os benefícios do IDE seriam amplamente superados pelos seus custos.

A posição neste trabalho defendida não vai contra a globalização e sabe que sem grandes ingressos de recursos externos (principalmente sob a forma de IDE, que é mais estável, como já estudado) o desenvolvimento da região não poderá ser sustentado, confirmando a importância de tais fluxos para Brasil e Argentina continuar financiando suas economias. Defende-se, no entanto, que devem ser adotadas mais políticas

complementares à liberalização comercial, na tentativa de tirar maior proveito da presença das ETs. Nesse sentido, segue-se algumas sugestões de política.

Em primeiro lugar, os governos devem agir melhorando as condições de concorrência para as firmas locais, estimulando o uso de recursos humanos qualificados, fornecendo maior acesso a crédito e outras formas de financiamento, apoiando atividades exportadoras e contribuindo para o melhoramento de capacidades tecnológicas, produtivas e organizacionais das empresas de capital nacional. Outro objetivo a ser perseguido é o de tornar as empresas domésticas fornecedoras das ETs, ampliando os benefícios da presença destas últimas (*linkages* com as economias da região), assim como aumentando a competitividade das empresas domésticas (vale ressaltar que, embora o comércio tenha sido liberalizado amplamente, a existência de custos de transação fornece uma vantagem competitiva natural para as firmas locais).

Outro ponto necessário seria impulsionar as ETs já instaladas a aumentarem suas propensões à exportar, principalmente para áreas extra-zona, aumentando seu valor agregado e melhorando o acesso aos mercados dos países avançados. Eliminando a restrição da balança comercial, o crescimento econômico seria mais facilmente alcançado, ainda mais se o fim dos déficits fosse alcançado em função de aumentos da competitividade dos produtos domésticos.

Propostas de políticas ativas por parte dos governos nacionais podem ser expandidas para todo o MERCOSUL, harmonizando as políticas de incentivos e atração de IDE, de modo a não existir lugar para *bidding wars*, como a verificada entre Brasil e Argentina no setor automotivo nos últimos anos, que terminam redirecionando rendas sociais para as ETs. A introdução coordenada de políticas setoriais pode fornecer a base necessária para o aumento da contribuição do IDE e alcançar os objetivos acima mencionados.

Em suma, existe uma ampla gama de possibilidades de políticas a serem implantadas pelo governo nacional, mas esperar que as mesmas venham a promover o desenvolvimento nacional parece o mesmo que acreditar na mão-invisível de Adam Smith, mesmo após três séculos da publicação de seu célebre livro (*A Riqueza das Nações*). Agendas mais ativas, porém diferentes das propostas anti-globalização, fazem-se necessárias, assim como a manutenção de elevados ingressos de IDE para Brasil e Argentina continuarem sonhando com o desenvolvimento.

6 Conclusões

Sendo o Investimento Direto Estrangeiro a principal forma de internacionalização da produção nos anos 90, o presente trabalho tentou expor o caso brasileiro, com ênfase no período recente, no qual o debate sobre o ingresso desses fluxos ganhou importância tanto no meio acadêmico quanto nos meios de comunicação de massa.

A análise foi iniciada expondo as principais proposições teóricas acerca do IDE, na tentativa de obter suporte para o estudo dos fluxos que se direcionaram para o Brasil desde meados dos anos 50. No início do processo de internacionalização, os ingressos de capitais estrangeiros foram estimulados pelo potencial do mercado interno e pelo clima de euforia que a economia doméstica vivia com a adoção do Plano de Metas, no governo de Juscelino Kubitschek.

Durante esse período, a prioridade para a economia nacional era que se iniciasse a criação dos setores de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital. O capital estrangeiro foi de suma importância para que os projetos fossem concretizados, porque aumentavam as rendas disponíveis no curto prazo. A produção diversificou-se bastante e o país passou de uma economia primário-exportadora para uma economia industrializada.

A partir de 1967, outro ciclo de expansão acelerada iniciou-se na economia doméstica e, novamente, o financiamento propiciado pelos capitais externos foi de suma importância para o elevado crescimento sustentado – 11% a.a. – verificado no período. Os setores mais dinâmicos continuaram sendo os de bens de consumo duráveis e de capital e os investimentos externos diretos também eram motivados principalmente pelo grande mercado doméstico que se consolidava.

Durante o 'milagre econômico', observou-se uma relativa abertura comercial e um bom desempenho das exportações nacionais, o que fortaleceu ainda mais a vigorosa expansão da atividade econômica. Por outro lado, as ETs não participaram com intensidade dessas exportações, fortalecendo a idéia de que os capitais por elas aplicados na economia brasileira eram *market seeking*.

As inconsistências desse crescimento acelerado começaram a ser sentidas no início dos anos 70. A segunda metade dos anos 70 foi marcada pelo II PND, que era uma tentativa de manter as elevadas taxas de crescimento e conter a aceleração inflacionária.

Porém, choques exógenos e queda na demanda de bens de consumo duráveis fizeram com que a economia perdesse dinamismo e se desacelerasse.

Portanto, do início da industrialização pesada em meados dos anos 50 até o final da década de 70, o Brasil viveu, de modo geral, um período de intenso crescimento econômico, no qual as empresas transnacionais tiveram papel decisivo. Isto porque elas comandavam os setores de maiores dinamismo da economia, como a indústria de transformação, automobilística, química e outros de bens de consumo duráveis. Os investimentos externos possuíam alto grau de complementaridade com os investimentos públicos e do capital privado nacional, o que facilitava a inserção das ETs no mercado interno. Os impactos negativos que as multinacionais exerciam sobre o balanço de pagamentos eram minimizados pelas altas taxas de crescimento econômico alcançadas. Vale destacar que, nestas duas décadas e meia, embora o mercado interno já despontasse como o principal atrativo para as ETs, alguns investimentos eram do tipo *resource seeking*, isto é, buscavam no Brasil recursos minerais e naturais para exportação para os países de origem das transnacionais.

Os choques externos e as mudanças na conjuntura internacional durante os anos 70 afetaram diretamente a atratividade da economia nacional para os investidores estrangeiros. O padrão de financiamento e de crescimento verificado desde meados da década de 50 foi rompido e a economia nacional entrou em um período de recessão e estagnação. A instabilidade, as altas taxas de juros, a alta taxa de inflação e a falta de financiamento externo caracterizaram os anos 80, que ficou conhecido como a 'década perdida'.

Nesse cenário adverso, o mercado nacional deixou de ser um grande atrativo e as ETs realizaram apenas os investimentos necessários para manter suas fatias de um mercado que não crescia e que estava fechado para a entrada de novos competidores. Neste cenário não havia risco de acirramento da concorrência e, por isso, não era necessário que realizar atualizações tecnológicas. Nesse período, os fluxos de IDE permaneceram concentrados nos países industrializados, principalmente Estados Unidos, Japão e Europa.

Ao analisar os fluxos de IDE direcionados para a economia brasileira nos anos 90, no Capítulo 3, constata-se que estes voltaram a ser significativos e o mercado nacional atraente para as ETs. Mudanças econômicas internas e externas propiciaram esta retomada.

A abertura comercial, iniciada no governo Collor em 1990, simultaneamente à intensificação do processo de globalização, permitiu que novas multinacionais ingressassem no mercado nacional e estimulassem a adoção de novas tecnologias por parte das empresas já instaladas, para continuarem sendo competitivas dentro de um cenário de acirramento da competição e racionalização dos processos produtivos. Nesse sentido, os IDEs do período 1990-1993 foram caracterizados por uma busca de grandes oportunidades de rentabilidade a baixos custos até que os setores se tornassem eficientes. Esse processo foi fatal para muitas empresas nacionais que não conseguiram se adaptar à nova realidade. As multinacionais que já estavam instaladas no país plugaram suas estratégias às de suas matrizes para competir com a nova enxurrada de produtos importados que passaram a ingressar no mercado nacional no período.

Esses investimentos voltados para a racionalização dos processos não exigiram grandes montantes de capital e buscavam ganhos de eficiência – *efficiency seeking*. Essas inversões buscavam reduções de custos e aumentos de produtividade, dando maior competitividade para as empresas.

A partir de 1994, quando foi implementado o Plano Real, que visava a estabilização da moeda nacional, os fluxos de investimento direto passaram a crescer vertiginosamente até o final da década, superando o investimento em carteira. Os investidores internacionais passaram a confiar na economia nacional novamente e o mercado interno voltou a ser o grande atrativo para novas inversões. Paralelamente, os países desenvolvidos passaram a ter abundância de capitais e exportaram esta sobreliquidez para um conjunto de países em desenvolvimento, dentre os quais o Brasil era um dos mais atraentes.

Neste momento, várias empresas que surgiram com o advento da Terceira Revolução Industrial ingressaram no país. O setor de serviços, que antes era controlado basicamente pelas empresas estatais, passou a absorver grande parte dos investimentos externos com as privatizações que foram realizadas durante toda a década.

A partir da estabilização, então, as principais estratégias das ETs passaram a ser *market seeking* e *efficiency seeking*, sendo que a primeira era observada com muito mais frequência. Algumas inversões isoladas ainda exploravam recursos naturais – *resource seeking* –, como os investimentos realizados pela empresa sul-africana Anglogold.

A formação do MERCOSUL também permitiu que algumas empresas, em setores bem definidos como o automotivo, adotassem a estratégia de

globalização/regionalização, assim como exposta por Chesnais (1996) e estudada no Capítulo 1.

Em 1999, a maxidesvalorização da moeda nacional abriu espaço para a adoção de novas motivações para as ETs. Surgiram inversões que visavam a nacionalização da produção, substituindo as importações que haviam se tornado mais caras com a mudança no câmbio, e empresas que decidiram usar o Brasil como plataforma de exportações para seus produtos no mercado mundial. Essas estratégias ainda não se confirmaram, mas existe a expectativa de que a situação do balanço comercial volte a ser favorável já nos próximos anos. Para o ano 2000, as previsões iniciais era de que o Brasil obtivesse um superávit comercial de US\$ 4 milhões, mas ao longo do ano as expectativas foram refeitas e espera-se que a balança comercial termine com um pequeno déficit.

Ao contrário do que se poderia prever, a desvalorização cambial não alterou o estado de expectativas dos investidores internacionais e o montante investido no ano de 1999 foi o maior da história, sendo superior a US\$ 31 bilhões. O mercado doméstico continuou sendo a principal motivação das ETs e as exportações só se expandiram para os países parceiros do MERCOSUL e ALADI.

De um modo geral, os setores que mais receberam investimentos externos durante os anos 90 foram os de serviços, principalmente o financeiro e o de telecomunicações, e, dentro da indústria, como pode ser verificado no Capítulo 4, os setores automotivo, químico e de alimentos foram os principais receptores de capitais produtivos de longo prazo.

Essa concentração dos IDEs no setor de serviços implica certos problemas para a economia doméstica, pois aumenta a vulnerabilidade externa do país e desloca o centro de tomada de decisões para fora do país, isto é, o controle sobre mercados importantes fica em poder das ETs. Mesmo os investimentos na indústria nacional, por serem motivados pela exploração dos mercados doméstico e regional, têm resultado em medíocres desempenho da balança comercial nacional, porque as multinacionais possuem grande propensão a importar e não tem existido uma contrapartida nas exportações. Com sucessivos déficits, a retomada do crescimento sustentado tem sido um sonho cada vez mais distante, embora nunca desacreditado por aqueles governistas que adotaram esse sistema neoliberal.

Os países que mais investirão na economia doméstica na década foram Estados Unidos, Alemanha e Espanha, sendo que este último ganhou importância nos

últimos anos, quando participou ativamente do processo de privatização de alguns setores importantes. A Alemanha, embora tenha ficado de fora das privatizações, possui diversas empresas de médio porte concentradas nos setores de autopeças no país. A Tabela 3.5 apresenta a importância que a economia brasileira passou a ter para as empresas dos países industrializados, tornando-se o segundo maior receptor de IDEs entre os PEDs, ficando atrás apenas da China.

Outro aspecto dos IDEs em nível mundial e que também pode ser verificado no Brasil durante os anos 90 tem sido o intenso processo de fusões e aquisições – F&A. Parte significativa dessas operações podem ser verificadas no processo de privatização dos monopólios públicos e de outras empresas que estavam sobre o controle estatal. As motivações que levaram os investidores a preferir as aquisições aos *greenfields* – novos investimentos – são três: 1) potencial de ampliação que torna possível o desempenho de atividades comuns e a racionalização de operações nas redes de ETs; 2) inserção no ambiente tecnológico – na parceria, as empresas fundem tecnologias tornando a nova empresa mais conhecimento-intensiva; 3) por meio de F&A, as ETs herdaram uma posição no mercado do país hospedeiro, canais de distribuição, *know how*, conhecimento do mercado local e eliminam parte da concorrência, com a associação com potenciais concorrentes.

Esse processo de F&A pode causar diferentes impactos nos países hospedeiros. No Brasil, o *greenfield* é preferível do que as F&A porque estas representam a extinção da empresa nacional e, como visto, as ETs que aqui atuam não possuem vocação exportadora. Porém, com a liberalização do comércio e a estabilização da moeda nacional, as fusões e aquisições cresceram vertiginosamente dado que a estrutura produtiva brasileira já é relativamente moderna e complexa, fato este que induziu as empresas estrangeiras a ‘queimar etapas’, via aquisição de empresas nacionais ‘saudáveis’.

Portanto, os processos de internacionalização e de F&A fortemente verificados nos anos 90 acabaram culminando acentuada desnacionalização da economia doméstica, dado que as empresas nacionais mais frágeis não suportaram o acirramento da concorrência em decorrência da abertura comercial, e aquelas que passaram por esta dificuldade, por serem mais eficientes, acabaram sendo vendidas ao capital estrangeiro anos depois.

Essa desnacionalização, combinada com o aumento da vulnerabilidade externa, pode acarretar em grandes problemas para o futuro. O montante de capital

exportado ao exterior sob a forma de remessas de lucros e dividendos vem aumentando a cada ano e vale ressaltar que, embora os investimentos sejam concentrados no tempo, essas remessas para as matrizes serão realizadas indefinidamente. Quando o ciclo virtuoso dos IDEs acabar e os fluxos anuais se estabilizarem a um nível muito mais baixo do que é atualmente verificado – estima-se em US\$ 10 bilhões anuais –, o montante que ficará disponível para, por exemplo, financiar o déficit de transações correntes será praticamente nulo, quando não for negativo. Nesse sentido, a retomada do crescimento sustentado, baseado na abundância de capital externo, parece cada vez mais difícil. Mesmo que as exportações aumentem nos próximos anos, esta elevação não será suficiente para se cobrir todos os ‘buracos’ criados pela atuação indiscriminada do capital externo na década de 90.

Embora os economistas defensores da política adotada acreditassem que o capital estrangeiro viria a propiciar maior competitividade da economia nacional no cenário internacional, iniciando um novo círculo virtuoso de dinamismo e elevado crescimento, após uma década de abertura comercial e seis anos de estabilização, esse crescimento não se concretizou e parece se afastar cada vez mais da realidade nacional. Os esperados ganhos de bem-estar não foram sentidos pela população nacional e, pelo contrário, o que se tem verificado é um aumento da taxa de desempregados e das desigualdades sociais. Uma outra vertente acadêmica, muito mais cética, porém muito mais realista, defende que as subsidiárias das ETs possuem uma forma específica de atuação no Brasil, sendo apoiada na busca pela elevação de seus ganhos às custas das empresas nacionais, o que implicaria maior vulnerabilidade externa e desnacionalização. A atuação de empresas estrangeiras em países desenvolvidos não conduz à desnacionalização, mas sim à internacionalização, dado que estes países também possuem suas multinacionais e sistema endógenos de inovação. No caso do Brasil e de outras economias periféricas, a forte presença de ETs inibe a emergência de fortes empresas nacionais, com atuação em outros países, capaz de compensar a existência de empresas do mundo todo na economia doméstica. Salvo raras exceções – a AMBEV é uma delas –, empresas nacionais que poderiam ter se tornado multinacionais eficientes foram logo adquiridas por corporações de capital estrangeiro, no processo de F&A. O capital estrangeiro pode ser benéfico para o país e ajudar a economia brasileira a recuperar seu dinamismo, o que precisa ser alterado – se é que já não é tarde demais – é a política de ‘braços abertos e bolsos vazios’ que vem sendo adotada no governo de Fernando Henrique Cardoso.

Nos ciclos anteriores de expansão sustentada da economia brasileira, o capital externo teve papel fundamental para o desempenho alcançado, mas sua atuação era sempre complementada pelos investimentos públicos e do capital privado nacional, sendo que existia uma verdadeira política de industrialização, uma regulamentação definida e as ETs atuavam de acordo com essa política. Nos anos 90, como visto, tanto as estatais como as empresas privadas nacionais foram destruídas, sendo que as multinacionais passaram a atuar de forma predominante em uma 'terra sem lei', da maneira que lhes é mais lucrativa, mesmo que essa forma de atuação cause fortes danos na economia doméstica a longo prazo. O que impera é a lógica capitalista em sua forma mais selvagem.

Portanto, é verdade que nos anos 90, sob a ótica microeconômica, alguns setores da economia doméstica tornaram-se mais eficientes, gerando efeitos positivos sobre toda a cadeia produtiva. O problema é que os frutos desse processo não são refletidos internamente, sobrando para diversos pontos negativos – que são inerentes a toda e qualquer política econômica –, tais como elevação das remessas ao exterior, aumento da taxa de desemprego e grande vulnerabilidade externa.

Ao serem comparados os casos brasileiro e argentino no mesmo período, percebe-se que neste último país os impactos negativos da participação das ETs foram ainda mais salientes. Enquanto no Brasil as empresas transnacionais contribuíram para um *upgrade* na pauta de exportações (ainda que estas continuaram com destino concentrado no MERCOSUL), na Argentina a exploração do mercado interno é muito forte e os produtos exportados são principalmente baseados em recursos naturais, dos quais as estratégias das ETs é *export-oriented* e nada acrescentam à produção do país receptor em termos de tecnologia ou P&D.

De um modo geral, portanto, embora os investimentos externos sejam importantes financiadores das economias emergentes receptoras, apenas uma pequena parcela de seus benefícios esperados podem ser observados mesmo nas economias mais atrativas para esses capitais, como Brasil e Argentina.

BIBLIOGRAFIA

- ANTONELLI, E. (1998) "Investimento Direto Estrangeiro na Indústria Brasileira nos anos 90". Monografia, Campinas: IE/UNICAMP.
- BACEN (1998) *Censo de capitais estrangeiros* (www.bacen.gov.br)
- BACEN (2000) *Boletim do Banco Central do Brasil – Notas para a imprensa* (www.bacen.gov.br).
- BARROS, J. R. M. & GOLDENSTEIN, L. (1997) "Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro". *Revista de Economia Política*, São Paulo, v.17 (2):11-31, abr/jun.
- BNDES (2000) "O IED no Brasil e no mundo: principais tendências". (www.bndes.gov.br)
- BNDES (2000) *Privatização* (www.bndes.gov.br)
- CANO, M. (1997) "Reestruturação da Indústria Brasileira: o recente processo de fusões, aquisições e *joint ventures*". Monografia, Campinas: IE/UNICAMP.
- CARNEIRO, R. (1991) "Crise, Estagnação e Hiperinflação – A economia brasileira nos anos 80". Tese de Doutorado, Campinas: IE/ UNICAMP.
- CARTA da SOBEET – vários números.
- CEPAL (1999) "Brasil: Inversión Extranjera Directa y Estrategias Empresariales". (www.eclac.cl)
- CHESNAIS, F. (1996) *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã.
- CHUDNOVSKY, D. & LÓPEZ, A. (2000) "The foreign direct investment boom and the reestruturing of the Argentine's economy in the 1990s: the role of Mergers and Acquisitions", mimeo, Buenos Aires.
- CHUDNOVSKY, D. (2001) "El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur", Buenos Aires: Ed. Siglo Veintiuno.

- CNI – CEPAL (1997) Investimentos na Indústria Brasileira – 1995/1999 – Características e determinantes. RJ: CNI.
- DUNNING, J. (1988) Explaining International Production. London: Unwin Hyman.
- _____ (1993) Multinational Enterprise and the Global Economy. Wokingham: Addison-Wesley.
- EXAME (2000) *Maiores & Melhores*, ano 27, nº27, São Paulo: jun.
- FAMÁ, R. & BARRETO, A.P. (1998) "Fusões e Aquisições no Brasil". Gazeta Mercantil, 01/09/98, p. A-2.
- FRITSCH, W. & FRANCO, G. (1989) "O investimento direto estrangeiro em uma nova estratégia industrial." Revista de Economia Política, São Paulo, v.09 (2):05-25, abr/jun.
- FURTADO, J. (1999) "Mundialização, Reestruturação e Competitividade". Novos Estudos CEBRAP, nº 53, mar.
- GONÇALVES, R.; BAUMANN, R.; PRADO, L.C. & CANUTO, O. (1998). A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira. Rio de Janeiro: Campus.
- KRUGMAN, P. & OBSTFELD, M. (1999) Economia Internacional: Teoria e Política. São Paulo: Makron Books.
- LACERDA, A.C. (1999) "Restrição Externa e Crescimento". Folha de São Paulo, 14/07/99, p. 2-2.
- LAPLANE, M. & SARTI, F. (1997a) "O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos anos 90: Determinantes e Estratégias". Internacionalização Produtiva no MERCOSUL, Relatório de Pesquisa, Campinas: NEIT/IE/UNICAMP, jun.

- LAPLANE, M. & SARTI, F. (1997b) "Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos anos 90". Economia & Sociedade, Campinas, 8:143-183, jul.
- LAPLANE, M. & SARTI, F. (1999) "Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90", texto para discussão, IPEA, 629.
- LAPLANE, M.; SARTI, F.; HIRATUKA, C. & SABBATINI, R. (2000a) "Investimento direto estrangeiro no Brasil: fatores de atração, padrões de comércio e implicações de política", sumário executivo, Campinas (mimeo do relatório nacional do projeto *Investimento Direto Estrangeiro no MERCOSUL: fatores de atração, padrões de comércio e implicações de política*, ainda em andamento), mai.
- LAPLANE, M.; SARTI, F.; HIRATUKA, C. & SABBATINI, R. (2000b) "Internacionalização e vulnerabilidade externa" in Desnacionalização: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto.
- MERCADANTE, A. (2000) "'Braços abertos' e bolsos vazios". Folha de São Paulo, 19/03/2000, p. 2-2.
- MICHALET, C. A. (1981) La dimension financière du capitalisme mondial, Euro-Crédits, Paris, Éditions techniques.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (1998) "Inversión Directa Extranjera em Argentina. 1992-1997", Secretaría de Política Económica, Dirección de Cuentas Internacionales, Buenos Aires (www.mecon.gov.ar).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (1999) "Inversión Directa Extranjera em Argentina. 1992-1998", Secretaría de Política Económica, Dirección de Cuentas Internacionales, Buenos Aires (www.mecon.gov.ar).
- MORAES, O. (1999) "O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil". Tese de Mestrado, São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

- MOREIRA, M.M. & CORREA, P.G. (1996) "Abertura Comercial e Indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo". Texto para Discussão BNDES, 49.
- MOREIRA, M.M. (1999a) "Estrangeiros em uma Economia Aberta: Impactos Recentes sobre a Produtividade, Concentração e Comércio Exterior". Texto para Discussão BNDES, 67.
- MOREIRA, M.M. (1999b) "A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer?", A economia brasileira nos anos 90, Rio de Janeiro: BNDES, primeira edição.
- OMAN (1999) "Police competition and Foreign Direct Investment", mimeo, OECD Development Centre, Paris.
- PORTER, M. (1986) Competition in global industries, Boston, Mas., Harvard Business School Press.
- PRADO, M.C. (1999) "O impacto da desvalorização". Gazeta Mercantil, 02/03/1999, p. A-3.
- SERRA, J. (1981) "Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira no pós-guerra" in BELLUZZO, L.G. & COUTINHO, R. (org.) Desenvolvimento do Capitalismo no Brasil, vol. I, São Paulo: IE/ UNICAMP, 1998, quarta edição.
- Site do MERCOSUL (www.mercosul.org.uy).
- SOUZA, A.C.B. (1997) "Investimento Direto Externo Recente na Indústria Brasileira". Monografia, Campinas: IE/UNICAMP.
- SUZIGAN, W.; BONELLI, R.; HORTA, M.H. & LODDER, C. (1974) "Crescimento industrial no Brasil – incentivos e desempenho recente". Relatório de Pesquisa nº 26. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.
- UNCTAD (1999) Trade and Development Report, 1999. Genebra: United Nations Conference on Trade and Development.

- UNCTAD (1999) World Investment Report, 1999, Foreign Direct Investment and the challenge of development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

- VEIGA, P.M. (1999) "Os fluxos recentes de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil e a competição para atrair investimentos". Carta da SOBEET - Especial, 10:1-4.

- ZOCHUM, M.H. (1999) "Brasil: o investimento direto estrangeiro nos anos 90". São Paulo: FIPE/ USP.

REPORTAGENS:

- A privatização vence a desconfiança. Gazeta Mercantil, 20/10/1999, p. A-2.
- ALEMANHA reconhece "timidez" na compra de estatais no Brasil, Gazeta Mercantil, 30/06/1998, p. A-4.
- BRASIL deve receber US\$ 28 bi este ano, Folha de São Paulo, 29/08/2000, p. B-14.
- BRASIL mantém interesse de investimento japonês, Gazeta Mercantil, 19/11/1998, p. A-6.
- CAMPO aberto para investimentos, Gazeta Mercantil, 25/11/1998, p. R-01 (relatório).
- COMPETIÇÃO leva empresas à modernização rápida, Gazeta Mercantil, 29/03/1999, p. A-6.
- CRESCE investimento britânico no país, Gazeta Mercantil, 01/10/1997, p. A-4.
- CRESCE no governo debate sobre a desnacionalização, Folha de São Paulo, 23/01/2000, p. 1-6.
- EMPRESAS apostam na expansão do mercado, Gazeta Mercantil, 21/07/1998, p. R-06 (relatório).

- INDÚSTRIAS lideram investimentos, Gazeta Mercantil, 21/07/1998, p. R-01 (relatório).

- ERICSSON quer exportar a partir do Brasil, Gazeta Mercantil, 28/10/1999, p. R-07 (relatório).

- ESPANHA já é o 2º investidor no país, Folha de São Paulo, 04/06/1999, p. 2-1.

- ESTRANGEIROS fazem mais aquisições, Gazeta Mercantil, 21/07/1998, p. C-4.

- JAPONESES preferem atuar sozinhos, Gazeta Mercantil, 14/10/1997, p. C-5

- INDÚSTRIA aumenta índice de nacionalização, Gazeta Mercantil, 29/11/1999, p. A-6.

- INVESTIMENTO direto financia 86% do déficit, Gazeta Mercantil, 18/06/1999, p. B-1.

- INVESTIMENTO direto migra para o setor de serviços, Gazeta Mercantil, 23,24,25/07/99, p. A-7.

- INVESTIMENTOS espanhóis atingem US\$ 3 bilhões, Gazeta Mercantil, 22/04/1998, p. R-08 (relatório).

- ITÁLIA quer ampliar negócios no país, Gazeta Mercantil, 04/03/1998, p. A-5.

- MAIOR presença estrangeira recebe críticas, Folha de São Paulo, 21/01/2000, p. 2-5.

- MERCADO brasileiro ainda é atraente, Gazeta Mercantil, 15/04/1999, p. R-03 (relatório)

- O mercado substitui importações, Gazeta Mercantil, 14/09/1999, p. A-2.

- OPÇÃO pelo país como plataforma de exportações. Gazeta Mercantil, 21/07/99, p.A-5.

- PAÍS economiza R\$ 5 bi de juros com privatização, Gazeta Mercantil, 19/01/1999, p. A-6.

- PEQUENAS empresas alemãs querem investir no Brasil, Gazeta Mercantil, 10/11/1999, p. A-9.

- PÓS-PRIVATIZAÇÃO – O fiasco das agências, Especial Folha de São Paulo, 20/08/1999.

- PRIVATIZAÇÃO das teles rende R\$ 22 bilhões. Gazeta Mercantil, 30/07/98, p. R-01 (relatório).

- SUBSTITUIÇÃO de importados freia queda de atividade, Gazeta Mercantil, 23/03/1999, p. A-10.

- TRIPLICAM fusões com estrangeiros, Folha de São Paulo, 21/01/2000, p. 2-1.