



1290001110



TCC/UNICAMP R769i



UNICAMP

Universidade Estadual de Campinas  
**Instituto de Economia**

Projeto temático:

*Liberalização, estabilidade e crescimento  
( Balanço e perspectivas da experiência brasileira nos anos 90 )*

Sub-projeto:

*O investimento estrangeiro direto intra-regional no Mercosul*

**Relatório Final**

**Aluno:** Giovanna Maria Rovere

**Orientador:** Prof. Dr. Antonio Carlos Macedo e Silva

Novembro/2003

*Índice*

**TCC/UNICAMP  
R769i  
IE/1110**

**1110**

INTRODUÇÃO .....	5
------------------	---

## CAPÍTULO 1 – O investimento estrangeiro direto

Introdução .....	7
1.1 – Discussão teórica .....	7
1.1.1 – Principais abordagens do IED .....	8
1.1.2 – Custos e benefícios do IED .....	12
1.1.3 – Tipologia das estratégias .....	14
1.2 – Reformas estruturais nos anos 90 .....	16
1.3 – Evolução do IED .....	19
1.3.1 – Panorama mundial .....	19
1.3.2 – A América Latina .....	21
1.4 – Fatores de atração do IED para os países emergentes nos anos 90 .....	25
1.5 – Reestruturação e estratégia das ET .....	27

## CAPÍTULO 2 – O IED intra-regional no Mercosul

Introdução .....	30
2.1 – Aspectos institucionais do Mercosul .....	30
2.2 – O comércio intra-bloco .....	36
2.3 – Tendências do IED intra-regional .....	41
2.4 – Dados e estatísticas .....	46
2.4.1 – Investimentos brasileiros no Mercosul .....	46
2.4.2 – Investimentos argentinos no Mercosul .....	49
2.4.3 – Investimentos chilenos no Mercosul .....	52

2.4.4 – As empresas binacionais .....	53
---------------------------------------	----

### CAPÍTULO 3 – As estratégias das ET latino-americanas

Introdução .....	55
3.1 – As ET do Mercosul .....	55
3.2 – Os principais casos .....	65
3.2.1 – O caso Petrobrás .....	65
3.2.2 – O caso Arcor .....	68
3.2.3 – O caso AmBev .....	70
3.2.4 – Enersis S.A. ....	72

### CAPÍTULO 4 – A situação atual da economia mundial e do Mercosul

Introdução .....	75
4.1 – Panorama geral .....	75
4.2 – O Brasil .....	78
4.3 – A Argentina .....	80
4.4 – Principais indicadores .....	83

## *Gráficos e Tabelas*

### CAPÍTULO 1

Gráfico 1.1 – Fluxos de entrada e saída de IED nos países desenvolvidos (média anual do período 1990-2000)

Gráfico 1.2 – Fluxos de entrada e saída de IED nas regiões em desenvolvimento (média anual do período 1990-2000)

Tabela 1.1 – F&A transfronteiras: vendas e compras, por região, 1990-1999

Gráfico 1.3 – F&A por setor de atividade (1990-2000)

Gráfico 1.4 – Evolução dos fluxos de entrada de IED – por região (1990-2000)

Gráfico 1.5 – Taxa de crescimento dos fluxos de entrada de IED nos países do Mercosul (1991-2000)

Gráfico 1.6 – Evolução dos fluxos de saída de IED – por região (1990-2000)

Tabela 1.2 – Número de Operações de F&A no Brasil – 1993-1998

Tabela 1.3 – Número de operações de F&A na Argentina – 1990-1998

Tabela 1.4 – Brasil e Argentina: participação estrangeira nas privatizações

### CAPÍTULO 2

Tabela 2.1 – Exportações e importações no Mercosul

Gráfico 2.1 – Exportações para o Mercosul (1994-2001)

Gráfico 2.2 – Importações do Mercosul (1994-2001)

Tabela 2.2 – Brasil: tarifas nominais e efetivas (em %)

Quadro 2.1 – Matriz dos Efeitos Comerciais Intra-Sectoriais

Tabela 2.3 – Média anual de fluxos de saída de IED (em US\$ milhões)

Tabela 2.4 – Investimentos brasileiros no Mercosul (por país de destino)

Gráfico 2.3 – Investidores estrangeiros na Argentina (%)

Tabela 2.5 – Investimentos argentinos no Mercosul (por país de destino)

Gráfico 2.4 – Investidores estrangeiros no Brasil (%)

Tabela 2.6 – Investimentos chilenos no Mercosul (por país de destino)

Tabela 2.7 – Número de Investimentos Associativos efetuados pelas empresas argentinas e brasileiras – 1990-1998

### CAPÍTULO 3

Tabela 3.1 – As ET do Mercosul

Gráfico 3.1 – Número de empresas do Mercosul que realizaram IED (por setor de atividade)

Tabela 3.2 – Origem das ET do Mercosul

### CAPÍTULO 4

Tabela 4.1 – PIB dos países do Mercosul (1990-2001)

Tabela 4.2 – Taxa de desemprego (1995-2001)

Tabela 4.3 – Índices de inflação – IPC (1996-2001)

Tabela 4.4 – Resultado fiscal (1994-2001)

Tabela 4.5 – Dívida pública bruta (1996-2000)

Gráfico 4.1 – Exportações e importações argentinas (1993-2001)

Gráfico 4.2 – Exportações e importações brasileiras (1993-2001)

Gráfico 4.3 – Exportações e importações paraguaias (1993-2001)

Gráfico 4.4 – Exportações e importações uruguaias (1993-2001)

Gráfico 4.5 – Balança Comercial dos países do Mercosul

## **INTRODUÇÃO**

A presente pesquisa tem por objetivo analisar os crescentes fluxos intra-regionais de IED (investimento externo direto) no âmbito do Mercosul e suas características. Para tanto, o estudo inicia-se com uma revisão teórica do IED, com análises dos fluxos tradicionais realizados pelos países avançados nos países em desenvolvimento. O estudo contempla também uma análise teórica específica dos fluxos de IED provenientes de países em desenvolvimento. A partir disso, é construído um panorama geral das transformações da economia mundial na década de 90, com ênfase para a maior importância dos fluxos de IED no período. Analisam-se também as principais tendências, os fatores determinantes e o movimento de reestruturação das grandes empresas transnacionais (ET) nos últimos anos.

Na segunda parte deste trabalho, passa-se a dar ênfase ao objeto de estudo propriamente dito, ou seja, aos países do Mercosul. Primeiramente, são feitas uma abordagem dos aspectos institucionais do bloco econômico e uma pequena descrição do comércio intra-regional desde a assinatura do acordo. Parte-se então para uma análise das tendências do IED intra-regional, identificando os principais países e os setores industriais mais envolvidos nesse processo.

Cumprida esta etapa, cabe identificar os casos mais importantes. Para isso, durante todo o período da pesquisa, foi elaborado um banco de dados com informações de empresas que já efetuaram esse tipo de investimento, a fim de mapear a situação atual das principais empresas latino-americanas. Foram utilizadas como fontes jornais, revistas, sites de negócios e textos que tratam do tema. A partir disso, foi possível estruturar uma tipologia das estratégias adotadas por essas empresas, com base no referencial de Dunning. Para melhor descrever a forma de atuação dessas empresas, foram escolhidos alguns casos que puderam ser retratados com exemplo.

Por último, buscou-se fazer uma pequena descrição da evolução dos países do Mercosul e de sua situação nos últimos meses, quando enfrentam crises domésticas e na economia mundial. Discutiu-se também a respeito do futuro do Mercosul, visto que o processo de integração parece ter desacelerado nos últimos anos. Diante da possibilidade de consolidação da Alca e das mudanças na política econômica nos dois principais países do bloco – Brasil e Argentina –, questiona-se a continuidade desse processo.

Desta forma, o presente estudo estrutura-se da seguinte forma. No primeiro capítulo, apresentam-se a revisão teórica, o panorama geral da economia mundial na década de 90, a evolução do IED e o processo de reestruturação das ET. No segundo, são tratados os aspectos institucionais, a evolução do comércio e as novas tendências do IED no Mercosul. No terceiro, há um quadro com informações das empresas que realizaram IED no Mercosul, bem como a descrição mais detalhada de quatro empresas, consideradas como casos representativos. O quarto e último capítulo mostra um panorama geral da economia mundial nos últimos meses e trata mais especificamente da crise brasileira e argentina, além de discutir os rumos do Mercosul.

## ***CAPÍTULO 1 – O investimento estrangeiro direto***

### *Introdução*

O objetivo deste capítulo é, em primeiro lugar, definir conceitualmente o investimento estrangeiro direto (IED), revendo suas principais abordagens teóricas, no que se refere ao investimento direto tradicional, proveniente de países avançados, e sobre o IED realizado pelos países emergentes, para os quais existe uma teoria específica. Esse capítulo visa também construir um panorama geral das transformações da economia mundial na última década, com ênfase para o aumento significativo do volume de IED entre os países, suas principais tendências e seus fatores determinantes, bem como caracterizar o movimento de reestruturação e adoção de novas estratégias realizado pelas grandes empresas transnacionais (ET).

Para tanto, este capítulo está dividido em cinco partes. Na primeira parte, são apresentadas as principais abordagens teóricas do IED, os custos e benefícios relacionados a este tipo de investimento e uma tipologia das estratégias adotadas pelas ET (segundo o referencial de John H. Dunning). Na segunda parte, descreve-se resumidamente as reformas estruturais – privatizações e liberalização comercial e financeira – realizadas pelos países em desenvolvimento na década de 90. Na terceira, mostra-se a evolução dos fluxos de IED em todo o mundo e, principalmente, nos países da América Latina. Na quarta parte, são apresentados os principais fatores de atração do IED para os países emergentes nos anos 90. Na quinta e última parte, revê-se o processo de reestruturação das ET e as estratégias por elas adotadas na América Latina, especialmente no Brasil e na Argentina.

### *1.1 – Discussão teórica*

O investimento estrangeiro direto (IED) é o investimento internacional que objetiva o controle da empresa receptora do capital. É um processo de internacionalização de empresas via aquisição de outras empresas já existentes ou instalação de novas plantas (*greenfield investment*). Segundo Gonçalves et al. (1998), as empresas que realizam esses investimentos são aquelas que possuem um estoque significativo de vantagens específicas à propriedade, o que lhes garante o “grande porte” e a capacidade de atuar em pelo menos dois países, utilizando estratégias distintas daquelas adotadas por empresas que atuam apenas em seu território nacional, em razão de seu modelo de inserção global.

#### **1.1.1 – Principais abordagens do IED**

Na teoria neoclássica, os primeiros trabalhos realizados sobre o IED formavam basicamente três vertentes. A primeira delas consistia em estudos empíricos sobre a influência de diferenciais de taxas de retorno na determinação do IED. A segunda vertente realizava uma análise de custo-benefício desse tipo de investimento. Já a terceira apresentava modelos de equilíbrio geral, englobando padrões de comércio e movimento de fatores. No entanto, nenhuma dessas abordagens era considerada satisfatória, pois não explicavam as razões que as firmas teriam para se internacionalizar, formando oligopólios globais (Fritsch & Franco, 1988).

O modelo de Stephen H. Hymer<sup>1</sup>, de 1960, por sua vez, mostrava que as firmas só realizavam o IED quando possuíam ativos que garantiam vantagens competitivas suficientes para compensar as vantagens naturais das firmas do país receptor. O fator indutor do IED era a imperfeição dos mercados, que ressaltava as vantagens competitivas das ET e deveria, portanto, ser aproveitada para aumentar o poder de mercado. Hymer destacava as vantagens que uma empresa poderia obter ao internacionalizar-se, mostrando que, apesar de uma certa elevação dos custos, essas empresas poderiam alcançar receitas ainda maiores, por meio de compras de fatores de produção a preços mais baixos, utilização de uma função de produção mais eficiente, com melhores formas de distribuição e produtos diferenciados, além de poder adquirir ativos intangíveis. Hymer tratava também da rivalidade intra-indústria que, segundo ele, incentivava o IED, uma espécie de “investimento defensivo” para enfrentar a concorrência. Outras razões importantes para o IED seriam, ainda segundo Hymer, a redução de riscos através da diversificação e a possibilidade de produzir diretamente nos países para onde as ET já exportavam (Fritsch & Franco, 1988; Moraes, 1999).

Vernon (1966) em seu modelo do Ciclo do Produto, afirmava que o IED é fruto de uma ameaça à vantagem competitiva já obtida pela empresa. Essa ameaça é caracterizada por mudanças que afetam o seu cotidiano, como um aumento da concorrência de importações, o incentivo à substituição de importações e a perda de *market share*. Diante de situações como essa, a empresa vê-se obrigada a internacionalizar-se. Entretanto, Vernon fez algumas ressalvas a respeito, afirmando que uma firma só pode tomar essa decisão quando seu produto já for padronizado e quando for possível gozar de economias de escala. Numa versão modificada desse modelo publicada anos depois, Vernon afirmou ainda que, mesmo com o movimento de expansão das fronteiras, era preciso manter o processo de inovação sempre perto da matriz (Moraes, 1999).

Cave (1985) relacionou o fenômeno da expansão internacional das firmas às características da estrutura industrial, partindo de duas hipóteses – (1) uma firma adota uma estratégia de internacionalização motivada pela competição oligopolística e (2) ela tende a equilibrar o retorno sobre o capital próprio ao longo de vários setores em escala mundial – para determinar a lógica setorial do IED. Dessa forma, o IED apresenta-se em dois casos típicos: “horizontal”, quando a empresa decide produzir os mesmos produtos em vários países para alcançar vários mercados, e “integração para trás”, quando a empresa se internacionaliza em busca de matérias-primas e

recursos (Fritsch & Franco, 1988). Buckley & Casson (1990) publicaram também a “teoria da internalização”, que reintroduz a análise dos mecanismos de mercado no estudo do IED. Segundo esses autores, o IED só existe devido às falhas de mercado, que permitem às empresas se internacionalizarem em busca de mais vantagens competitivas. Trata-se de uma junção da teoria dos mercados internacionais de capitais, da teoria da firma e da teoria do comércio internacional que atua como o elo entre as abordagens macro e micro da internacionalização da produção. Obviamente, não é uma visão alternativa, mas apenas uma fusão das teorias de IED e comércio já existentes (Moracs, 1999).

Por fim, temos a contribuição de John H. Dunning, que criticou arduamente a abordagem de Hymer, alegando que ela não considerava os custos de transação, deixava de abordar o sentido pleno das falhas de mercado e limitava-se ao campo da organização industrial (Moraes, 1999). Dunning argumentou também que Hymer negligenciou a importância da localização geográfica e espacial da ET e a forma como a localização dos setores produtivos atua como determinante do IED. O modelo de Dunning<sup>2</sup>, notadamente mais amplo e chamado de “teoria eclética”, permite identificar e avaliar os fatores determinantes do IED e do crescimento da produção das ET. É um modelo baseado na dotação de fatores e nas falhas de mercado e defende a tese de que quanto mais desigual for a dotação geográfica de fatores, maior a produção internacional. Dunning também afirma que quanto maior o custo de transação no mercado internacional e a eficiência da ET como coordenadora das atividades geograficamente dispersas, maior a produção internacional (Moraes, 1999). De acordo com Dunning, há três motivos principais para que uma firma tome a decisão de realizar um IED (Chudnovsky & López, 2000):

- Vantagens de propriedade – uma empresa busca explorar seus ativos intangíveis, como inovações, sistemas organizacionais e de marketing, conhecimento não-codificado, capital humano etc. em outros países;
- Vantagens de internalização – no caso em que uma empresa possa obter maior eficiência ou obter o monopólio de ativos específicos apenas através de sua instalação no país;
- Vantagens locacionais – recursos humanos e naturais, tamanho do mercado e perspectivas de seu crescimento, barreiras tarifárias, custos de transporte e comunicação, ativos tecnológicos etc. tornam o IED mais atrativo que as exportações.

Mas o sucesso do IED depende ainda do tipo de investimento realizado, das condições que levaram a ele, das vantagens competitivas já existentes no país e das políticas adotadas pelos Governos. A localização em que se realiza o IED é fruto da presença de vários fatores, como:

- preços, qualidade e produtividade dos insumos;
- incentivos ao investimento;
- economias de centralização *versus* descentralização de segmentos da cadeia produtiva;

---

<sup>1</sup> Apresentado em sua tese de doutorado “*The International Operations of National Firms: a study of Direct Foreign Investment*”, Cambridge, MIT Press, e publicado postumamente, em 1976. Esse trabalho é considerado pioneiro e um dos mais importantes no que se refere ao tratamento teórico do IED.

<sup>2</sup> Publicado pela primeira vez no trabalho “*The International Allocation of Economic Activity*”, apresentado em 1976 no Nobel Symposium de Estocolmo.

- diferenças ideológicas, de língua, de cultura, negócios, costumes etc. entre os países;
- influência do sistema econômico e de políticas na alocação de recursos;
- oportunidades para explorar economias de aglomeração dos distritos industriais.

Portanto, fica evidente que o IED depende dos atributos do país receptor, como tamanho do mercado, estágio de desenvolvimento econômico, estrutura industrial, grau de interdependência econômica com o resto do mundo e distância em relação aos países investidores<sup>3</sup>. Por isso, os países que oferecem um melhor ambiente de negócios tendem a atrair mais recursos sob a forma de IED.

No entanto, Chudnovsky & López (2000) consideram que o modelo “ecletico” de Dunning, apesar de mais completo, explica com maior clareza os fluxos de IED provenientes dos países centrais. Para os países em desenvolvimento, há uma literatura específica. Wells (1983), baseado no modelo do Ciclo do Produto de Vernon, parte do fato de que as ET dos países emergentes têm vantagens, determinadas pelas condições dos países de origem, que devem ser adaptadas às necessidades dos países onde se instalam. Tais vantagens manifestam-se em indústrias maduras, com tecnologia já difundida, derivadas do uso de tecnologias de pequena escala e trabalho-intensivas para produzir bens padronizados. A concorrência se dá, portanto, nos preços, na disponibilidade de mão-de-obra barata e no baixo custo gerencial (Chudnovsky & López, 2000). Há evidências também de que esses investidores costumam fornecer *know-how* a custos menores e produtos a preços mais baixos que as ET tradicionais, além de concederem maior autonomia às subsidiárias. Outro aspecto importante é o destino desses fluxos de IED: as ET costumam realizar investimentos em outros países em desenvolvimento, predominantemente nos países ainda mais atrasados; também verifica-se uma preferência por países vizinhos, o que reforça o interesse dos agentes pela integração econômica regional (Wells, 1983). Dentre as principais razões para a realização do IED, Wells enumera a defesa de mercados de exportação, a superação das quotas de comércio (restrições “voluntárias”) – nos casos detectados pela sua pesquisa em que ET de países emergentes realizaram investimentos nos países avançados –, busca por menores custos, semelhanças étnicas e culturais, diversificação de investimentos, incentivos governamentais nos países receptores etc.

No entanto, Wells afirma que as ET provenientes dos países atrasados tendem a ter mais dificuldades que as ET tradicionais. Isso porque suas vantagens competitivas podem ser mais facilmente copiadas, em questão de alguns anos, já que raramente são protegidas por patentes ou por investimentos em P&D. Os ciclos de vida das subsidiárias tendem a ser menores, pois com o tempo, os lucros e o *market-share* são reduzidos pela concorrência, as relações com a matriz se enfraquecem e a filial acaba sendo vendida. Mas isso não significa que esses fluxos de IED não continuarão a existir; ao contrário, esses investimentos devem continuar e até se expandir, pois as condições que os determinam continuam ocorrendo: os países emergentes mais ricos ganham experiência e criam outras vantagens competitivas para substituir as que estão defasadas e instalar novas subsidiárias. Além disso, os empresários ainda preferem investir a vender suas vantagens competitivas para outra

---

<sup>3</sup> Atualmente são mais valorizados os ativos criados e as oportunidades de *networking* com firmas locais, em detrimento de valores como localização, recursos naturais e mão-de-obra não-qualificada, considerados decisivos para os investimentos na década de 70 (Dunning, 1994).

empresa devido a problemas contratuais, como informação assimétrica e outras contingências de longo prazo (Wells, 1983).

Lall (1983a, 1983b) sugere que os países em desenvolvimento podem realizar IED em outros países emergentes e até mesmo nos países avançados (apesar da concorrência mais acirrada nesse caso). Suas vantagens residem basicamente em algum conhecimento especial de marketing, produção ou tecnológico. Além disso, dois fatores adicionais podem colaborar: o acesso a mão-de-obra qualificada mais barata no país de origem e o fato de uma ET poder pertencer a um conglomerado grande e diversificado, o que garante vantagens em termos de recursos financeiros, gerenciais e técnicos. Lall ainda argumenta que o processo de aprendizado e o desenvolvimento de capacitações nessas empresas dependem essencialmente de seu ambiente doméstico, ou seja, os diferentes padrões de especialização de um país, o seu nível de industrialização, as normas sociais, a infra-estrutura tecnológica e as políticas públicas irão determinar as características de suas ET, fazendo com que as provenientes de países em melhores condições tenham mais chances de serem bem sucedidas diante da concorrência internacional. Lall lembra também que as ET dos países em desenvolvimento podem realizar *joint ventures* com as ET dos países desenvolvidos e ter acesso a tecnologia e habilidades não disponíveis em seus países de origem (Chudnovsky & López, 2000).

Cantwell & Tolentino (1990) enfatizam o aspecto da acumulação tecnológica, sugerindo que um *upgrading* gradual da estrutura doméstica possibilita a expansão das competências tecnológicas das ET nos países em desenvolvimento. Isso significa que essas ET podem não ter se limitado a desenvolver vantagens de propriedade que foram “esquecidas” pelos países avançados ou que elas simplesmente adaptaram essas vantagens às condições dos países periféricos. Trata-se de um padrão tecnológico independente do exterior e que provém de sua própria experiência, sendo que algumas são capazes até de inovar<sup>4</sup>(Chudnovsky & López, 2000).

Por último, temos a abordagem do próprio Dunning, com o Modelo IDP (*investment-development path*). Segundo ele, os fluxos de entrada e saída de IED são uma função do nível de desenvolvimento do país, que passa por cinco estágios. No primeiro estágio, o país não é capaz de atrair IED nem de realizar investimentos no exterior. Do segundo estágio em diante, o país vai conseguindo atrair mais investimentos e, conseqüentemente, vai se capacitando para também realizar IED. Obviamente, nem todos os países passam pelos vários estágios de maneira seqüencial. Há também países cujos níveis de desenvolvimento não correspondem à sua posição de IED líquido devido a outros fatores (Chudnovsky & López, 2000). Algumas considerações sobre o tema ainda são feitas em Dunning (1988)<sup>5</sup>, que afirma que a orientação desses investimentos apresenta certas tendências: além de fatores já referidos, como a realização de investimentos em países vizinhos ou etnicamente relacionados, em países avançados, buscando novos mercados, tecnologias e presença internacional ou a busca de matérias-primas, o IED pode representar uma “fuga de capital” para países desenvolvidos, mais estáveis política e economicamente.

---

<sup>4</sup> Esses autores estão analisando o caso das ET do Leste Asiático.

<sup>5</sup> Outro estudo que trata deste tema é DUNNING, J. et al. (1997).

Dunning (1988) também enfatiza que a natureza da relação entre o desenvolvimento do país e seus investimentos externos, assim como a distribuição setorial desses investimentos, depende de três fatores: (1) quantidade, qualidade e composição dos seus fatores de produção; (2) seu sistema político e econômico, principalmente no que se refere aos fatores que influenciam a alocação de recursos e (3) sua relação econômica, política e cultural com os outros países.

Baseado em uma pesquisa descrita em detalhes em Dunning (1988), o autor dividiu os países investidores em três grupos, sendo que o primeiro deles era formado por países com pequeno mercado doméstico, que aderiram ao sistema *market-oriented*, possuíam uma forte estrutura econômica para suas indústrias, alto grau de urbanização, intensa participação na divisão internacional do trabalho, alto nível educacional e política consistente de incentivo às exportações. Entre esses países, incluíam-se Hong Kong e Singapura, que passaram do estágio 1 para o estágio 3 do Modelo IDP em cerca de vinte anos. O segundo grupo era formado por Coreia, Taiwan, Brasil, Malásia, Filipinas e Tailândia, países que costumavam monitorar, na década de 60, a performance das ET instaladas em seu território e que puderam criar suas próprias vantagens competitivas para atuar externamente. Eram países com estruturas econômicas mais diversificadas e preferências políticas pela nacionalização da indústria<sup>6</sup>. Já o terceiro grupo era formado por países como México, Argentina e Índia, que continuavam com políticas de substituição de importações e onde o IED só era tolerado se pudesse prover novos recursos ou um *upgrading* dos recursos já existentes. Eram países que se encontravam no estágio 2 de desenvolvimento e que, apesar de não apresentarem um clima muito favorável para investimentos externos, conseguiram realizar IED em outros países. O autor lembra ainda que nenhum desses países chegou a ser um exportador líquido de IED, mas os países do primeiro grupo apresentavam uma tendência maior à integração, enquanto que para a maioria dos países classificados nos outros dois grupos era impossível prever qual seria o seu envolvimento internacional.

### 1.1.2 – Custos e benefícios do IED

O argumento neoclássico geral quanto aos benefícios do IED é de que a transferência de ativos específicos à propriedade provoca (a) um aumento da produtividade total dos fatores de produção e (b) uma mudança na estrutura de produção do país receptor por meio da introdução de novos e melhores produtos. Ao realizar o IED, a ET gera efeitos de encadeamento “para trás” (fornecedores) e “para frente” (distribuidores), além da transferência de *know-how* e dos efeitos sobre a formação de recursos humanos, por meio das atividades de treinamento da mão-de-obra e do processo de aprendizado junto à atividade produtiva. Além disso, o IED representa uma entrada de capitais para financiar o déficit no balanço de pagamentos<sup>7</sup> (Gonçalves et al., 1998).

<sup>6</sup> Cabe lembrar que Dunning realizou este trabalho ainda na década de 80.

<sup>7</sup> É muito comum os países dependerem da entrada de capitais sob a forma de IED para ajudar no financiamento do déficit em transações correntes.

Dunning (1994) também mostra as contribuições que o IED pode oferecer para as empresas e países envolvidos. Os benefícios mais comuns para as empresas investidoras são a provisão de novos recursos e capacitações, a aceleração das atividades de P&D, a introdução de novas técnicas organizacionais e a ampliação dos mercados. O IED também é capaz de oferecer benefícios financeiros, produtivos, de marketing e organizacionais bem maiores que os obtidos pelas empresas nacionais. Para os países que recebem esses fluxos, os benefícios obtidos são um maior dinamismo ao comércio internacional (as ET têm uma propensão maior a importar e a exportar), a possibilidade de formação de alianças cooperativas internacionais, sistemas tecnológicos e *networking* interfirmas, além da formação de *clusters* (economias de aglomeração).

Além disso, esses fluxos de capital são muito importantes para o desenvolvimento do país, pois representam poupanças externas, que devem financiar o investimento, para estimular o crescimento econômico e o aumento dos níveis de renda (melhoria do padrão de vida nos países em desenvolvimento). Eles também beneficiam a população através da elevação do padrão de consumo e da eficiência na produção, por meio da transferência de tecnologia e *know-how* (Griffith-Jones, 1998; Calvo, Leiderman & Reinhart, 1996).

No entanto, o IED traz consigo também alguns custos, como o fato de as ET tomarem suas decisões – como limitação da variedade na produção, dos processos e dos gastos com P&D – sem que haja qualquer preocupação com os interesses do país em que se instalam (Dunning, 1994). A presença da ET no país significa que a tomada de decisões é transferida para agentes econômicos localizados no exterior, que passam a determinar o volume de investimentos, o volume e a composição do comércio exterior e o tipo de tecnologia utilizada, de acordo com variáveis de seu próprio país (Gonçalves et al., 1998).

Outro fator negativo é a necessidade de pagamentos, como lucros, juros, dividendos e *royalties*, para atrair os investidores internacionais (Dunning, 1994; Gonçalves et al., 1998). É errônea a suposição de que, não havendo combinação prévia sobre o pagamento de juros, o país está isento de pagamentos a estrangeiros. O IED é uma forma de “empréstimo” realizado com a premissa de que se obterá lucros e de que eles poderão ser repatriados. Do ponto de vista dos “prestamistas”, os riscos do IED são, em princípio, muito maiores do que os riscos do empréstimo bancário e do investimento de *portfolio*, o que faz com que eles exijam retornos mais altos<sup>8</sup> – que costumam variar entre 15 e 25% (Kregel, 1996). Ainda sobre a questão das contas externas, constatou-se que entre as ET que têm se dirigido aos países em desenvolvimento desde o início dos anos 90 destacam-se empresas de setores *non tradables* e de serviços. Isso tende a fazer com que o volume das importações – tanto para a instalação das plantas como para o fornecimento de insumos – seja muito maior que o volume de exportações (Laplane & Sarti, 1999). Agravando ainda mais essa situação, há o problema do amplo comércio intra-firma<sup>9</sup>, cujos preços tendem a ser subfaturados para exportações e superfaturados para as importações (Gonçalves et al., 1998). Por todos esses fatores, a maior presença das ET na estrutura produtiva doméstica pode causar grandes déficits em transações correntes (Prates, 1997).

---

<sup>8</sup> Essa afirmação decorre do fato, constatado por Smith e Ricardo, de que os investidores preferem manter seus investimentos “em casa”, onde podem vigiá-los.

<sup>9</sup> Constatado por Chesnais (1996) nos últimos anos.

Além disso, grande parte do IED consiste no reinvestimento dos lucros das ET já estabelecidas, o que, num primeiro momento, não afeta o balanço de pagamentos e as reservas internacionais, mas transfere para o futuro um passivo em moeda estrangeira. Esses lucros que ficam no país não são necessariamente direcionados para unidades produtivas, podendo ser aplicados em ativos financeiros domésticos líquidos, algo que não pode ser constatado pelo balanço de pagamentos (Kregel, 1996).

Kregel (1996) afirma ainda que a idéia de que se deve dar preferência ao IED em detrimento do empréstimo bancário e do investimento de *portfolio*, devido à alta volatilidade dos fluxos de curto prazo, pode ser enganosa. Mesmo realizando o IED, os investidores têm facilidade para assumir e abandonar o controle das empresas através de vendas de participação acionária. Por isso, os fluxos de longo prazo poderiam ser tão voláteis quanto os de curto prazo. Há também a questão do esgotamento dos fluxos de IED, sem que haja uma saída líquida de capitais – causado por algum evento no mercado doméstico ou internacional – que pode fazer um país entrar em crise apenas por ter se ajustado à entrada permanente desses fluxos, tornando-se dependente deles para a modernização de sua estrutura produtiva ou simplesmente para financiamento do balanço de pagamentos. Os investidores também podem decidir cessar os fluxos de IED e dar preferência a uma maior repatriação dos lucros quando constatarem que o estoque de IED no país já é muito alto, o que comprova a grande vulnerabilidade a que estão submetidos os países dependentes desses fluxos de capital.

### 1.1.3 – Tipologia das estratégias

Dunning apresenta em vários de seus trabalhos (como por exemplo Dunning, 1993; Dunning, 1994) uma tipologia das estratégias praticadas pelas grandes ET ao realizar o IED:

1. *Natural resource seeking* – trata-se de um IED inicial<sup>10</sup> que busca recursos específicos, naturais e humanos, a custos mais baixos. Sua motivação principal é realizar investimentos mais lucrativos e competitivos para o mercado em que já atua, o que faz com que a produção dessa empresa seja quase que totalmente exportada para o país de origem da ET. Essa estratégia incentiva os produtores locais – efeito *spin-off* – e aumenta o padrão de qualidade dos produtos, além de facilitar a criação de *clusters* de atividades relacionadas. Em Dunning (1993), são apresentados três tipos principais de *resource seekers*: (1) aqueles que buscam recursos naturais, como minerais, matérias-primas e produtos agrícolas; (2) aqueles que buscam mão-de-obra não-qualificada e abundante e (3) aqueles que buscam novas capacitações tecnológicas e gerenciais.
2. *Market seeking* – trata-se também de um IED inicial, que tem como principal objetivo a busca de mercados domésticos e regionais. Na maioria dos casos, esses mercados já eram atingidos

---

<sup>10</sup> IED inicial é aquele realizado por uma empresa no momento em que passa a atuar pela primeira vez em um determinado país. Em oposição a ele, temos o IED seqüencial, cuja principal característica é complementar investimentos já realizados

anteriormente pelas exportações dessas ET, que pretendem então produzir nesses países devido a barreiras ao comércio ou porque o tamanho do mercado justifica uma nova planta. Segundo Dunning (1993), há quatro razões básicas para um investimento *market-seeking*: (1) a empresa se internacionaliza acompanhando seus clientes e/ou fornecedores; (2) os produtos oferecidos precisam ser adaptados aos gostos e necessidades do mercado; (3) os custos de transação para se produzir localmente são menores e (4) a ET considera necessária, como parte da estratégia, a sua presença física no país para enfrentar os concorrentes. Outro fator que influencia esse tipo de investimento são os incentivos fiscais concedidos às empresas que decidem instalar novas fábricas. Dunning (1994) ainda destaca que esses investimentos incentivam a integração “para trás” e a formação de *clusters*, além de aumentar o padrão de qualidade dos produtos e as expectativas dos consumidores.

3. *Efficiency seeking* – é um IED seqüencial, que visa racionalizar a produção para explorar economias de especialização e de escopo. As ET pretendem aumentar sua eficiência através da exploração da cultura do país, dos acordos institucionais, dos fatores de produção disponíveis, do sistema econômico, das políticas, das estruturas de mercado etc. Para isso, elas concentram sua produção em um número limitado de países, mas com o intuito de prover múltiplos mercados. Para que esses investimentos sejam possíveis, é preciso que os mercados já estejam abertos<sup>11</sup>. Geralmente, as ET que optam por essa estratégia são aquelas que já têm grande experiência no mercado internacional. Há duas grandes razões para os investimentos *efficiency seeking*: a exploração de menores custos dos fatores de produção abundantes e os mercados regionais integrados, com estruturas econômicas e níveis de renda semelhantes, que possibilitam um melhor aproveitamento das economias de escala e de escopo.
4. *Strategic asset seeking* – é também um IED seqüencial e serve para alavancar a estratégia de avanço regional ou global. Consiste na aquisição de ativos de outras corporações para promover objetivos estratégicos de longo prazo – como a manutenção ou o avanço da competitividade internacional. Assim como o investimento *efficiency seeking*, visa capitalizar os benefícios da propriedade de atividades diversificadas, ou da propriedade de uma mesma atividade em ambientes econômicos distintos. Em geral, esses investidores são conglomerados financeiros que injetam nas empresas adquiridas seus sistemas organizacionais e estilos de gerenciamento, mesmo quando não se envolvem diretamente com o cotidiano delas<sup>12</sup> (Dunning, 1993).

---

no país anteriormente, seja através da ampliação de plantas já existentes, da instalação de novas plantas ou da aquisição de concorrentes.

<sup>11</sup> Daí a predominância desses investimentos em regiões mais integradas como a União Européia.

<sup>12</sup> Segundo Dunning (1993), não há estatísticas disponíveis sobre a importância dos investimentos *efficiency seeking* e *strategic asset seeking*, mesmo porque é difícil separá-los das outras duas categorias. No entanto, é certo que esses investimentos vêm aumentando nos últimos anos, principalmente nos maiores mercados mundiais. Sabe-se também que eles têm se concentrado nas indústrias intensivas em capital e tecnologia e nos serviços de informação.

## 1.2 – Reformas estruturais nos anos 90

Nos anos 80<sup>13</sup> e, principalmente, nos anos 90, o aumento dos fluxos de IED foi significativo em todo o mundo. Tal crescimento foi maior que o crescimento do comércio internacional, que por sua vez cresceu mais que o PIB mundial. Tanto nos países centrais como nos países periféricos, os capitais passaram a circular principalmente sob a forma de investimento – direto e de *portfolio* –, em detrimento dos empréstimos bancários, que eram predominantes na década de 70. Tal fato ocorreu impulsionado pelas reformas institucionais recomendadas pelo FMI e o Banco Mundial (Consenso de Washington), notadamente a abertura comercial e financeira e a privatização.

De acordo com Mendonça de Barros & Goldenstein (1997), os anos 90 foram marcados por quatro processos que causaram uma revolução no sistema produtivo, representando o fim do “tripé” – capital estatal, capital internacional e capital nacional – vigente nos países em desenvolvimento nos anos 70. A *globalização* determinou uma revolução tecnológica, financeira e comercial na economia internacional, impondo aos países a *abertura* de suas economias. Esta, por sua vez, foi condição *sine qua non* para a *estabilização* nos países da América Latina, porque eliminou as reservas de mercado (garantidas pelas barreiras tarifárias e não-tarifárias) e obrigou empresas nacionais e estrangeiras a reduzir custos, aumentar a produtividade e introduzir novas tecnologias. Com isso, houve uma brutal transferência de renda para o consumidor, que viu seu poder de compra aumentar quando as taxas de inflação caíram e a oferta de crédito aumentou. Isso também representou um incremento do mercado consumidor para muitos setores, estimulando novos investimentos, inclusive o IED. As *privatizações*, realizadas com o intuito de reduzir a participação do Estado na economia, representam o último dos processos, e também foram responsáveis pela atração de grande volume de IED. Essas mudanças ensejaram uma importante mudança na estrutura de propriedade das empresas, devido principalmente à entrada maciça de IED.

No Brasil, no que se refere à abertura financeira, as maiores modificações ocorreram para a posse de ativos domésticos por não-residentes<sup>14</sup>, com mudanças significativas no tratamento ao capital estrangeiro sob a forma de IED (Carneiro & Macedo e Silva, 1999). Novos setores foram disponibilizados ao capital estrangeiro, devido principalmente às privatizações, sem que houvesse qualquer restrição à presença desses investidores no processo. Foi permitido também o acesso ao sistema de crédito público e a incentivos fiscais, além de modificações na legislação referente a remessas de lucro (Carneiro, 2000)<sup>15</sup>. Na Argentina, desde 1976 era dado um tratamento igualitário ao capital nacional e ao capital estrangeiro; em 1989, foram anulados os requisitos de

<sup>13</sup> Nesse período, o IED entre os países desenvolvidos representava uma forma atraente de se proteger (*hedge*) do desalinhamento entre as taxas de câmbio que vinha ocorrendo desde 1979, um movimento decorrente da implantação do sistema de taxas de câmbio flutuantes em 1973 e da crise dos anos 70 nos países desenvolvidos. Já nos anos 90, com o processo de globalização em fase mais adiantada, as grandes ET passaram a explorar também os países em desenvolvimento, em busca de mercados e recursos.

<sup>14</sup> Para mais detalhes sobre os graus de abertura da conta capital, ver Carneiro (2000), capítulo 2.

aprovação prévia necessários para a instalação de uma ET e a inscrição no *Registro de Inversiones Extranjeras* passou a ser opcional. A legislação vigente também não estabelece restrições às remessas de lucro e o mercado de capitais foi reformulado para atender às necessidades de financiamento das grandes empresas. Além disso, foram concedidas licenças de exploração de minérios, petróleo e gás e a participação do capital estrangeiro no processo de privatização foi incentivada (CEP, 1998a).

No entanto, uma maior abertura financeira pode ter efeitos negativos, como uma rápida expansão monetária, pressões inflacionárias, valorização real do câmbio e aumento do déficit em transações correntes, o que dificulta a execução da política econômica do país (Calvo, Leiderman & Reinhart, 1996). Para Prates (1997), a maior participação de recursos externos no financiamento da economia pode causar déficits recorrentes no balanço de transações correntes. Kregel (1996) – como já foi mostrado – salienta que a maior participação do IED na conta capital não elimina a vulnerabilidade externa, podendo até agravá-la no longo prazo, apesar da aparente maior estabilidade desse tipo de fluxo de capital.

Já no setor produtivo, a abertura comercial e as privatizações foram implantadas no Brasil em face do suposto esgotamento do modelo de substituição de importações e da crise do endividamento dos anos 80. A postura das autoridades brasileiras na última década foi a de adotar políticas neoliberais com o intuito de acabar com as pressões inflacionárias crônicas e integrar o Brasil à economia mundial. Acreditava-se que tal estratégia resultaria em uma onda de modernização produtiva da indústria, eliminando as empresas menos capacitadas e fortalecendo as empresas competitivas, o que garantiria a volta do crescimento sustentado (Laplane, 1999; Laplane & Sarti, 1999). A abertura comercial, unida aos crescentes fluxos de investimento direto, teria o potencial de gerar uma relação custo-benefício mais vantajosa do que qualquer outro período da industrialização brasileira (Moreira, 1999).

Na Argentina, as recomendações do Consenso de Washington também foram rigidamente seguidas, implantando-se as reformas liberalizantes já no início dos anos 90. Estimulados pela estabilização econômica e a contenção da inflação (fruto da dolarização da economia), os fluxos de IED retornaram ao país. Quanto às privatizações, foi criado um mecanismo de conversão da dívida externa em privatizações, incentivando a participação dos credores nesse processo. Elas foram responsáveis pelo impulso inicial do IED no início da década (80% das privatizações argentinas foram realizadas até 1993), quando a inflação ainda não estava totalmente controlada e os investimentos estrangeiros não vinculados a elas resumiam-se a investimentos de ET já instaladas no país. Em 1997, consolidou-se a entrada de IED no país devido à maturação de grande quantidade de projetos, ao início do *boom* mineiro e à aceleração das F&A (CEP, 1998a).

Apesar das controvérsias a esse respeito na literatura econômica, a tendência é afirmar que o IED promove o crescimento econômico, aumentando a produtividade (transferência de tecnologias) e as exportações. O regime de abertura econômica permitiu que o *tariff jumping*, adotado pelas empresas multinacionais durante a

---

<sup>15</sup> Cabe lembrar que os fluxos de capital para os países periféricos não ocorreram simplesmente pela abertura financeira realizada nesses países. Fatores conjunturais e estruturais tiveram importância significativa na determinação do destino dos fluxos de IED, como veremos mais adiante.

vigência do sistema de substituição de importações, fosse substituído pela busca de vantagens locacionais na determinação do IED. As firmas estrangeiras instaladas no país foram obrigadas a reestruturar suas operações para enfrentar o novo ambiente de concorrência (Moreira, 1999). A expectativa era que isso proporcionasse um maior volume de inovações de produto e processo, uma elevação do grau de concentração da produção doméstica – já que as empresas buscariam obter ganhos de escala e especialização –, além da perda de participação das empresas de capital nacional e a maior inserção das empresas estrangeiras no comércio internacional.

De acordo com o trabalho realizado por Moreira (1999), essas expectativas foram confirmadas. Discute-se então se os resultados obtidos no período pós-abertura foram realmente vantajosos para a economia brasileira. A teoria econômica dominante afirma que a origem da propriedade das firmas não é um fator importante, pois todas adotam um comportamento maximizador e respondem da mesma forma aos sinais de mercado. Ela também afirma que, se existe alguma relevância nesse assunto, a tendência é de que se favoreça as firmas estrangeiras, que têm acesso a tecnologia e capital – recursos escassos nos países em desenvolvimento (Moreira, 1999).

Já os economistas heterodoxos argumentam que as firmas nacionais dão maiores contribuições ao desenvolvimento econômico, com atividades produtivas com maiores efeitos de encadecamento e gerando mais externalidades. Em um balanço dos resultados da abertura comercial e financeira, Carneiro (2000) mostra que a presença de mais ET no Brasil resultou em um aumento do coeficiente de importação maior que do coeficiente de exportação, pois o mercado interno foi priorizado, onerando a balança comercial, além de gerar uma maior especialização da produção. Dessa forma, foram criadas duas assimetrias no comércio exterior brasileiro: as importações, predominantemente de bens intensivos em capital e tecnologia, são provenientes de áreas mais desenvolvidas, enquanto que as exportações, de bens intensivos em trabalho e recursos naturais, destinam-se a áreas menos desenvolvidas, caracterizando uma regressão para o esquema centro-periferia. Os resultados do novo modelo são: taxas de investimento macroeconômico mais baixas que dos anos 80 – a “década perdida” – e desarticulação entre os setores. Alfredo López, em entrevista publicada na Internet<sup>16</sup>, afirma que as vantagens das ET deveriam tê-las tornado mais eficientes, mas a entrada delas não se traduziu em um aumento das exportações para o mundo desenvolvido. Isso significa que a dinâmica das ET não está sendo aproveitada para ganhar acesso a esses mercados. Apesar de serem as responsáveis por parcela significativa das exportações, a balança comercial brasileira passou a ser fortemente deficitária desde as reformas estruturais, principalmente depois de 1994, com a estabilização<sup>17</sup>. No entanto, os economistas ortodoxos continuam afirmando que “não há nenhuma razão para acreditar que esse novo padrão de integração traga necessariamente prejuízos ao país” (Moreira, 1999, p.368-369).

<sup>16</sup> No site de negócios [www.mercosur.com](http://www.mercosur.com), no dia 23/05/01.

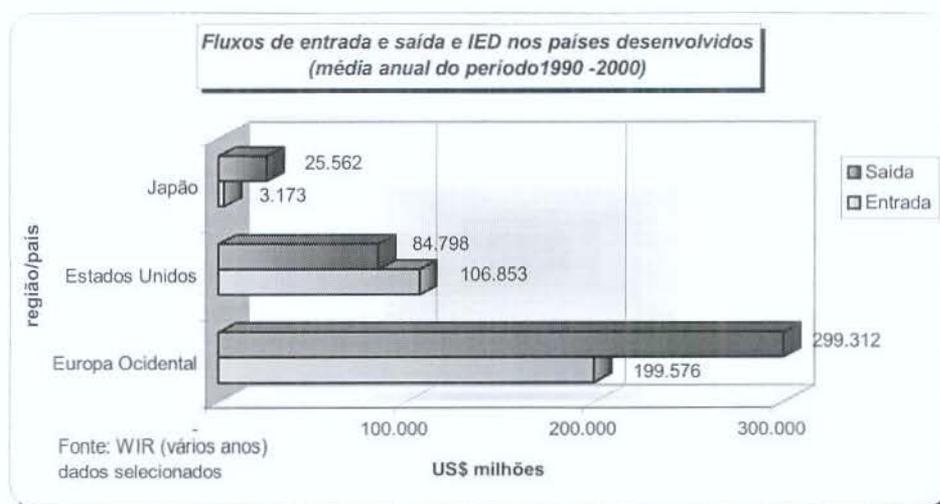
<sup>17</sup> Exceção feita ao ano de 2001, quando a balança comercial apresentou-se levemente superavitária depois de muitos anos, fruto do movimento de desvalorização da moeda iniciado em 1999, que atingiu seu auge em 2001, aliado ao baixo crescimento do país.

### 1.3 – Evolução do IED

#### 1.3.1 – Panorama mundial

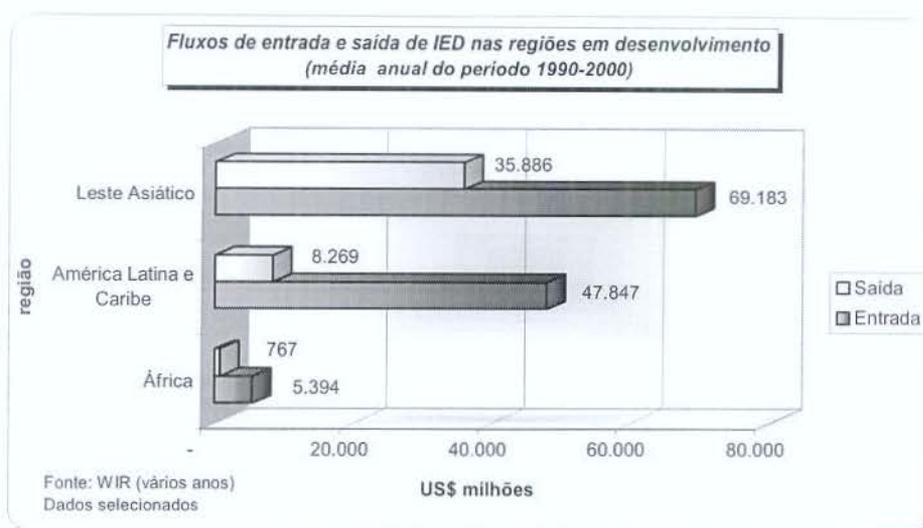
Como já afirmado, o volume de fluxos de IED no mundo todo cresceu substancialmente nos anos 90, sendo um dos principais fatores que impulsionaram o processo de globalização. As ET passaram a determinar a produção internacional em um contexto de políticas cada vez mais liberais em muitos países. Durante toda a década, inúmeras medidas de desregulamentação do IED e de liberalização comercial foram implantadas em muitos países, criando um ambiente econômico amplamente favorável a esse tipo de investimento. Segundo a UNCTAD, entre os países desenvolvidos, o conjunto dos países europeus foi o maior investidor e a região que mais recebeu investimentos diretos no período 1990-2000, seguidos pelos Estados Unidos, de longe o país que apresentou maior movimentação, tanto de entrada quanto de saída – se considerados os países isoladamente. Já o Japão apresentou-se como um grande país investidor, apesar de receber volume pouco significativo de IED, como mostra o gráfico abaixo.

GRÁFICO 1.1



Quanto aos países em desenvolvimento, os fluxos de IED variaram conforme a região: no período de 1990-2000, o Leste Asiático destacou-se tanto nos fluxos de entrada como nos fluxos de saída. Já a América Latina foi uma região que recebeu muitos investimentos, e que também começou a apresentar fluxos de saída – tema que será objeto deste trabalho – principalmente entre alguns países do Mercosul. No que se refere à África, tanto as entradas quanto as saídas foram pouco significativas.

GRÁFICO 1.2



Destacou-se também entre os fluxos de IED o grande volume de Fusões & Aquisições (F&A) transfronteiras, com muitas transações envolvendo valores astronômicos entre os países avançados<sup>18</sup>. Essas operações foram realizadas, em detrimento de investimentos *greenfield*, em função de objetivos estratégicos – como acesso a novos mercados, aumento do poder de mercado, crescimento da corporação e diversificação de riscos – que puderam ser alcançados com muito mais rapidez (WIR, 2000). Além da desregulamentação das economias nacionais, as alterações nos padrões tecnológicos em alguns setores e o elevado nível de liquidez de alguns grandes bancos e ET atuaram como determinantes desse movimento (Miranda & Martins, 2000).

As F&A também se concentraram em alguns países desenvolvidos e em algumas indústrias, sendo os EUA os líderes desse processo, principalmente no setor financeiro. O setor de telecomunicações também teve importância significativa nos EUA e na União Européia (Miranda & Martins, 2000). Os países em desenvolvimento também participaram desse processo, principalmente via privatização. Entre os setores de atividade, o setor terciário foi o que apresentou maior número de operações (cerca de 60%) no período considerado.

<sup>18</sup> Como exemplo, podemos citar a fusão entre Chrysler e Daimler-Benz.

TABELA 1.1

*F&A transfronteiras: vendas e compras, por região, 1990-1999*  
(US\$ bilhões)

Região	Vendas			Compras		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
<b>Países desenvolvidos</b>	<b>134,2</b>	<b>164,6</b>	<b>644,6</b>	<b>143,2</b>	<b>173,7</b>	<b>677,3</b>
União Européia	62,1	75,1	344,5	86,5	81,4	497,7
EUA	54,7	53,2	233,0	27,6	57,3	112,4
Japão	0,1	0,5	15,9	14,0	3,9	9,8
<b>Países em desenvolvimento</b>	<b>16,1</b>	<b>15,9</b>	<b>63,4</b>	<b>7,0</b>	<b>12,8</b>	<b>41,2</b>
África	0,5	0,2	0,6	0	0,1	0,4
América Latina e Caribe	11,5	8,6	37,2	1,6	4,0	24,9
Ásia	4,1	6,9	25,3	5,4	8,8	15,9
<b>Mundo</b>	<b>150,6</b>	<b>186,6</b>	<b>720,1</b>	<b>150,6</b>	<b>186,6</b>	<b>720,1</b>

Fonte: WIR (2000) - dados selecionados

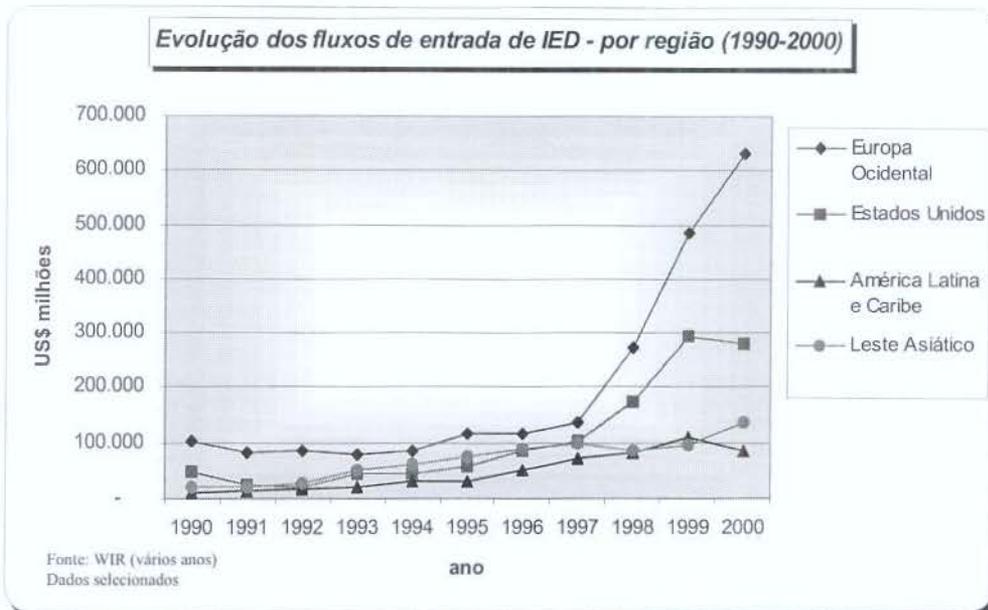
GRÁFICO 1.3



### 1.3.2 – A América Latina

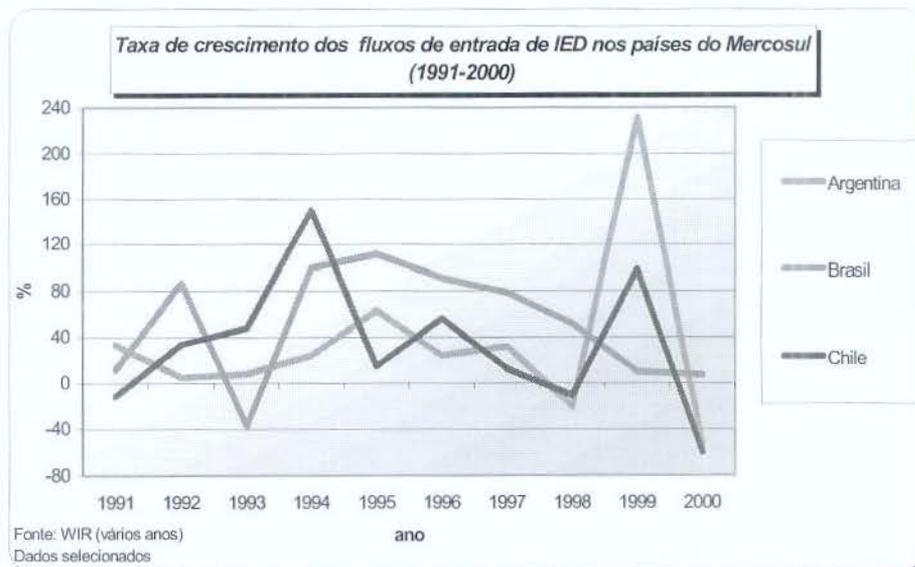
A América Latina, apesar de ter uma importância menor que os países avançados como receptora de IED, apresentou uma tendência ascendente durante toda a década, com um declínio apenas no ano 2000.

GRÁFICO 1.4



Entre os países da América Latina, destacam-se: Argentina, Brasil, Chile e México (além dos paraísos fiscais, como Bermudas e Ilhas Cayman), verificando-se a importância dos países do Mercosul nesse grupo.

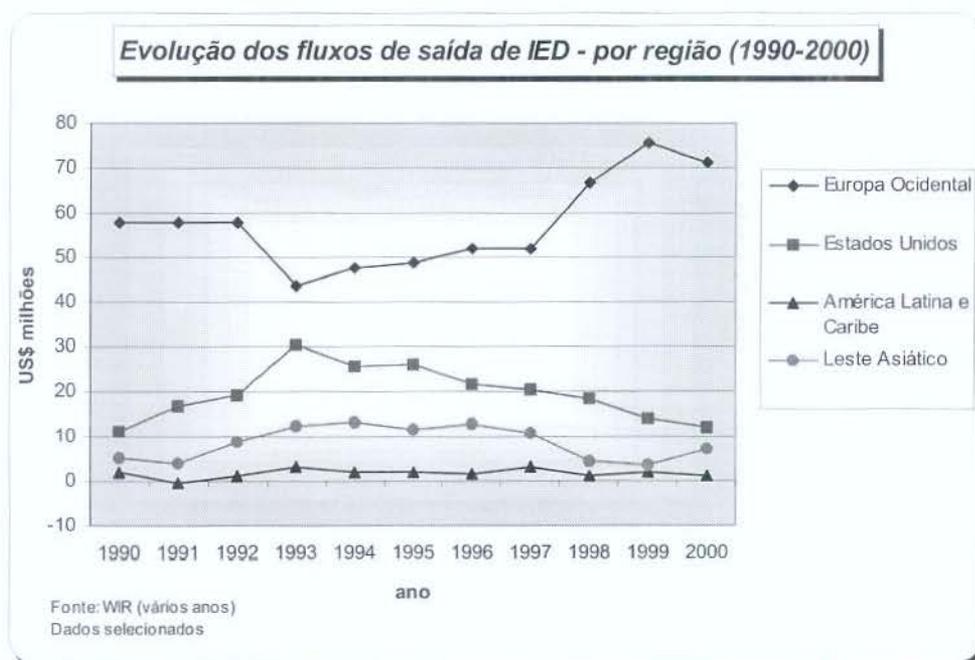
GRÁFICO 1.5



No gráfico 1.5, é possível verificar a influência do contexto internacional no comportamento dos fluxos de IED: em 1995 a queda dessa taxa na Argentina e no Chile pode ter sido efeito de um contágio da crise do México no final de 1994; no ano de 1998, as taxas chegaram a apresentar-se negativas na Argentina e no Chile, um possível reflexo das crises da Ásia (1997) e da Rússia (1998); em 1999, a crise do Brasil representou uma estagnação desta taxa, em virtude também do contexto internacional recessivo<sup>19</sup>. No entanto, fatores circunstanciais particulares a cada país – como uma grande privatização em um determinado ano – podem também ter sido responsáveis por flutuações significativas dessas taxas. Cabe lembrar que na Argentina, os fluxos de IED desaceleraram a partir de meados da década, com o fim das privatizações, mas voltaram a crescer em 1999, em função da venda da empresa YPF para a espanhola Repsol (Laplane et al., 2001).

Quanto à participação dos países em desenvolvimento na realização de IED, ela ainda representa uma pequena fração dos investidores (9,5% do total do IED mundial na década de 90), cabendo à América Latina cerca de 1,7% dos investimentos mundiais, com uma média anual de US\$ 8 bilhões em investimentos.

GRÁFICO 1.6



Tanto no Brasil quanto na Argentina, as F&A também ganharam importância ao longo da década de 90, conforme os dados abaixo.

<sup>19</sup> No Brasil, os fluxos de IED ficaram em torno dos US\$ 30 bilhões nos anos de 1998 a 2000, mas, segundo fontes não-

TABELA 1.2

*Número de Operações de F&A no Brasil - 1993-1998*

<i>Tipo de operação</i>	1993	1994	1995	1996	1997	1998	<i>total</i>
Transações Domésticas	82	81	82	161	168	130	704
Transações <i>Cross Border</i>	68	94	130	167	204	221	884
Total (KPMG)	150	175	212	328	372	351	1588
Total (PwC)	260	256	324	390	458	473	2161

Fonte: Bonelli (2000) apud KPMG e Price Waterhouse Coopers

TABELA 1.3

*Número de Operações de F&A na Argentina - 1990-98\**

<i>Tipos de operação</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	<i>total</i>
De empresas estrangeiras a nacionais	40	75	278	605	1347	1814	3460	7700	2946	18265
De empresas nacionais a estrangeiras	0	0	0	0	97	11	35	1190	0	1333
Entre empresas nacionais	0	0	38	73	238	36	176	1991	169	2721
Entre empresas estrangeiras	0	0	0	0	307	237	32	3276	1554	5406
Total	40	75	316	678	1989	2098	3703	14157	4669	27725

\* primeiro semestre

Fonte: CEP (1998a)

No Brasil, segundo Miranda & Martins (2000), os setores que mais se destacaram foram: financeiro, alimentação, bebidas e fumo, petroquímica, siderurgia, eletroeletrônico, autopeças, extração de minérios, energia elétrica e telecomunicações. No período 1997-99, grande parte do IED se deu por meio de F&A, apesar da crise internacional, caracterizando um processo de desnacionalização da base produtiva doméstica (Laplanc et al., 2001).

Quanto às privatizações, em ambos os países a participação de estrangeiros foi bastante significativa. Na Argentina, a maior parte das privatizações foi realizada ainda no início da década (a, 1998). No Brasil, os fluxos destinados à privatização foram decisivos para o bom desempenho do IED a partir de 1994-95 (Laplanc et al., 2001).

TABELA 1.4

*Brasil e Argentina: participação estrangeira nas privatizações*

<i>País</i>	<i>US\$ milhões</i>	<i>%</i>
Brasil*	41.046,6	48,1
Argentina**	10.440,0	57,4

\* No período de 1991 a 2001

\*\* No período de 1990 a 1998

Fonte: BNDES e CEP(1998)

oficiais, esse volume caiu para cerca de US\$ 22 bilhões em 2001.

#### 1.4 – Fatores de atração do IED para os países emergentes nos anos 90

Para explicar o grande movimento dos fluxos de IED para os países emergentes nos anos 90 é preciso levar em conta fatores externos, como a remoção dos controles de capital, o crescimento da poupança financeira nos anos 80 e a maior importância dos investidores institucionais nos países centrais – que diversificaram suas atividades para aumentar sua rentabilidade e reduzir riscos (Carneiro & Macedo e Silva, 1999). Outros fatores estruturais, como a volta ao sistema de mercado, através da adoção das reformas *market-oriented* – privatização, regulamentação e liberalização – e as políticas fiscal e monetária restritivas, de acordo com o ideário neoliberal também devem ser consideradas (Dunning, 1994; Calvo, Leiderman & Reinhart, 1996). O aumento da mobilidade de ativos – tecnologia, capital intelectual, aprendizado e capacidade organizacional –, a maior concorrência intra-industrial e o maior reconhecimento dos benefícios do IED por parte dos países receptores também são lembrados como determinantes. Houve uma mudança de atitude por parte das firmas, que passaram a ter a necessidade de conquistar novos mercados e realizar alianças estratégicas para gerar inovações, cobrir os gastos com marketing e reduzir os custos das matérias-primas (Dunning, 1994). Entre os fatores conjunturais que determinaram o aumento de todos os tipos de fluxos de capital entre os países, destacam-se a queda das taxas de juros mundiais, a desaceleração do crescimento nos países centrais no início dos anos 90 e a melhoria das relações entre os países endividados e seus credores (Calvo, Leiderman & Reinhart, 1996).

Conforme o trabalho apresentado por Laplane et al. (2001), no Brasil, as dimensões e o dinamismo do mercado local foram os fatores de atração mais gerais, atentando para o fato de que, para algumas ET, o mercado relevante é o Mercosul ou a ALADI. A questão reside então em determinar quais fatores condicionaram a entrada de fluxos de IED na região – e não apenas de importações – para a exploração desse mercado. Para os setores de serviços e *non tradables*, é evidente que o capital internacional veio em busca da posição de mercado das firmas adquiridas e de outros ativos intangíveis. Para os setores *tradables*, as vantagens de localização foram os principais determinantes:

- Proximidade ao mercado – menores custos de logística, menor tempo e maior flexibilidade de resposta às variações de demanda são essenciais para uma maior competitividade;
- Existência de *sunk costs* – instalações produtivas realizadas anteriormente no país determinaram a realização de IED seqüencial;
- Oferta local de ativos estratégicos – instalações produtivas, marcas, redes de distribuição e de fornecedores etc. a preços convenientes são grandes atrativos para empresas que queiram enfrentar concorrentes já estabelecidos ou ampliar sua participação ou ainda diversificar sua atuação<sup>20</sup>;
- Políticas de atração – mudanças na regulação do IED e das atividades das ET e incentivos fiscais<sup>21</sup>.

<sup>20</sup> Isso contribuiu para a elevada participação das F&A no total dos fluxos de IED recebidos pelo país.

<sup>21</sup> Os incentivos fiscais foram responsáveis pelo fenômeno chamado de “guerra fiscal”, que consiste na disputa entre várias regiões do país para a instalação de uma nova empresa. Esse comportamento acabou favorecendo apenas as grandes empresas enquanto o país obteve poucos benefícios. A concessão de incentivos redundantes, fruto de uma falta de

Na Argentina, a exemplo do Brasil, os investimentos em serviços, principalmente serviços públicos, visavam aproveitar uma oportunidade concreta de negócios em segmentos pouco desenvolvidos, com amplas perspectivas de expansão. Um grande fator de atração foi também o mercado, ampliado pelo Mercosul. Outro fator determinante do IED foi o aproveitamento de recursos naturais e insumos estratégicos, desvinculados dos fatores de mercado, em setores com maior propensão a exportar (CEP, 1998a).

---

coordenação entre as esferas do governo, determinaram uma transferência desnecessária de recursos públicos para os investidores privados (Laplanc et al., 2001).

### 1.5 – Reestruturação e estratégias das ET

Diante do novo contexto internacional de adoção das reformas estruturais mencionadas anteriormente, que facilitaram a expansão do sistema capitalista e de suas estruturas dominantes, as ET foram obrigadas a se reestruturar para enfrentar os novos movimentos concorrenciais. A mundialização gerou novas modalidades de organização da produção em escala mundial, que introduziram uma “dissociação entre a unidade de produção e os circuitos de criação e apropriação da riqueza”, resultando em uma diminuição da autonomia das economias periféricas semi-industrializadas. Tornou-se mais difícil entrar em novos setores, uma vez que as escalas de produção e comercialização passaram a ser mundiais. A empresa global é agora uma massa de capital que atua em diversas áreas e que não pode ser criada apenas por um espaço nacional, enquanto que as empresas locais são relegadas a segundo plano. Formam-se verdadeiros “oligopólios globais”, na terminologia de Chesnais (Furtado, 1999).

Quando passaram a atuar em nível mundial, as ET, que já possuíam filiais do tipo *stand-alone*, fizeram com que cada filial se especializasse em determinada parte do processo, visando aproveitar as economias derivadas da integração da produção geograficamente dispersa (Laplanc et al., 2001). Evidentemente, as atividades com menor valor adicionado passaram a ser exercidas nos países em desenvolvimento, enquanto que as economias centrais concentraram-se nas etapas mais importantes do processo, atividades intensivas em capital e mão-de-obra qualificada, caracterizando uma nova divisão internacional do trabalho, com um aumento substancial do comércio intra-firma. As ET também adotaram o *global sourcing*, estratégia que consiste em buscar as matérias-primas nos países onde elas são mais baratas, o que sem dúvida onerou o balanço de pagamentos dos países receptores das filiais das ET (Laplanc & Sarti, 1999).

Impulsionadas pelo novo cenário econômico, as ET voltaram a aumentar sua presença na economia brasileira nos anos 90, com a adoção de estratégias de expansão mais agressivas. O objetivo era combinar mercados e recursos através da produção internacionalizada e do comércio, para criar novas fontes de competitividade e reforçar as existentes. A decisão da localização de uma atividade passou a depender da expectativa de sua contribuição para o desempenho global da ET (Laplanc et al., 2001). Para melhor ilustrar as estratégias adotadas pelas ET no Brasil, segundo o referencial de Dunning, Laplanc et al. (2001) analisaram dados disponíveis sobre o comércio realizado por elas. Os resultados da pesquisa apresentam-se resumidos abaixo, em uma tipologia específica para as filiais brasileiras:

- *Resource Seeking* – trata-se de ET que apresentam elevada propensão a exportar e baixo coeficiente de importação, gerando saldos comerciais positivos. Caracterizam-se pela exploração das vantagens de localização, principalmente custo e disponibilidade de insumos, para vendas no mercado externo. Predominam as exportações de *commodities*, com pouca importância desses setores nos fluxos de comércio do Mercosul.
- *Market Seeking Puro* – são ET de setores *non tradables* que vendem para o mercado interno, operando de uma forma tipicamente *stand alone*, com pouquíssimas relações comerciais. A exceção

fica por conta do setor de comércio atacadista, incluído nesse grupo, cujas *tradings* apresentam um volume de exportação relativamente alto, garantindo o saldo comercial positivo.

- *Market Seeking com Baixa Orientação Externa* – são ET que visam o mercado interno ou regional, integrando-se assimetricamente com a sua matriz e as outras filiais (integração é mais intensa pelo lado das importações do que pelo lado das exportações) para compra de insumos, componentes e produtos finais. Apesar do baixo coeficiente de exportação, os setores desse grupo são os que apresentam maior volume de exportações para o Mercosul, principalmente para as filiais localizadas nos outros países do bloco. Os investimentos realizados nesses setores podem ser considerados *efficiency seeking*, objetivando a racionalização dos processos e os ganhos de produtividade possibilitados pela abertura comercial.
- *Market Seeking com Moderada Orientação Externa* – é o grupo de maior representatividade e apresenta coeficientes de importação e de exportação acima da média. São ET que têm como prioridade o mercado interno, mas que visam também a especialização e a complementaridade entre as plantas nos diferentes países. Os investimentos realizados nesse setor também são *efficiency-seeking* e resultaram na racionalização da produção das filiais, com aumento do conteúdo importado mas também com uma maior inserção no mercado externo. Destaca-se nesse grupo o complexo automotivo, cujas decisões de investimento com especialização regional foram também fortemente influenciadas pelo Regime Automotivo<sup>22</sup>.

Para o caso argentino, o trabalho de Porta (1999) apresenta uma tipologia, também baseada na teoria de Dunning:

- *Aproveitamento de mercados restritos* – são ET que buscam o mercado interno através das compras das empresas de serviços privatizadas. Seu principal fator de competitividade é a possibilidade de ampliação de seus serviços (novos clientes, novos serviços) e de racionalização operativa.
- *Exploração de recursos naturais* – são ET que buscam explorar de recursos naturais ou mão-de-obra não-qualificada, visando também ganhos de escala; em geral, apresentam alto coeficiente exportador. Essas empresas caracterizam-se também por uma grande capacidade financeira e pelo domínio de uma rede de comercialização internacional.
- *Produtos diferenciados* – é um IED *market seeking* (inclusive o Mercosul) que privilegia também ganhos de eficiência, com destaque para o aproveitamento de qualidades/ativos específicos. São empresas que oferecem produtos com alta relação entre o custo de transporte e o preço, favorecendo o IED em detrimento das exportações. Possuem tecnologia, marca reconhecida, grande capacidade financeira e de P&D.

---

<sup>22</sup> Para mais detalhes sobre essa tipologia, os setores incluídos em cada grupo e o Regime Automotivo, ver Laplanc et al. (2001).

- *Regionalização/Globalização* – são ET orientadas ao aproveitamento do Mercosul (mercado regional), que possuem tecnologia de produto e adotam estratégias de centros regionais; geralmente, possuem instalações na Argentina e no Brasil, como no caso do setor automotivo.
- *Derivada* – são ET provedoras de insumos específicos, como autopeças, equipamentos de telecomunicações etc., que buscam maior proximidade com seus clientes (empresas “seguidoras”) e adaptação ao mercado regional.

Em suma, depois de todas as mudanças realizadas nos países emergentes, as ET foram responsáveis por uma modificação do padrão da cúpula empresarial. Esse processo foi decorrente do crescimento das ET já existentes (apropriação de novos mercados), aquisição de empresas nacionais e entrada de novas ET. Caracteriza-se, portanto, uma “estrangeirização” do setor produtivo nacional, que passou a ser dominado por grandes corporações supranacionais (CEP, 1998a). No entanto, a promessa de que a presença das ET reduziriam a vulnerabilidade externa e promoveriam o crescimento, contribuindo para o upgrade da pauta de exportações, parece não ter se verificado. As filiais implementaram estratégias de especialização e de maior integração nos fluxos financeiros e comerciais, aumentando sua eficiência; porém, isso resultou em um aumento mais acentuado no coeficiente de importações do que no de exportações, gerando saldos comerciais negativos. Isso significa que a ampliação do estoque de capital estrangeiro no Brasil representa uma contribuição potencial ao crescimento ainda não explorada (Laplane et al., 2001).

## ***CAPÍTULO 2 – O IED intra-regional no Mercosul***

### *Introdução*

Este capítulo visa apresentar os principais aspectos do Mercosul. Apresentam-se brevemente os aspectos institucionais do Mercosul e a evolução do comércio intra-regional desde seu início até os dias de hoje. Este capítulo trata ainda das principais tendências em relação ao IED intra-regional no Mercosul, outro fenômeno estimulado processo de integração. São apresentadas também algumas estatísticas sobre os investimentos brasileiros, argentinos e chilenos, além de uma seção dedicada aos empreendimentos conjuntos realizados na região.

O capítulo está dividido em quatro partes. Na primeira, apresentam-se os aspectos institucionais do Mercosul, as principais características do Tratado de Assunção e a sua evolução recente. Na segunda, aparecem os dados sobre o comércio intra-regional: redução tarifária e distribuição setorial. Na terceira, apresentam-se as tendências do IED intra-Mercosul, na visão de alguns estudiosos do assunto. Na quarta e última parte, são apresentados alguns dados e estatísticas a respeito dos fluxos de IED intra-regionais, com destaque para Brasil e Argentina, as duas principais economias do bloco e aquelas que realizaram a maior parte do investimento direto.

### *2.1 – Aspectos institucionais do Mercosul*

O Mercosul, criado oficialmente pelo Tratado de Assunção, assinado em março de 1991, tinha como principal objetivo a constituição de um mercado comum entre seus países membros: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Entre as motivações para a realização de um acordo como este, podemos citar as de cunho político e diplomático, que buscavam superar antigas divergências geopolíticas e militares. Uma união desse tipo, segundo as tendências mundiais de formação de blocos regionais, possibilitaria aumentar a barganha política dos países membros nos foros internacionais (Sarti, 1996). Além disso, desde a década de 50, a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) vinha ressaltando a necessidade de uma maior integração e cooperação regional para fortalecer o comércio entre os países vizinhos (Averbug, 1998; Baptista, 1998). Mas a dimensão econômica parece ter sido mesmo o principal determinante para a assinatura do acordo, quando lideranças políticas e empresariais perceberam a necessidade de uma maior proximidade econômica para enfrentar as crises externa (dívida e esgotamento dos fluxos de capital nos 80) e interna (estagnação e inflação), além do processo de redemocratização (Sarti, 1996; Baptista, 1998).

Os *policy-makers* e os grandes grupos econômicos também perceberam que a consolidação do Mercosul representaria um mercado regional ampliado, com maiores possibilidades de uma recuperação mais rápida diante de conjunturas adversas. A integração regional seria ainda o fator desencadeador de novos processos de

complementaridade e especialização produtiva, representando uma reestruturação estratégica para enfrentar a maior concorrência das importações, decorrente da abertura comercial (Sarti, 1996). Obviamente, o Mercosul não surgiu abruptamente no início dos anos 90. Muitos acordos foram realizados desde a década de 70, obtendo menor ou maior sucesso, em toda a América Latina<sup>23</sup>. No caso específico dos países do Mercosul, temos ainda nos anos 70 a assinatura do Acordo Tripartite Argentina-Brasil-Paraguai, e um convênio de cooperação nuclear entre Brasil e Argentina nos anos 80 (Baumann, 2001). Houve ainda o PICAB (Programa de Integração e Cooperação Argentina-Brasil) de 1986, o Tratado de Amizade Argentino-Brasileira, do mesmo ano e o TICD (Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento) de 1988, além de outros acordos bilaterais envolvendo o Uruguai e o Paraguai (Baptista, 1998).

Mas os antecedentes mais diretos do Mercosul foram a Declaração de Iguazu, de 1985, e o PICE (Programa de Integração e Cooperação Econômica) entre Brasil e Argentina, assinado em 1986. O objetivo era incentivar o comércio entre esses países com base em quatro princípios: gradualismo, equilíbrio, flexibilidade e reciprocidade (Sarti, 1996). A partir desses acordos, a integração se desenvolveu do bilateralismo para o multilateralismo, inspirando e simplificando o processo de negociação e implantação dos mecanismos do Mercosul (Baptista, 1998). Em agosto de 1990, o Paraguai e o Uruguai foram convidados a participar do Mercosul; os acordos e protocolos firmados entre os países membros no Tratado de Assunção foram reunidos no Acordo de Complementação Econômica no. 18 (ACE-18) no âmbito da ALADI. Em 1994, o Protocolo de Ouro Preto concedeu ao Mercosul personalidade jurídica de Direito Internacional e definiu sua estrutura institucional<sup>24</sup> (Sarti, 1996).

O Tratado de Assunção foi assinado com o intuito de promover a constituição de um mercado comum a partir de janeiro de 1995. Nele foram determinados os principais objetivos a serem alcançados a partir daquele momento (Sarti, 1996; Baumann, 2001):

- promover uma inserção mais competitiva dos países membros no cenário internacional;
- favorecer economias de escala, gerando aumentos de produtividade;
- estimular os fluxos de comércio com o resto do mundo, tornando mais atraentes os investimentos na região;
- promover a abertura das economias dos quatro países, visando uma integração gradual com o resto da América Latina;
- balizar as ações do setor privado, principais motores da integração.

Para atingir esses resultados, o Tratado de Assunção previa a adoção de algumas medidas<sup>25</sup> (Averbug, 1998; Baumann, 2001):

---

<sup>23</sup> Entre eles, podemos citar: o SELA (Sistema Econômico Latino-Americano) de 1975, a ALALC (Aliança Latino-Americana de Livre Comércio) de 1960, a ALADI (Associação Latino-Americana de Integração) de 1980. Para mais detalhes, ver Baptista (1998).

<sup>24</sup> Uma cronologia completa do Mercosul, desde seus antecedentes (1986) até suas expectativas com a negociação da ALCA em 2005 é apresentada em Almeida (2001), texto que está disponível no site: [www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

<sup>25</sup> Sobre a estrutura jurídico-institucional do Mercosul, ver Almeida (2001).

- Liberalização comercial, com reduções tarifárias, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não-tarifárias;
- Coordenação gradual das políticas macroeconômicas e setoriais;
- Estabelecimento de tarifa externa e políticas comerciais comuns para aumentar a competitividade dos países membros;
- Adoção de acordos setoriais;
- Fixação de um Regime Geral de Origem<sup>26</sup>, um Sistema de Solução de Controvérsias e Cláusulas de Salvaguarda;
- Compromisso de preservação dos acordos assumidos até a data de assinatura do Tratado;
- Harmonização legislativa nas áreas pertinentes.

Segundo Baptista (1998), esse acordo internacional apresentava características muito especiais e um caráter dialético, com elementos de mudança e de continuidade. Isso porque ele apontava para um novo quadro econômico e político, mas, ao mesmo tempo, representava um prolongamento dos esforços integracionistas de Brasil e Argentina e de outros países da América Latina. O Mercosul incorpora novidades importantes, como a redução tarifária gradual, e é dotado de grande pragmatismo, o que é evidenciado pela transitoriedade das estruturas criadas e o pequeno volume de burocracia gerado. Foi uma inovação também incluir o Paraguai e o Uruguai, além de deixar a possibilidade para a entrada de novos membros.

No entanto, algumas críticas também são feitas ao Mercosul, no que se refere aos temas abordados no Tratado de Assunção e reforçados pelo Protocolo de Ouro Preto, em 1994. Argumenta-se que se trata de uma visão idealista da integração, que deixa os interesses econômicos e políticos nacionais dos países membros em segundo plano. Ressaltam-se também falhas no acordo, como a falta de um programa definitivo de coordenação de políticas e harmonização legislativa, falta de enumeração de políticas setoriais, a falta de referência a um desenvolvimento harmônico e equilibrado, além da pouca dedicação a temas relativos à circulação de pessoas, serviços, investimentos estrangeiros e meio ambiente. Para resolver esses problemas, os críticos apontam a criação de uma estrutura burocrática, dotada de poderes, para suprimir ou corrigir essas falhas (Baptista, 1998).

Apesar das falhas, o Mercosul pode ser considerado um processo de integração bem-sucedido, embora em fase inicial ainda. Segundo estudiosos da integração econômica, há cinco fases<sup>27</sup> nesse processo, nas quais vão se acrescentando mudanças quantitativas e qualitativas:

- Zona de Livre Comércio – espaço econômico entre dois ou mais países com isenção de impostos de importação e inexistência de barreiras não-tarifárias. Entretanto, cada país pode adotar políticas comerciais com outros países de acordo com seus interesses.
- União Aduaneira – caracteriza-se pela adoção de uma política e uma estrutura tarifária comuns, eliminando a necessidade de adoção de um regime de origem.

<sup>26</sup> Para mais detalhes, ver Sarti (1996) e Averbug (1998).

<sup>27</sup> Alguns autores costumam considerar ainda uma fase anterior a essas, constituída pelos acordos preferenciais (acordos bilaterais ou multilaterais para setores específicos), amplamente utilizados na América Latina.

- Mercado Comum – além da livre circulação de mercadorias, adota-se a livre circulação dos fatores de produção (capital e trabalho).
- União Econômica – para que o Mercado Comum funcione sem provocar desigualdades, torna-se necessária a adoção de políticas comuns (cambial, fiscal, monetária, industrial, trabalhista etc.); essa etapa pressupõe ainda a harmonização da legislação dos países membros.
- União Monetária – adoção de uma moeda única, ou pelo menos de câmbios fixos com convertibilidade obrigatória. Isso significa grande perda de soberania e a adoção definitiva de instituições supranacionais<sup>28</sup>.

No caso do Mercosul, considera-se que o processo está na fase da União Aduaneira, ainda incompleta, devido às listas de exceções dos produtos “sensíveis” ao comércio internacional<sup>29</sup>. As estatísticas mostram que o objetivo de promover o comércio intra-regional foi alcançado e a Tarifa Externa Comum (TEC) passou a ser adotada a partir de 1995, definindo a proteção conferida ao mercado regional em relação a terceiros países. Ela também define, indiretamente, a margem de preferência do intercâmbio intra-bloco. No entanto, sua funcionalidade fica bastante limitada por não estar articulada a outras políticas e instrumentos, como os mecanismos anti-*dumping* e anti-subsídios, o regime de valoração dos produtos, as políticas cambial e tributária, a questão da propriedade intelectual etc. Segundo Sarti (1996), a TEC deveria ser utilizada também como uma política industrial, atuando sobre as expectativas empresariais, propiciando cenários mais estáveis para as decisões de produção e de investimento e para as estratégias empresariais. Entretanto essa função torna-se extremamente complexa quando as economias têm estruturas econômicas muito diferentes, como no caso do Mercosul. Além disso, de acordo com Almeida (2001), a TEC deveria ter sido complementada por uma política comercial conjunta dos países membros em relação a terceiros países, para reforçar seu efeito.

É comum também ocorrerem conflitos comerciais entre os quatro países, que tendem a adotar medidas protecionistas de acordo com seus interesses comerciais. Diante dessas dificuldades, a perspectiva de consolidação e aprofundamento da união aduaneira parece distante, impossibilitando a formação de um mercado comum. Há muito ainda a se discutir no que se refere à livre circulação de pessoas e capitais e a harmonização da legislação nos países membros (Baptista, 1998). Os processos de imigração continuam complexos e há grandes dificuldades para constituir negócios, reconhecer diplomas universitários etc.; há também uma profunda desarticulação legislativa no que se refere à previdência social. As políticas macroeconômicas precisam passar por um longo processo de convergência<sup>30</sup>, superando as divergências políticas e ideológicas, além das discrepâncias de nível macroeconômico –, políticas cambiais, níveis de déficit público e fiscal e de inflação –

<sup>28</sup> Somente a União Européia alcançou recentemente os dois últimos estágios do processo de integração, após muitos anos de negociação.

<sup>29</sup> São produtos considerados de baixa competitividade internacional pelos seus países e aos quais se decidiu garantir certo grau de protecionismo.

<sup>30</sup> O fim do câmbio fixo (dolarização) na Argentina no início de 2002 parece ser o primeiro passo para a adoção de políticas cambiais similares no Mercosul, fato que não era sequer cogitado anteriormente.

para garantir estabilidade econômica à região, aumentando sua credibilidade no mercado internacional (Averbug, 1998).

Segundo Almeida (2001), pode-se dividir a década de 90, no que tange à evolução do Mercosul, em três fases :

- 1) Transição (1991-1994) – prevista pelo Tratado de Assunção, caracteriza-se pelas reduções graduais das barreiras tarifárias e não-tarifárias;
- 2) “Segunda fase de transição” (1995-1998) – formalmente é a configuração institucional da união aduaneira, mas na prática foi um espaço de tempo adicional para que se completassem os requisitos de uma zona de livre comércio completo e de uma união aduaneira inacabada;
- 3) Crise do Mercosul (1999 até hoje) – conjuntura de crise política e econômica nos países membros, que se iniciou com a desvalorização do real em janeiro de 1999 e comprometeu seriamente a economia argentina. Atualmente, todos os países passam por crises sérias<sup>31</sup>.

Paralelamente a esses problemas, temos os avanços das negociações da ALCA e a crescente dificuldade de se tratar de temas mais “sensíveis”. Houve também um arrefecimento das taxas de crescimento do comércio intra-bloco na segunda metade da década de 90, acompanhado de uma diminuição das negociações entre os países membros. Em abril de 2000, foi aprovada uma nova agenda de trabalho denominada de “relançamento do Mercosul”, priorizando questões como serviços, compras governamentais, defesa da concorrência e investimentos. Foram programadas também negociações para parcerias em áreas estratégicas de Ciência & Tecnologia e publicação de estatísticas macroeconômicas comparativas. Algumas dificuldades subsistem, mas isso não deve ser visto como uma debilidade do processo ou um fracasso, mas sim como uma etapa de construção das condições necessárias para avançar, sem que sejam adotados, precipitadamente, formatos negociadores e institucionais inadequados (Baumann, 2001). Cabe lembrar que o Mercosul atuou, em seus primeiros onze anos, como uma espécie de mecanismo anti-cíclico no plano das conjunturas econômicas, com o Brasil servindo como provedor de saldos comerciais para os outros países. Ele tornou-se um fator positivo para a consolidação de políticas orientadas para a estabilização macroeconômica, para a busca da competitividade e para a adoção de regimes regulatórios avançados. Almeida (2001) ainda defende a tese de que o processo de integração do Mercosul vai além das realizações econômicas, políticas e diplomáticas acumuladas desde seu início:

*“trata-se de uma realidade sociológica fortemente embasada no contexto histórico e político do subcontinente sul-americano, extravasando o simples conceito econômico de união aduaneira ou de mercado comum, visto que apresenta características imanentes do ponto de vista sócio-estrutural que vão além dos resultados alcançados nos planos comercial, político-diplomático ou mesmo ‘societal’ dos quatro países membros. (...) seu*

<sup>31</sup> Essas crises serão comentadas mais detalhadamente no capítulo 4.

*'tempo histórico' de desenvolvimento ultrapassa a mera cronologia de uma década, devendo-se remontar à segunda metade do século XX para projetar sua influência real nas próximas décadas."*

## 2.2 – O comércio intra-bloco

Apesar das dificuldades, em vista dos prazos relativamente curtos impostos pelo Tratado de Assunção, o Mercosul avançou razoavelmente bem, tanto em termos de liberalização comercial e de conformação de um espaço econômico integrado, como no plano mais geral dos entendimentos políticos entre os Estados membros (Almeida, 2001). O êxito comercial do Mercosul é incontestável: o comércio intra-bloco cresceu sensivelmente desde a assinatura do Tratado de Assunção, devido principalmente ao comércio intra-setorial, sobretudo naqueles setores onde as economias de escala e as estratégias de diferenciação são decisivas para o processo de concorrência. O comércio intra-firma – que reflete estratégias de complementaridade e de especialização comercial e produtiva das grandes empresas estrangeiras instaladas na América Latina – teve grande influência no aumento do intercâmbio nos anos 90. Em menor medida, alguns grandes grupos brasileiros e argentinos também adotaram estratégias de comercialização com os países vizinhos (Laplane & Sarti, 1999).

Diante desse processo, é inegável o incremento significativo tanto das importações como das exportações para os quatro países do bloco, com uma recaída a partir de 1999, como mostram os dados a seguir:

**TABELA 2.1**  
*Exportações e importações no Mercosul*

Exportações* para o Mercosul				
	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
1994	4.803,6	5.921,0	377,3	898,9
1995	6.796,7	6.153,0	527,9	992,0
1996	7.918,4	7.308,0	655,4	1.152,1
1997	9.563,8	9.043,0	584,4	1.355,2
1998	9.389,6	8.876,0	524,1	1.532,2
1999	7.071,1	6.777,0	307,2	1.006,9
2000	8.401,9	7.732,0	553,2	1.022,9
2001	7.576,5	6.363,0	346,3	838,6

Importações* para o Mercosul				
	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
1994	4.783,8	4.581,0	891,6	1.370,9
1995	4.593,5	6.832,0	1.169,9	1.320,7
1996	5.800,3	8.268,0	1.286,5	1.461,6
1997	7.588,1	9.517,0	1.665,1	1.616,6
1998	7.930,3	9.428,0	1.323,3	1.649,4
1999	6.298,8	6.720,0	875,2	1.461,7
2000	7.199,3	7.795,0	1.091,1	1.518,0
2001	5.909,0	7.009,0	1.112,1	1.350,1

\* Em US\$ milhões FOB

Notas:

Dados provisórios para a Argentina.

A partir de 1992, para o Brasil, consideram-se as importações segundo o país de origem e não de aquisição.

Para o Paraguai, os dados são provisórios a partir de setembro de 1997.

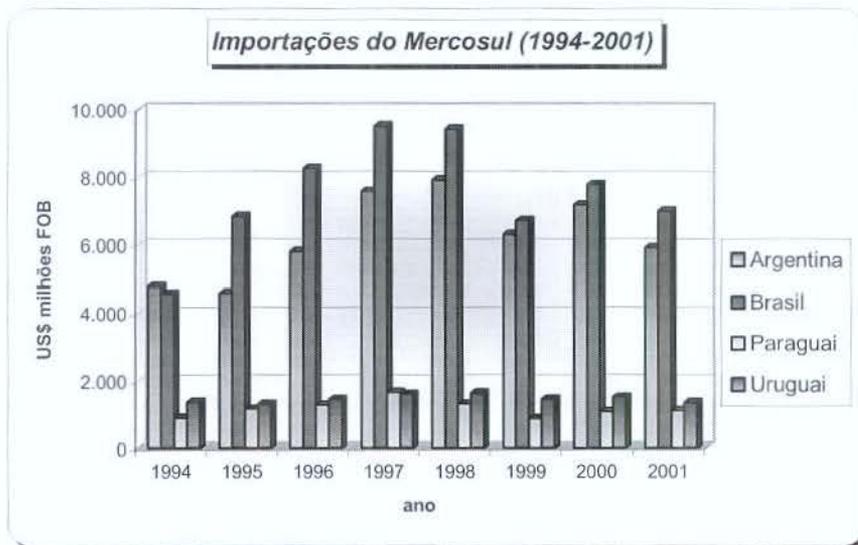
Fontes primárias: INDEC INFORMA (Argentina), Banco Central do Brasil, Banco Central do Paraguai, Banco Central do Uruguai

Fonte: Site oficial do Mercosul

GRÁFICO 2.1



GRÁFICO 2.2



As ET, além de se beneficiarem do processo de integração, tomaram-se seus principais agentes. Ao utilizar estratégias mais diversificadas, com maior flexibilidade para racionalização e complementação das atividades, as filiais das grandes ET foram as responsáveis pelo aumento do comércio intra-bloco (Laplaine & Sarti, 1999).

No entanto, o crescimento desigual dos fluxos de comércio gerou desequilíbrios setoriais e na balança comercial, resultando em adoção de medidas protecionistas, principalmente pela Argentina, que era prejudicada pelo seu câmbio fixo (Sarti, 1996). Mesmo assim, o comércio intra-industrial Brasil-Argentina cresceu substancialmente, apresentando ainda mudanças significativas na sua composição, o que sugere uma estratégia de especialização (INTAL, 1997).

Além disso, a consolidação do Mercosul foi marcada pela redução significativa das barreiras tarifárias, o que proporcionou um aumento do intercâmbio, principalmente no que se refere às importações, com o resto do mundo.

**TABELA 2.2**

*Brasil: tarifas nominais e efetivas (em %)*

<b>Proteção Nominal</b>	1990	1991	1992	1993	1994
<i>média simples</i>	30	23,3	19,2	13,2	11,2
<i>média ponderada</i>	25,4	19,8	16,4	11,4	9,9
<i>intervalo</i>	0 - 7,5	0 - 60	0 - 50	0 - 34	0 - 25
<i>desvio padrão</i>	15,1	12,7	10,5	6,7	5,9

<b>Proteção Efetiva</b>	1990	1991	1992	1993	1994
<i>média simples</i>	45,5	35,1	28,9	18,9	14,4
<i>média ponderada</i>	33,7	26,5	21,7	14,5	12,3
<i>intervalo</i>	-4,3 - 219,5	-3,3 - 225,2	-2,8 - 185,5	-2,0 - 129,8	-1,9 - 44,6
<i>desvio padrão</i>	53,3	39,7	32,7	21,7	9,7

*Mercosul: tarifas nominais e efetivas (em %)*

<b>Proteção Nominal</b>	1995*	2006*
<i>média simples</i>	13,9	11,9
<i>média ponderada</i>	11,5	10,6
<i>intervalo</i>	0 - 5,5	0 - 20
<i>desvio padrão</i>	9,5	4,6

<b>Proteção Efetiva</b>	1995	2006
<i>média simples</i>	23,4	19,9
<i>média ponderada</i>	12,9	15,3
<i>intervalo</i>	-1,9 - 270,9	-1,7 - 53,1
<i>desvio padrão</i>	45,9	9,2

Fonte primária: FUNCEX

Nota: média ponderada reflete o volume de comércio

\* Ano previsto para as tarifas entrarem em vigência

Fonte: INTAL (1997)

Essa redução das barreiras tarifárias, representada efetivamente pela adoção da TEC a partir de 1995, conjuntamente com as estratégias das ET, fez com que as exportações entre os quatro países quintuplicassem no período de 1990 a 1998, enquanto a importância relativa das transações intra-regionais aumentava de 8,9% para 25% em relação às exportações totais no mesmo período. A partir de 1999, esse índice começou a baixar, ficando em torno de 20%. A Argentina se destaca nos setores automobilístico e químico, enquanto o Brasil exporta predominantemente produtos alimentícios e combustíveis, determinando o padrão de especialização intra-bloco; as exportações para fora do Mercosul são constituídas principalmente de produtos primários da Argentina e produtos primários e manufaturados do Brasil. Já as exportações paraguaias, tanto para o Mercosul quanto para fora dele, constituem-se basicamente de produtos agropecuários, ao passo que o Uruguai exporta produtos manufaturados para o Mercosul e produtos alimentícios para o resto do mundo (CEPAL, 2001).

O Chile, apesar de ser um membro associado do Mercosul, não aderiu plenamente ao acordo devido ao fato de que, entre outras razões, seu nível de barreiras tarifárias é inferior ao determinado pela TEC. Além disso, o Chile vem realizando desde a década de 80 vários acordos comerciais bilaterais, aproximando-se principalmente dos EUA, especialmente nos últimos anos, diante da possibilidade de consolidação da ALCA. No ano 2000, o Mercosul foi o principal destino das exportações chilenas na América Latina (com destaque para o Brasil), mas os mercados mais importantes para a produção chilena continuam sendo os países avançados (CEPAL, 2001).

Baseado em dados sobre o comércio entre os países do Mercosul e destes com o resto do mundo, Guimarães (2000) apresenta uma matriz dos efeitos comerciais intra-setoriais para Brasil e Argentina. O autor divide os efeitos comerciais em quatro grupos:

- *Globalização comercial multilateral* – são os setores industriais que aumentaram seu índice de comércio intra-setorial na região do Mercosul e com o resto do mundo, o que mostra que o acordo propiciou diferenciações produtivas adequadas ao maior relacionamento intra-setorial multilateral. Esse resultado está de acordo com o conceito de regionalismo aberto, ou seja, a maior amplitude do mercado integrado propiciou também o incremento de relações comerciais com países não associados ao Mercosul;
- *Alterações produtivas pró-comércio integrado* – ocorre quando os índices de comércio intra-setorial no Mercosul são favoráveis, enquanto que as relações com o resto do mundo apresentam resultados desfavoráveis. Tal tendência é aparentemente diversa daquela apresentada internacionalmente;
- *Integração produtiva doméstica multilateral* – ocorre quando as relações com o resto do mundo aumentam enquanto que as relações intra-bloco diminuem, em decorrência do processo de integração. De qualquer forma, pode-se concluir que o acordo foi bem sucedido;
- *Ausência de efeitos derivados do comércio exterior intra-setorial* – é o contrário do primeiro caso, quando os índices relativos ao comércio intra-bloco e com o resto do mundo diminuem após a integração. A literatura convencional sugere que nesse caso estão ocorrendo ajustes na estrutura

produtiva, baseados no aprofundamento das diferenças entre as vantagens comparativas estáticas dos países pertencentes ao bloco.

### QUADRO 2.1

#### Matriz dos Efeitos Comerciais Intra-Setoriais

		Relação Intra-Setorial entre o Mercosul e o resto do mundo	
		Tendência crescente	Tendência decrescente
Relação Intra-Setorial entre os países do Mercosul	Tendência crescente	Globalização comercial multilateral. Efeito do acordo favorável à criação de sinergias setoriais apropriadas ao comércio com os países associados e não associados.	Alterações produtivas pró-comércio integrado e não tanto com o resto do mundo.
	Tendência decrescente	Integração produtiva doméstica multilateral. Efeito do acordo favorável a relações intra-setoriais multilaterais dos países associados, mas não no interior da área preferencial.	Ausência de efeitos derivados do comércio exterior do tipo intra-setorial.

Fonte: Guimarães (2000)

No grupo de *Integração Produtiva Doméstica Multilateral*, destacam-se os setores de produtos químicos inorgânicos, adubos e fertilizantes, bebidas, têxtil, entre outros. No grupo classificado como *Globalização Comercial Multilateral*, produtos da indústria química, alimentos, papel e celulose, têxtil e calçados. No grupo de *Ausência de Efeitos Derivados do Comércio Exterior*, destacam-se os setores de animais vivos, metais, couro etc. Por último, no grupo de *Alterações Produtivas Pró-comércio Integrado*, aparecem os setores de produtos farmacêuticos, madeira, máquinas e equipamentos e tratores<sup>32</sup>.

O ritmo de evolução das duas principais economias do Mercosul – Brasil e Argentina – tem sido o principal fator de estancamento do sistema em termos institucionais, com um aumento das tensões no interior do bloco. O principal assunto discutido entre esses países no final da década de 90 era a questão dos regimes cambiais: enquanto a Argentina insistia na adoção do câmbio fixo, com paridade com o dólar, o Brasil deixou o seu câmbio flutuar, o que permitiu uma forte desvalorização em 1999 e novamente em 2001. Devido à prolongada recessão argentina, foram adotadas várias medidas de proteção tarifária e não-tarifária nos últimos anos, afetando ainda mais os níveis de comércio intra-regional. O Brasil também utilizou medidas para administrar seu comércio exterior, aumentando a dispersão de suas tarifas em relação à TEC e aumentando as controvérsias entre os dois países (CEPAL, 2001).

<sup>32</sup> Vale notar que os setores em que o comércio intra-setorial cresceu mais com o Mercosul são aqueles em que o IED também irá se destacar, como veremos mais adiante.

### 2.3 – Tendências do IED intra-regional

Os fluxos de IED entre os países do Mercosul, se comparados aos fluxos de comércio intra-regional, ainda são de um volume bastante reduzido. No entanto, esses fluxos vêm aumentando significativamente desde o início do Mercosul, como fruto das novas condições que estão sendo impostas às empresas latino-americanas. Nesse processo, ganham destaque também as multilatinas (MLS), empresas multinacionais originárias de países da América Latina e cuja expansão avança rapidamente, com muitas delas figurando entre os maiores investidores da região (Bonelli, 2000). O IED intra-regional é também um bom indicador do grau de integração produtiva da região e dos impactos do Mercosul nas decisões de fusões, aquisições e associações (Sarti, 1996). Em seu estudo sobre os efeitos do Mercosul sobre o comércio regional, Guimarães (2000) também lembra que a aplicação da TEC motivou a legitimação de empreendimentos conjuntos entre os principais parceiros do Mercosul, o que por sua vez também contribuiu para melhorar o desempenho exportador desses países, constituindo um regionalismo aberto.

É importante lembrar que quando consideramos os fluxos de investimentos intra-Mercosul, não devemos incluir os investimentos de filiais de ET que atuam nesses países, com exceção daquelas que tenham participação minoritária em empresas ou grupos nacionais (Laplane & Sarti, 1999). Por isso, é preciso muita cautela para se analisar os dados publicados por cada país, que em geral são extraídos do balanço de pagamentos, sem fazer esse tipo de distinção. A não discriminação dos investimentos realizados por empresas de capital nacional e por filiais de ET pode superestimar o volume de IED, não refletindo precisamente o fenômeno de internacionalização (Bonelli, 2000).

O acordo comercial do Mercosul vem contribuindo para ampliar o mercado regional e facilitar o acesso a novos clientes e fornecedores, com as empresas realizando investimentos *market seeking* e *efficiency seeking*, principalmente. No entanto, os ganhos provenientes das estratégias de especialização e complementaridade, comuns às grandes ET – como economias de escala, por exemplo –, ainda são bastante reduzidos e concentrados em alguns setores (Laplane & Sarti, 1999).

Segundo o *World Investment Report* (1999), publicado pela UNCTAD, nos anos 90 ocorreu a terceira onda de IED *entre* os países em desenvolvimento. A primeira onda compreendeu o período das décadas de 60 e 70, quando países da América Latina buscavam novos mercados para seus produtos; nesse período, as atividades produtivas no exterior limitavam-se à exploração de recursos naturais, em particular no setor de petróleo, através de licitações internacionais em que empresas locais se associavam a outros operadores<sup>33</sup> (CEP, 1998a). Já a segunda onda foi a grande expansão do IED de países em desenvolvimento na década de 80, liderada pelos países asiáticos. Nos anos 90, os países que tiveram maior destaque foram novamente os latino-americanos, principalmente a Argentina, o Chile e o México, seguidos pelo Brasil, com investimentos num total de US\$ 40 a

---

<sup>33</sup> O objetivo era completar o ciclo de maturação dos investimentos efetuados pelas empresas no plano local. Essas empresas visavam ainda utilizar as vantagens já desenvolvidas em novos espaços para obter lucros em mercados protegidos (CEP, 1998a).

50 bilhões (WIR, 1999). O processo de globalização, o grande volume de investimentos estrangeiros – tanto diretos como de *portfolio* – em todo o mundo e a conformação dos blocos regionais são apontados como os determinantes mais gerais dessa nova onda de IED, na medida em que deram novas dimensões a esse processo, originando estratégias empresariais distintas (CEP, 1998a).

Esse processo tem relação, mais especificamente, com as reformas estruturais adotadas na América Latina nos anos 90<sup>34</sup> e com a conseqüente adoção de estratégias *outward-oriented* por parte das empresas desses países: o aumento das pressões competitivas obrigou as empresas domésticas a realizarem processos de reestruturação. Elas se sentiram forçadas a buscar alianças estratégicas com outras ET para conquistar novos mercados, além de realizar tentativas de consolidação de mercados regionais, quando não globais, através do IED. Isso explica porque o Chile e o México foram os primeiros a realizar seus investimentos estrangeiros, já que foram pioneiros na adoção dessas novas medidas, ainda nos anos 80, enquanto que a Argentina e o Brasil demoraram mais a abrir sua economia, iniciando seus investimentos mais tarde (WIR, 1999; Bonelli, 2000).

Dentre os fatores que contribuíram para esses fluxos de capital, o WIR enumera: o tamanho relativo dessas economias; a seqüência e o ritmo das reformas estruturais; a disponibilidade insuficiente de matérias-primas e as posições dominantes das empresas em seus países de origem, o que lhes permitiu realizar como estratégia a busca de novos mercados.

A maioria dos investimentos é realizada por conglomerados de porte significativo, alguns dos quais, segundo o WIR, buscam liderança mundial em seus segmentos de mercado. No entanto, algumas empresas brasileiras de médio porte também já realizaram esse tipo de investimento. As principais vantagens dessas empresas têm sido as habilidades gerenciais, o conhecimento de tecnologias bem difundidas, a gestão eficiente da produção e da qualidade dos produtos, o acesso a recursos financeiros (mais do que a ativos tecnológicos), a facilidade no trabalho decorrente da semelhança entre os ambientes culturais e o conhecimento das preferências e condições específicas em certos mercados (devido à proximidade geográfica, cultural, lingüística etc.).

Ainda de acordo com o WIR, mesmo as poucas empresas que operam em indústrias de tecnologia avançada não possuem um padrão de acumulação tecnológica para se tornarem genuínas inovadoras. Por isso, as empresas latino-americanas dificilmente investem em países desenvolvidos. Elas também tendem a investir em serviços ou indústrias maduras. Entretanto, há casos de IED em atividades mais complexas, como é o caso da Argentina, que realiza investimentos na área farmacêutica, de bens de capital customizados, telecomunicações e serviços de informação, e do Brasil, que atua no setor de autopeças e equipamentos de transporte.

Há duas forças opostas que influenciam essa terceira onda de IED na América Latina. O crescimento dos fluxos de IED vem sendo impulsionado pela crescente necessidade de realizar investimentos em outros países e garantir a sobrevivência e expansão das empresas latino-americanas. Por outro lado, o pequeno tamanho relativo dessas empresas dificulta a manutenção desse padrão de investimentos; os custos para obtenção de recursos financeiros, tecnológicos e humanos ainda são muito altos, mesmo se comparados com as empresas asiáticas.

---

<sup>34</sup> As reformas estruturais já foram tratadas anteriormente, no capítulo 1.

Isto é consequência das fragilidades inerentes às economias latino-americanas: o mercado de capitais é relativamente pequeno, os sistemas educacionais deixam a desejar e a infra-estrutura ainda é muito deficiente (WIR, 1999).

O relatório *Síntesis de la Economía Real no. 20*, publicado pelo Centro de Estudios para la Producción (CEP) em 1998, também insiste na importância do processo de globalização como determinante das inversões argentinas no exterior. Segundo o estudo, a maior presença das grandes líderes mundiais levou a uma mudança nas estratégias das empresas locais no que se refere ao dilema especialização/integração *versus* diversificação. Muitos grupos que haviam se expandido para diferentes atividades produtivas, comerciais e financeiras optaram por concentrar-se nas atividades em que eram mais eficientes e em buscar participação em empresas privatizadas. Isso gerou a venda de algumas empresas em âmbito local, cujos fundos foram destinados a investimentos no exterior, precisamente para a especialização ou para a privatização.

Segundo Bonelli (2000), uma pesquisa do BNDES que analisou 30 grupos empresariais brasileiros, sendo 24 de base manufatureira, mostrou que o movimento de internacionalização dessas empresas iniciou-se no final da década de 60, com o aumento das exportações atingindo recentemente uma nova fase na qual o estabelecimento de subsidiárias no exterior aparece como um complemento da atividade exportadora. O IED passou então a ser essencial para a estratégia dessas empresas, como forma de escoar o seu potencial de crescimento, muitas vezes em associação com grupos locais. Por isso, são coincidentes os setores em que as exportações dos países do Mercosul são mais significativas e aqueles em que são realizados maior volume de IED. Ainda de acordo com Bonelli (2000), as principais motivações para os investimentos dessas empresas são a possibilidade de fortalecer o seu poder de competição pela proximidade do mercado consumidor, as oportunidades geradas pelo processo de integração regional e a viabilidade de se desenvolver alianças estratégicas com empresas locais.

Já para Dunning (1994), a pressão da concorrência para inovar, os custos crescentes de P&D e o encurtamento do ciclo de vida dos produtos exigem que as empresas busquem expandir suas atividades por meio do IED, de alianças ou redes, a fim de ampliar o acesso a mercados e recursos, aumentando sua competitividade. Mas há também um segundo fator que influencia fortemente a adoção dessas estratégias: a crescente disputa entre os governos para atrair fluxos de IED causou uma liberalização generalizada dos regimes que até então limitavam o funcionamento das ET e restringiam a concessão de incentivos. Esse processo vem sendo chamado de “concorrência via localização”, o que no Brasil é mais conhecido como “guerra fiscal”, ou seja, os governos regionais esforçam-se por atrair novos investimentos, a fim de criar mais empregos e gerar desenvolvimento, mas muitas vezes isso gera distorções, pois os subsídios são muito altos e não chegam a ser compensados pelos benefícios criados.

Esse é também um dos motivos levantados pelo relatório *Mercosur Report no. 2*, editado pela INTAL (1997), para os casos mais representativos de IED no Mercosul. Segundo este relatório, os investimentos no setor de energia, como a união entre YPF e Petrobrás (com participação da DOW Química) no Projeto Mega e os investimentos no processamento de gás natural e distribuição de combustíveis no Brasil e na Argentina, têm

estreita ligação com as mudanças na regulação desses setores. O relatório afirma ainda que essa mudança tem motivado novos projetos que unem interesses intra e extra-Mercosul, a fim de realizar investimentos na área de infra-estrutura para ligar os dois países<sup>35</sup> (INTAL, 1997).

No que se refere especificamente às multilatinas (MLS), é inegável a rápida expansão pela qual elas vêm passando. No desenvolvimento dessas empresas, Bonelli (2000) identifica algumas características comuns a todas:

- rápida expansão regional, devido a sua capacidade e agilidade na aquisição de outras empresas ou na consolidação de sociedades na região;
- habilidade para firmar *joint ventures* com grandes ET e outras MLS;
- facilidade de acesso a mercados de capitais internacionais, dado seu porte, linhas de atuação e posição creditícia.

As MLS construíram uma rede de subsidiárias em diferentes ramos nos principais países da América Latina, aumentando seu *market share* à custa de outras ET e de empresas que atuam localmente em cada um desses países. Essa regionalização seria, portanto, uma das moças propulsoras do processo de F&A no Mercosul. Obviamente, as estratégias das MLS dependem do grau de desenvolvimento da economia em que estão inseridas. Numa etapa inicial, a formação desses grupos facilita o acesso aos mercados de capitais, de trabalho, de informação e tecnologia, que só funcionam plenamente nos países desenvolvidos. À medida que o processo de desenvolvimento avança, espera-se que surjam instituições capazes de reduzir os custos de transação, o que faz com que a diversificação evidenciada pela formação de conglomerados se reduza, levando a uma concentração nos setores em que se possa aproveitar o *know-how* específico que possuem. Neste momento, cria-se também a possibilidade de aproveitar as economias de escala, o que reforça a intenção de internacionalização em busca de novos mercados<sup>36</sup> (Bonelli, 2000).

Segundo Guimarães (2000), a formação de um novo ciclo na etapa de integração, caracterizado pela formação de um *cluster* regional de investimentos, de cooperação tecnológica e de relações intra-setoriais visando obter economias de escala e especialização, atua como um fator determinante para o desempenho das exportações do Mercosul. Ele lembra também que as negociações para formação de alianças estratégicas entre empresas argentinas e brasileiras têm dependido mais da engenhosidade e habilidade dos executivos envolvidos e menos da intensificação das instruções normativas governamentais, já que não há órgãos específicos para regulamentar os processos de fusão e incorporação dentro do Mercosul. De qualquer forma, esses novos empreendimentos conjuntos devem ter efeitos econômicos amplificadores das relações multilaterais de comércio na região.

Guimarães (2000) destaca ainda que os fluxos de IED são motivados por oportunidades promissoras de negócios, como fusões, aquisições, *joint ventures*, transferências de tecnologia formal e informal, instalações de

---

<sup>35</sup> Os projetos prevêem investimentos na geração e transmissão de energia, transporte de gás natural e construção de hidrovias e portos (INTAL, 1997).

novas unidades e trocas de experiências técnicas. A formação de alianças estratégicas nitidamente visa buscar espaços concorrenciais mais amplos, devido ao processo de inovação tecnológica pelo qual vem passando o Mercosul. A motivação para o crescimento do IED é, segundo o autor, uma contrapartida da maior abertura do comércio exterior, da estabilização econômica e da implementação de políticas que promoveram a privatização e a desregulamentação do Estado.

Dados, portanto, o novo contexto global e as novas estratégias das empresas dos países em desenvolvimento, evidencia-se o aumento da participação desses países no total de IED realizado no mundo. No período entre 1986 e 1991, essa participação era de 6,3%, passando para 13,8% no período de 1992 a 1997, tendo chegado a 15% em 1994 (dados UNCTAD). Vale lembrar que os países em desenvolvimento que se destacam como receptores de IED são aqueles que vêm marcando presença também como emissores, seguindo a linha teórica do Modelo IDP, de Dunning<sup>37</sup>. Ainda no período de 1992 a 1997, a América Latina foi responsável pela emissão de 9% do IED mundial e o Caribe, 1,3%.

---

<sup>36</sup> Esse raciocínio é o mesmo daquele apresentado pelo CEP (1998a), no que se refere às mudanças nas estratégias das empresas argentinas quando da chegada das grandes ET no país.

<sup>37</sup> Ver capítulo 1, página 5.

## 2.4 – Dados e estatísticas

Uma das principais conseqüências do projeto de integração no Mercosul, depois do incremento dos fluxos de comércio, foi sem dúvida o aumento do IED intra-regional. A média anual de fluxos de saída de IED elevou-se significativamente, como mostra a tabela a seguir:

**TABELA 2.3**  
*Média anual de fluxos de saída de IED (em US\$ milhões)*

	CHILE	ARGENTINA
1986-1990	8	5
1991-1995	525	869
1996-1998	2000	2200

Fonte: WIR (1999)

Segundo uma pesquisa sobre projetos e intenções de investimentos na região, comentada por Bonelli (2000), a tendência era de que não apenas os fluxos de IED entre Brasil e Argentina continuassem aumentando no triênio 1998-2000 em relação ao resto da década de 90, como também a participação das empresas argentinas no total de IED intra-Mercosul tenderia a superar a participação das brasileiras nesse período. As estimativas eram também de que os fluxos bilaterais alcançassem cerca de US\$ 9,1 bilhões entre os anos de 1990 e 2000.

### 2.4.1 – Investimentos brasileiros no Mercosul

A internacionalização das empresas brasileiras no Mercosul durante os anos 90 foi notável. A abertura de subsidiárias caracterizou especialmente os grandes grupos, com destaque também para instalações em alguns paraísos fiscais (Bonelli, 2000). Mas os investimentos brasileiros concentraram-se principalmente na Argentina, seu grande parceiro dentro do Mercosul. Entretanto, embora os fluxos de IED para esse país tenham sido crescentes na última década, ainda é evidente o baixo grau de internacionalização da indústria brasileira. Apesar disso, para alguns setores industriais, esse avanço dos investimentos é bastante significativo e a Argentina figura nesse processo como a primeira ou mais importante iniciativa de internacionalização do capital (Laplane & Sarti, 1999).

Segundo uma pesquisa realizada pelo BNDES, a principal forma de implantação dessas empresas no exterior foi a compra ou associação, que ocorreu em 63% dos casos. Isso significa que as F&A tiveram uma participação importante no volume total de investimentos, sendo que na Argentina elas mantiveram proporções estáveis, em torno de 20% do total de IED ao ano, durante toda a década (Bonelli, 2000). Já uma pesquisa da

KPMG detectou que no quinquênio 1992-1996, foram efetuadas apenas 25 aquisições de empresas estrangeiras por empresas brasileiras que buscaram se internacionalizar; menos de 1% das empresas brasileiras se internacionalizaram pelo processo de F&A, sendo que o movimento de fusões dentro do país foi muito mais intenso. Isso mostra como o processo de internacionalização da indústria ainda é muito incipiente. Outro problema que vem sendo detectado mais recentemente é que grande parte das empresas brasileiras que se internacionalizaram estão sendo absorvidas pelas grandes ET mundiais, devido às dificuldades que têm enfrentado para se manter no mercado (Bonelli, 2000).

De qualquer forma, o Brasil é um dos principais investidores estrangeiros presentes na Argentina, ocupando o nono lugar, ao lado de países desenvolvidos.

GRÁFICO 2.3



Entre os setores, os que mais se destacam são: energia elétrica (32,9%), construção (12,9%), bancos (11,6%), alimentos e bebidas (10,8%), automobilístico e autopeças (5,5%) e petroquímica (4,5%). Entre as unidades comerciais, destacam-se os setores de mineração, mecânica, papel e celulose e alimentos; entre as unidades produtivas, estão os setores de metalurgia, material de transporte, química e construção (Bonelli, 2000). De acordo com o relatório *Síntesis de la Economía Real no. 20* (CEP, 1998b), os investimentos brasileiros na Argentina, nos períodos de 1990 a 1997 e de 1998 a 2000, distribuíram-se da seguinte forma:

TABELA 2.4

Inversões de firmas brasileiras na economia argentina (em US\$ milhões)

Setores	1990-1997			1998-2000		
	Compras	Formação Bruta de Capital	Total	Compras	Formação Bruta de Capital	Total
Energia Elétrica	-	150	150	-	750	750
Bancos e serviços financeiros	-	66	66	225	26	251
Construção	-	194	194	-	159	159
Petroquímica	-	2	2	-	120	120
Químicos	6	-	6	-	60	60
Transporte	8	-	8	54	-	54
Fabricação de produtos metálicos	10	-	10	20	15	35
Oleodutos, gasodutos e polidutos	-	-	-	-	26	26
Alimentos e bebidas	60	216	276	-	20	20
Petróleo e gás	31	-	31	-	20	20
Papel e celulose	-	20	20	-	20	20
Automobilístico e autopeças	39	106	145	-	6	6
Fabricação de produtos plásticos	23	15	38	-	5	5
Derivados de petróleo e gás	-	-	-	-	2	2
Têxtil e vestuário	46	1	47	2	-	2
Serviços de entretenimento	-	80	80	-	-	-
Materiais de construção	5	47	52	-	-	-
Saúde	-	45	45	-	-	-
Outras indústrias manufatureiras	25	-	25	-	-	-
Máquinas e equipamentos	10	-	10	-	-	-
Agricultura, pecuária e pesca	-	3	3	-	-	-
Siderurgia	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>945</b>	<b>1.208</b>	<b>301</b>	<b>1.229</b>	<b>1.530</b>

Fonte: CEP (1998, n.20)

## 2.4.2 – Investimentos argentinos no Mercosul

Na década de 90, as empresas argentinas também buscaram se internacionalizar, assim como aconteceu com as brasileiras. Se, em 1991, o IED argentino no Brasil não ultrapassava US\$ 101 mil, em 1994 ele chegou a US\$ 68,7 milhões (Laplane & Sarti, 1999). Em 1995, devido às crises mexicana e argentina, esse número se reduziu com alguns desinvestimentos argentinos. No entanto, isso não foi suficiente para eliminar a tendência de crescimento que marcou toda a década<sup>38</sup>; mais de 50 empresas locais realizaram IED nos anos 90 (CEP, 1998a).

Com exceção dos investimentos *resource seeking* da YPF, a principal motivação para esses fluxos de IED é *market seeking*, através da integração regional de produção e distribuição do Mercosul (WIR, 1999). Com a tentativa de diversificar sua área de atuação e o fim do processo de privatização, que constituía a opção mais interessante para os investidores até então, as empresas argentinas passaram a apostar na realização de IED; elas tinham diante de si a possibilidade de explorar vantagens no seu *core business* e passar a atuar nas regiões vizinhas (Bonelli, 2000).

Ao contrário dos investimentos brasileiros, o IED argentino foi constituído em grande parte por F&A, principalmente no período de 1990 a 1997, quando elas respondiam por 63% das inversões argentinas no Brasil. Já no período de 1998 a 2000, as proporções se inverteram, com os investimentos em formação bruta de capital fixo – *greenfield* e ampliação – tendo volume muito maior, enquanto as F&A representavam apenas 2% do total de IED (Bonelli, 2000).

De acordo com o relatório do CEP (1998a), já citado anteriormente, do total de investimentos argentinos, 29,2% destinaram-se a compras de outras empresas, sendo 16,3% em privatizações e 12,9% em empresas privadas. Já os investimentos em novas plantas representaram 37% e os investimentos em ampliação 33,3%, sendo que 7% nas empresas privatizadas e 26,3% nas filiais de empresas argentinas já instaladas.

Assim como o Brasil está entre os principais investidores na Argentina, esse país também aparece como um dos que mais investem no Brasil. A Argentina ocupa o décimo lugar, sendo primeiro entre os países latino-americanos.

---

<sup>38</sup> Cabe lembrar que o Uruguai, apesar de ser uma economia de tamanho reduzido, tinha uma importância maior no estoque total de IED no Brasil no ano de 1995: enquanto a Argentina respondia por 0,9% desse total, o Uruguai detinha 2,1% desses investimentos, realizados principalmente no setor financeiro.

GRÁFICO 2.4



No que se refere à distribuição setorial, destacam-se os investimentos<sup>39</sup> nas áreas de petróleo e gás (26,4%), construção (22,7%), alimentos e bebidas (9%), energia elétrica (8%), comunicações (7,5%) e transporte (7,4%). De acordo com o relatório *Síntesis de la Economía Real no. 20* (CEP, 1998b), os investimentos argentinos no Brasil, nos períodos de 1990 a 1997 e de 1998 a 2000, distribuíram-se da seguinte forma:

<sup>39</sup> Segundo Bonelli (2000).

TABELA 2.5

Inversões de empresas argentinas na economia brasileira (em US\$ milhões)

Setores	1990-1997			1998-2000		
	Compras	Formação Bruta de Capital	Total	Compras	Formação Bruta de Capital	Total
Derivados de petróleo e gás	-	-	-	27	1.600	1.627
Construção	73	18	91	-	1.353	1.353
Alimentos e bebidas	152	82	234	21	321	342
Energia elétrica	100	120	220	-	286	286
Comunicações	-	-	-	-	476	476
Transporte	132	-	132	-	340	340
Petroquímica	70	-	70	13	215	228
Siderurgia	-	15	15	-	203	203
Automobilístico e autopeças	20	46	66	70	79	149
Outros serviços	-	13	13	-	176	176
Têxtil e vestuário	-	23	23	-	62	62
Bancos e serviços financeiros	52	5	57	-	-	-
Máquinas e equipamentos	-	32	32	-	24	24
Petróleo e gás	23	-	23	-	32	32
Fabricação de produtos plásticos	-	14	14	-	15	15
Gás	-	-	-	-	23	23
Eletrônicos e eletrodomésticos	-	-	-	-	20	20
Outras indústrias manufatureiras	15	-	15	-	-	-
Editoriais e gráficas	-	5	5	-	-	-
Saúde	-	5	5	-	-	-
Químicos	-	4	4	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>637</b>	<b>382</b>	<b>1.019</b>	<b>131</b>	<b>5.225</b>	<b>5.356</b>

Fonte: CEP (1998b)

Em síntese, pode-se dizer que as inversões argentinas são caracterizadas pelo aproveitamento de recursos naturais e do mercado interno e regional; em alguns casos, houve racionalização produtiva (como no setor de siderurgia). Em todos os casos, a compra de empresas e a participação em privatizações e concessões tiveram grande importância. Considerado o número de empresas que participam do processo, é possível perceber que trata-se de um fenômeno relativo a grandes empresas. Fica evidente também que o processo de integração regional não se limita ao aumento do comércio e que alguns segmentos da estrutura produtiva estão se integrando (CEP, 1998a).

### 2.4.3 – Investimentos chilenos no Mercosul

Assim como Brasil e Argentina, o Chile também se destacou nos investimentos intra-regionais na última década. O país, que é associado ao Mercosul, investiu principalmente na Argentina, deixando o Brasil em segundo plano. Quanto a este último, os investimentos chilenos concentraram-se no processo de privatização, enquanto que na Argentina os investimentos *greenfield* foram bem mais significativos. O Chile destaca-se, entre os países da região, como aquele que mais realiza IED em relação ao PIB (WIR, 1999) Além disso, segundo Bonelli (2000), este país, apesar de receber poucos investimentos de seus parceiros na região, é o principal em termos de origens de recursos.

Quanto aos setores, os que mais se destacam são: energia elétrica, bancos e alimentos e bebidas. Segundo o relatório *Síntesis de la Economía Real no. 33* (CEP, 2000a), os investimentos chilenos na Argentina em 1999 apresentaram-se da seguinte forma:

**TABELA 2.6**

*Inversões de firmas chilenas na economia argentina em 1999*

Setores	Compra	Formação Bruta de Capital	Total
Bancos e serviços financeiros	279,0	-	279,0
Energia elétrica	42,5	228,3	270,8
Oleodutos, gasodutos e poldutos	-	200,2	200,2
Comércio	-	154,3	154,3
Alimentos e bebidas	11,0	140,0	151,0
Construção	-	121,7	121,7
Papel e celulose	-	87,0	87,0
Madeira e subprodutos	-	30,0	30,0
Hotéis e restaurantes	-	25,0	25,0
Serviços de entretenimento	-	7,0	7,0
Siderurgia	-	2,0	2,0
<b>TOTAL</b>	<b>332,5</b>	<b>995,5</b>	<b>1.328,0</b>

Fonte: CEP no. 33 (2000)

#### 2.4.4 – As empresas binacionais

Juntamente com os investimentos intra-regionais, outro fenômeno semelhante vem acontecendo em decorrência da integração. São os chamados empreendimentos empresariais conjuntos, que dão origem às MLS e podem ser caracterizados como alianças estratégicas com o objetivo de, por meio da troca de experiências, novas tecnologias e especialização, conquistar novas parcelas de mercado. Segundo Guimarães (2000), há quatro tipos de aliança:

- instalação de unidades produtivas no país vizinho;
- aquisição de uma empresa;
- cooperação tecnológica;
- outras alianças empresariais.

A distribuição setorial dos investimentos associativos entre Brasil e Argentina, no período de 1990 a 1998, apresenta-se a seguir:

**TABELA 2.7**

*Número de Investimentos Associativos Efetuados pelas empresas argentinas e brasileiras – 1990-1998*

<i>Atividade</i>	<i>Instalação de Unidades</i>	<i>Aquisições</i>	<i>Cooperação tecnológica</i>	<i>Outras alianças</i>	<i>Total</i>
Alimentos	2	13	4	12	31
Automotores	6	0	2	0	8
Autopeças	11	10	6	4	31
Calçados	1	0	3	2	6
Cerâmica	1	0	3	0	4
Eletrodomésticos	0	0	3	3	6
Eletrônica	4	0	3	4	11
Energia e combustível	6	0	0	0	6
Fertilizantes	1	0	0	0	1
Informática	4	1	4	3	12
Máquinas e equipamentos	5	1	6	0	12
Máquinas agrícolas	1	0	6	2	9
Máquinas elétricas	1	3	5	0	9
Material de construção	0	0	4	0	4
Metalurgia	5	0	1	1	7
Móveis	0	0	0	2	2
Pneus	0	0	0	1	1
Papel	1	1	0	0	2
Petroquímica	3	1	2	2	8
Plásticos	4	0	4	2	10
Editorial e gráfica	0	0	5	5	10
Química	6	4	3	1	14
Siderurgia	1	2	1	1	5
Telecomunicações	2	7	7	2	18
Têxtil	7	4	5	1	17
<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>47</b>	<b>77</b>	<b>48</b>	<b>244</b>

Fonte: Guimarães (2000)

Ainda de acordo com Guimarães (2000), não é possível saber, por meio das estatísticas disponíveis, a origem do capital envolvido nessas associações e nem os vínculos explícitos com outras ET, tanto na Argentina quanto no Brasil. Mas a boa notícia é que o crescimento das exportações das empresas envolvidas nesse processo foi maior que a média de crescimento das exportações brasileiras. Isso significa que a estratégia de internacionalização adotada vem dando bons resultados, o que é reforçado pelo fato de que, segundo o autor, existe uma correlação entre o aprendizado da empresa no mercado externo, o volume exportado e o crescimento dessa empresa no mercado internacional. As empresas brasileiras que entabularam empreendimentos conjuntos com empresas argentinas são bem-sucedidas no mercado internacional e vêem o comércio exterior como uma fonte de desenvolvimento tecnológico.

Enfim, as alianças estratégicas vêm contribuindo para a ampliação dos mercados e para a obtenção de vantagens competitivas. Além disso, reduções de custos, melhorias na qualidade dos produtos e serviços, maior produtividade e maior eficiência produtiva e comercial são alcançados, o que fortalece as relações comerciais dentro e fora do Mercosul.

## ***CAPÍTULO 3 – As estratégias das ET latino-americanas***

### *Introdução*

O objetivo deste capítulo é apresentar as empresas que realizaram IED no Mercosul. Devido ao grande número de empresas detectadas nessa pesquisa, optou-se por apresentá-las resumidamente em um quadro. No entanto, para melhor ilustrar a maneira como essas empresas vêm atuando na região e para mostrar a importância delas, são apresentados quatro exemplos – Petrobrás, AmBev, Arcor e Enersis –, com uma breve descrição de sua história, sua estratégia e os resultados obtidos. Os critérios adotados para escolha dessas empresas foram principalmente a disponibilidade de dados e o fato de serem empresas genuinamente reconhecidas pela sua forte atuação.

Este capítulo está estruturado da seguinte forma: na primeira parte, apresenta-se o quadro esquemático com as empresas investidoras, bem como alguns dados sobre sua origem e setor de atuação. Na segunda parte, são apresentadas as empresas citadas acima, com maior grau de detalhamento.

### *3.1 – As ET do Mercosul*

Durante a realização da pesquisa apresentada no presente trabalho, foram detectadas as empresas que realizaram IED no âmbito do Mercosul. Seja pela análise de textos que abordavam o assunto, seja pela leitura de jornais e revistas<sup>40</sup>, foi possível tomar conhecimento de muitos casos de empresas brasileiras, argentinas e chilenas que adotaram estratégias de internacionalização. Com base nessas informações, foi montado um banco de dados, que reúne essas empresas, a origem e o destino do capital, além de algumas informações adicionais, apresentados na tabela a seguir:

---

<sup>40</sup> As principais fontes utilizadas foram: Jornal Valor Econômico, Folha de S. Paulo, Gazeta Mercantil, site de notícias Global 21, site de negócios Mercosur.com, Ministério da Economia da Argentina, Chudnovsky & Lopez (2000), Bonelli (2000), Sarti (1996).

**TABELA 3.1**  
**As ET do Mercosul**

Empresa	Pais de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Abumohor	Chile		VÁRIOS: financeiro, seguridade social, embalagens	
Acesita	Brasil	Argentina	siderurgia	joint venture com Aceros Emesa, que pertence à Techint
Acindar	Argentina	Brasil	siderurgia	instalação de planta no Brasil
Alpargatas Argentina	Argentina	Brasil	têxtil e vestuário	detém a Footline e a Alphabrás (calçados) e a Albratex (têxtil) no Brasil. Construção de uma planta no Nordeste.
Alto Las Condes	Chile		shopping center	
AmBev	Brasil	Argentina, Paraguai, Uruguai	alimentos e bebidas	Brahma: 27a. ET, é proprietária da Baysh SA e Malteria Pampa SA. Abriu planta em Luján c/ post. ampl. AmBev:2001-aquisição da Cerveceria Internacional; pretende investir US\$ 2 mi até 2004 aquisição da cervejaria Quilmes, dando origem à Malteria Pampa AS
Amil	Brasil	Argentina	saúde	desenvolvimento de infra-estrutura e marketing
Andrade Gutierrez	Brasil	Argentina	VÁRIOS: telecomunicações, construção	associou-se à Macrina Itron (antiga Proceda) para disputar a banda B da telefonia celular no Brasil
Angelini	Chile		VÁRIOS: silvicultura, papel e celulose, madeira	
Arauco	Chile	Argentina	comércio	
Arcor	Argentina	Brasil	VÁRIOS: alimentos e bebidas, petroquímica	petroquímica: compra Koppol da Polibrasil Resinas; alimentos: é proprietária da Nechar Alimentos desde 1981 e anunciou a construção de mais uma unidade no Brasil em resposta à atuação da Garoto na Argentina
Arisco	Brasil	Argentina	alimentos e bebidas	Unilever comprou a Arisco; 1995: aquisição da Copisi aquisição de terras para o plantio de oliveiras em La Rioja (US\$ 3 mi) Produção de alho em La Rioja
Autogas - Ultragas	Argentina - Brasil		gás de cozinha	acordo de cooperação
Baesa (Buenos Aires Embotelladora SA)	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	engarrafadora Pepsi na Argentina e proprietária da Pepsi no Brasil
Bagó	Argentina		farmacêutica	
Banco Bamerindus	Brasil	Argentina	financeiro	acordos com a Carta Franca (cartões) e a Cabal (transf. eletr. recursos)
Banco Bradesco	Brasil	Argentina	financeiro	instalação na Argentina
Banco Exprinter	Argentina	Brasil	financeiro	compra de 50% do Banco Losango
Banco Galicia	Argentina	Brasil	financeiro	aquisição de 22,7% do Barclay's
Banco Itaú	Brasil	Argentina	financeiro	comprou o banco Buen Ayre (US\$ 225 mi), criou o Banco Itaú Argentina, associou-se com os cartões de crédito Mastercard e Líder e com a Rede Link
Banco Provincia	Argentina	Brasil	financeiro	
Banco Real	Brasil	Argentina	financeiro	já atuava no atacado desde 80's; associou-se ao Banco de La Provincia de Buenos Aires, opera a Real Argentina de Seguros SA e é proprietário da cadeia de hotéis Transamérica. Tem um acordo com o cartão Visa e a rede Banelco (caixas automáticos).

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Banco Unibanco	Brasil	Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile	financeiro	acordos com Suninvest (Uruguai), Banco Roberts (Argentina), Bice (Chile) e Banco Union del Paraguay.
Belgo-Mineira	Brasil	Argentina	siderurgia	pertence ao Grupo Brasil, que reúne 190 empresas de médio e grande porte que investem na Argentina
Bemberg	Argentina		alimentos e bebidas	domina as marcas Quilmes, Cuyo e Norte (75 a 80% do mercado argentino) e investiu no Brasil em resposta à entrada das cervejas brasileiras na Argentina. O grupo detém também a marca Heineken e a distribuição da Kaiser
Birmann	Brasil	Argentina	construção	compra de um terreno de 13000 m2 em Puerto Madero e construção de 2 torres, em associação com a Roggio
Bofill	Chile		alimentos e bebidas	
Bonifacio Rodriguez e Hijc	Argentina	Brasil	máquinas e equipamentos	instalação de uma filial
Bozano-Simonsen	Brasil	Argentina	financeiro	abriu representação na Argentina, o que mostra o interesse em investir nesse país
Brasmotor	Brasil	Argentina	autopeças	subsidiárias: Ealing Cia de Gestiones y Participaciones SA, Embraco Argentina SA, Financiamiento e Inversiones Arona SA, Whirlpool Argentina SAIC em associação com a Whirlpool Corp.
Bruno Bianchi	Argentina	Brasil	siderurgia	construção de uma planta no RJ
Capex	Argentina	Brasil	energia elétrica	instalação de uma geradora em Manaus
CCU	Chile	Argentina	alimentos e bebidas	
Celucat	Brasil	Argentina	papel e celulose	planta em Pilar
Celulosa Arauco	Chile		papel e celulose	pertence ao grupo Angelini
Celulosa Moldeada	Argentina	Brasil	produtos plásticos	construção de uma planta de embalagens
Cencosud	Chile	Argentina	comércio	
Ceval	Brasil	Argentina	alimentos e bebidas	comprou a Guipeba SA , que atua na área de processamento de soja e amendoim A Ceval pertence agora ao grupo argentino Bunge & Born
CGE	Chile		energia elétrica	
Chilgener	Chile	Argentina	VÁRIOS: energia elétrica, refinaria/distribuição petróleo	
Ciadea	Argentina	Brasil	autopeças	
Clarín	Argentina	Brasil	comunicações	junto aos grupos brasileiros Columbus Participações e Bozano Simonsen, participa da desregulação da TV a cabo
CMPC SA (Companhia Manufacturera Papeles y Cartones)	Chile	Argentina	papel e celulose	35a. Ranking ET
Cometrans	Argentina	Brasil	transporte	consórcio que arrematou a concessão do metrô do RJ (50%)
Companhia Vale do Rio Doce	Brasil		siderurgia	
COPEC	Chile		distribuição de petróleo	36a. Ranking ET
Copesul	Brasil	Argentina	químico	controlada pelos grupos Odebrecht e Ipiranga. associou-se à Pasa SA do grupo Pérez

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
				Companc para uma nova unidade de produção de poliestireno. Junto com a Petroflex, construíram também uma fábrica de estireno.
Cotia Trading	Brasil	Argentina	trading	joint venture com Murchison AS, formando a Auto Terminal Zarate
Deca	Brasil	Argentina	materiais de construção	planta para a produção de porcelana sanitária
Del Río	Chile		VÁRIOS: varejo, financeiro	
Deutz Argentina - Agrale	Argentina - Brasil		automobilístico	associação
Distribuidora Chielectra Metropolitana	Chile	Argentina	energia elétrica	
Dixie-Toga	Brasil	Argentina	embalagens	Fusão com Clave (local) em 03/01, aquisição de 63%da American Plast (US\$ 22.7)
Duratex	Brasil	Argentina	materiais de construção	compra de 25% da Piazza Hermanos, formando a Deca Argentina SA
Editorial Perfil	Argentina	Brasil	editoriais e gráfica	
El Detalle	Argentina	Brasil	autopeças	instalação de uma planta no Brasil
Endesa de Chile	Chile	Argentina	energia elétrica	
Energis	Chile	Argentina	energia elétrica	principais destinos: Argentina, EUA e Ilhas Cayman
Energis SA	Chile	Argentina e Brasil	energia elétrica	24a. Ranking das ET
Engarrafadora Andina	Chile	Brasil	alimentos e bebidas	engarrafadora da Coca-Cola no RJ, com o nome de Refrescos SA
Errazuriz	Chile		varejo	
Estela	Brasil	Argentina	químico	abertura de uma planta de conservantes químicos para a indústria alimentícia
Exolgan	Argentina	Brasil	transporte	participa do consórcio que realizará a modernização do terminal portuário da Cosipa em Cubatão-SP.
Familia Fürst	Chile	Brasil	alimentos e bebidas	
Farmácias Ahumada	Chile	Brasil	varejo	aquisição da Drogamed (PR), associada à AIG Capital Partners
Fasa Seguros	Chile	Brasil	seguros	
Fernández León	Chile		VÁRIOS: energia elétrica, saúde	
Fitesa	Brasil	Argentina	têxtil e vestuário	compra da Mantar
Forestal Terranova (Cia Inversiones Suizandeira SA)	Chile	Brasil	madeira	
Fras-Le	Brasil	Argentina	autopeças	compra da Fren-Bloc Fras-Le é subsidiária do grupo Random AS
Freios Varga	Brasil	Argentina	autopeças	compra da Indurfen (51%) - US\$ 20 mi - e da brasileira Cofap (25%)
Fundemap	Argentina	Brasil	autopeças	Instalação de uma filial no Brasil
FV	Argentina		materiais de construção	
Garantía	Brasil		alimentos e bebidas	
Geisse	Chile	Brasil	alimentos e bebidas	instalada em Bento Gonçalves

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Georgalos - Lacta	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	associação
Gerdau	Brasil	Argentina	siderurgia	aquisição da Sipsa, localizada em Villa Mercedes, San Luis (US\$10 mi), 33% da Sipar (US\$ 20mi) em Rosario e 99% da Indústria de Aceros SA INDAC
Grendene	Brasil	Argentina	eletrônicos	uniu-se ao grupo finlandês Nokia para formar a Nokia SA Argentina (possui 40%)
Grimoldi	Argentina	Brasil	têxtil e vestuário	
Grupo Bunge & Born	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	aquisição da Ceval (US\$ 4 milhões). Através da Moinho Santista Alimentos SA adquiriu a fábrica de margarina Covebrás. Detém também a brasileira Tintas Coral.
Grupo Ipiranga	Brasil	Argentina, Chile	VÁRIOS: distribuição de petróleo, químico	pertence ao Grupo Brasil, que reúne 190 empresas de médio e grande porte que investem na Argentina. Em associação com a Hoechst adquiriu parte da chilena Petroquim AS, que fabrica polipropileno
Grupo Pescarmona	Argentina	Brasil	autopeças	adquiriu a TCA, que pertence à Ford do Brasil
Grupo Playcenter	Brasil	Argentina	entretenimento	construção de um parque de diversões em Buenos Aires.
Grupo TN & Platex	Argentina	Brasil	têxtil e vestuário	instalação de um centro de distribuição na cidade de Blumenau-SC.
Grupo Ultra	Brasil	Argentina	químico	associou-se à Dow Química Argentina SA para criar a Etoxilados Del Plata AS (possui 50%)
Grupo WEG SA	Brasil	Argentina	autopeças	joint venture com a Corradi SA, dando origem à WEG Equipamentos Elétricos na Argentina
Hering	Brasil	Argentina	têxtil e vestuário	abriu representação na Argentina, o que mostra o interesse em investir nesse país
Hurtado Vicuña	Chile		VÁRIOS: energia elétrica, seguros	
IKPC	Brasil		papel e celulose	
IMPESA	Argentina	Brasil	VÁRIOS: construção, máquinas e equipamentos, autopeças, energia elétrica, comunicações	instalação de subsidiária para seus produtos, aquisição da TCA (autopeças). Construção de hidrelétrica em MG (Rio Araguari).
Impsat	Argentina	Brasil	telecomunicações	pertence ao grupo Pescarmona, anunciou investimentos de US\$ 100 milhões em 2000
Indústrias Romi	Brasil	Argentina	autopeças	criou um representante comercial - Favel Argentina SA
Inepar	Brasil	Argentina	máquinas e equipamentos	compra da Masa Medidores Argentinos e da Expofirmas
Inmobiliária El Plomo (Família Fischmann)	Chile		imóveis	
Iochepe-Maxión	Brasil	Argentina	autopeças	joint venture com EASA-Estampados Argentinos SA. Planta em Córdoba para a fabricação de motores e compra da metade da unidade de estampados da Armetal (US\$ 14,5 mi)
IRSA	Argentina	Brasil	construção	através de sua controlada Brazil Reality, está construindo o complexo de escritórios "Faria Lima Financial Center"
Jumbo	Chile		varejo	
Klabin	Brasil	Argentina	papel e celulose	fábrica de bolsas industriais em Buenos Aires
La Sereníssima	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	possui a filial Mastellone do Brasil. Ela e a Sancor destinam 80% de suas exportações para o Brasil
Larrain	Chile		alimentos e bebidas	
Laverap	Argentina	Brasil	serviços	instalação de 250 negócios em franquias e 11 próprios
Limansky	Argentina	Brasil	produtos plásticos	construção de uma planta no Brasil
Lord Cochrane	Chile	Brasil	editoriais e gráfica	associação Globo Cochrane (Vinhedo)

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Luksic	Chile	Argentina	alimentos e bebidas	
Lupatech SA	Brasil	Argentina	metalurgia	controla a Esferomatic SA
Madeco (Manufaturas Cobre)	Chile	Brasil	cabos de cobre	aquisição da Ficap
Marcopolo	Brasil	Argentina	automobilístico	Nova planta em Rio Cuarto para fabricação de carrocerias de ônibus. Pertence ao Grupo Brasil, que reúne 190 empresas de médio e grande porte que investem na Argentina
Masisa	Chile		madeira	pertence ao grupo Pathfinder
Mastellone Hermanos SA	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	construção de uma planta para fabricação de leite longa vida e aquisição da empresa Leitesol
Matte	Chile		VÁRIOS: silvicultura, papel e celulose, materiais de construção	
Metalúrgica Bonano	Argentina	Brasil	autopeças	instalação de uma planta em Curitiba
Mikault	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	aquisição da empresa láctea Ivoti SA
Miller-Varco Pruden	Brasil	Argentina	materiais de construção	inversões em planta localizada em La Plata
Molinos Rio de la Plata	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	
Natura	Brasil	Argentina	cosméticos	pertence ao Grupo Brasil, que reúne 190 empresas de médio e grande porte que investem na Argentina
Nuva	Argentina	Brasil	produtos plásticos	abertura de uma planta no estado de SP
O Boticário	Brasil	Argentina	cosméticos	abriu representação na Argentina, o que mostra o interesse em investir nesse país
Odebrecht	Brasil	Argentina	construção	construção do Acesso Oeste
Omint Argentina	Argentina	Brasil	saúde	instalação de uma filial no Brasil
OPP Petroquímico SA	Brasil	Argentina	químico	abriu subsidiária Poliolefinas Argentina SA OPP pertence ao grupo Odebrecht
Orbis-Mertig	Argentina	Brasil	eletrônicos	construção de uma planta
Oxiqum	Chile	Brasil	químico	
Pathfinder	Chile		VÁRIOS: silvicultura, madeira, alimentos e bebidas	
Pérez Companc	Argentina	Brasil	VÁRIOS: financeiro, energia elétrica, petróleo e gás, petroquímico, construção, produtos plásticos	34a. Pos. ET. 51% da Escelsa (energia) e a Card System UPSI, em assoc. com o bco Bozano Simonsen e Advert Internl. Corp. (cartão crédito). Explora petróleo na BA. Criação da Unistar (embalagens fastfood). Adquiriu a Innova (petroq) e está construindo no RS
Petrobrás	Brasil	Argentina	petróleo e gás	associação com 55% da área Aguarague. 2001: troca de ativos com a YPF/Repsol (Projeto Mega). Abriu postos e investiu em plantas industriais. Anunciou investimentos de US\$ 140 milhões na Argentina até 2005, sendo US\$ 43 milhões em 2002.
Piazza - Celite	Argentina - Brasil		materiais de construção	associação
Pluspetrol	Argentina	Brasil	petróleo e gás	compra CEG/RJ
Praxair	Brasil		gases industriais	
Propulsora - Cia Ingá	Argentina - Brasil			associação

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Quickfood	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	centro de distribuição de hambúrgueres
Randon Participações	Brasil	Argentina	VÁRIOS: equipamentos de transporte, autopeças	associação com a argentina Comersud. Planta em Rosário (US\$ 10 mi)
Refinaria Maiz - Sohovos	Argentina - Brasil		alimentos e bebidas	associação
Renpar SA	Brasil	Argentina		pertence ao grupo Renner, detém 49% da Sinpla Renner SA
Rhodia-ster	Brasil	Argentina	químico	Rhodia-ster é uma associação da Rhodia Brasil com a Sinasa/Celbrás fabricação de PET na Argentina
Roggio	Argentina	Brasil	VÁRIOS: construção e serviços	instalação de uma filial e participação no serviço de coleta de resíduos na cidade de SP. Previsão de inversões para melhorias nas rodovias do RS e PR
Román	Argentina	Brasil	construção	construção de um porto em São Paulo após a privatização
Rossi Residencial	Brasil	Argentina	construção	construção de 1200 unidades residenciais, comerciais e escritórios em uma área de 47.000 m2
Sadia	Brasil	Argentina	alimentos e bebidas	48a. Ranking , joint venture (99%) com Argentina Tres Arroys, dando origem à Sadia Trading Sur, fechou sua filial em 2002. Planta em Garín para produção de frios.
Said	Chile		VÁRIOS: alimentos e bebidas, varejo, financeiro	
Sancor	Argentina	Brasil	alimentos e bebidas	é a maior empresa de produtos lácteos da Argentina e tem acordos de produção e comercialização com a Cooperativa Central de Laticínios do Paraná (Batavo)
São Paulo Alpargatas	Brasil	Argentina	têxtil e vestuário	subsidiária na Argentina: Albrás SA após uma mal-sucedida tentativa de associação com a Alpargatas Argentina, associou-se em 1994 ao Bunge & Born e criou a Alpargatas-Santista Têxtil SA (10% do Bradesco)
Saulo Vitoy	Argentina	Brasil	máquinas e equipamentos	produção de máquinas agrícolas junto com a Construções Metalúrgicas Zanello
Siderca	Argentina	Brasil	siderurgia	70% da Siat SA A Confab Industrial do Grupo Bueno Vidigal detém os outros 30%
Sigdo Koppers	Chile		VÁRIOS: metalurgia, energia elétrica	
Simar	Chile	Brasil	máquinas e equipamentos	instalada no Amazonas
Sipar	Brasil	Argentina	siderurgia	plano de inversões para expandir a capacidade produtiva
SOCMA	Argentina	Brasil	VÁRIOS: gasodutos, construção, alimentos e bebidas, energia elétrica, serviços e telecomunicações	aquis. grupo Rossi (construção) e de planta de resíduos industriais. Comprou as empresas Basilar, Isabela e Zabat. Construiu um gasoduto entre Alagoas e Pernambuco e rodovias no Paraná. Participa do consórcio para construção de termoelet. SP e PR.
Soco-Ril	Argentina	Brasil	siderurgia	construção de um centro de desenvolvimento tecnológico
Sogefi	Brasil	Argentina	autopeças	compra da Winner
Souza Cruz	Brasil		fumo	45a. Ranking
Techint	Argentina	Brasil	VÁRIOS: siderurgia, construção e petróleo	construção: instalação de uma filial
Tehmco	Chile	Brasil	químico	
Télex	Chile	Brasil	telecomunicações	
Tintas Renner	Brasil	Argentina	químico	compra da Pincol e da Pamex
Tubos e Conexões Tigre	Brasil	Argentina	materiais de construção	pertence ao grupo Hansen e detém 100% da Tigre Argentina SA Abertura de uma planta em Pilar (US\$ 15 mi), com ampliação de US\$ 5 mi prevista para o período 1998-2000

Empresa	País de origem	Destino do capital	Setor	Outras observações
Unilevel	Brasil	Argentina	autopeças	nova planta em Córdoba
Usiminas	Brasil	Argentina	siderurgia	acionista da Siderar SA Industrial y Comercial (ex Somisa), que pertence à Techint
Vasp	Brasil	Argentina	transporte	compra de 80% da TAN
Vidraria Santa Marina	Brasil	Argentina	materiais de construção	joint venture com capitais franceses para a compra da Sotex
Viña Concha	Chile		frutícola	instaladas em Mendoza
Viña San Pedro	Chile		frutícola	
Viña Santa Rita	Chile		frutícola	instaladas em Mendoza
Viña Toro	Chile		frutícola	instaladas em Mendoza
Wenco	Chile		frutícola	
White Martins	Brasil	Argentina	gases industriais	abriu representação na Argentina, o que mostra o interesse em investir nesse país
YPF SA	Argentina	Brasil	petróleo e gás	Fusão com a espanhola Repsol SA. Anunciou projetos de inversão e adquiriu 30% das ações da área de refinaria da empresa Manguinhos. Uniu-se à Petrobrás e à DOW Química. Abriu postos com a Petrobrás.
Zalaquett	Chile	Brasil		
Zanella	Argentina	Brasil	autopeças	fábrica em São José dos Pinhais. Construção de uma planta em Curitiba junto à Branco Motores
Zodiac Productos	Argentina	Brasil	químico	construção de uma planta no Brasil

As estratégias dessas ET, pelo que pode ser inferido das informações anteriores, podem ser divididas em três tipos<sup>41</sup>:

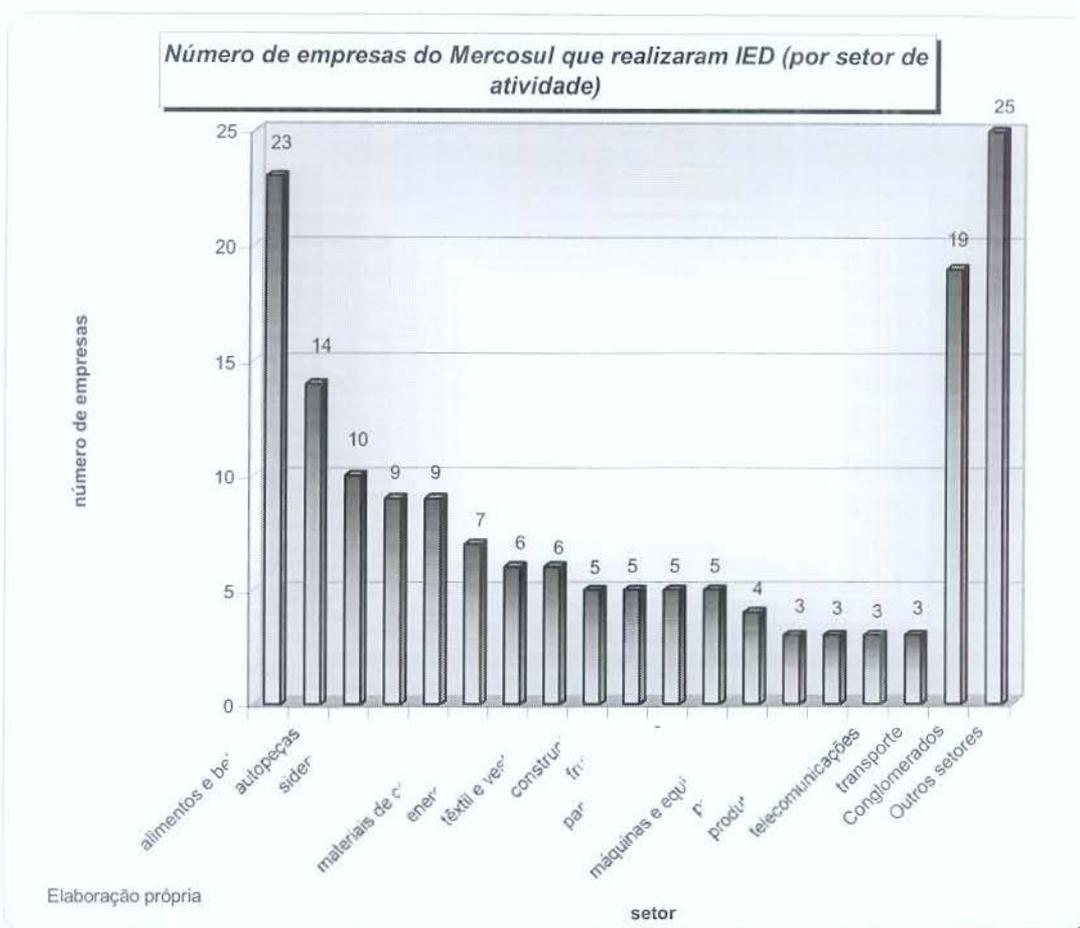
- *market seeking* – as empresas buscam se internacionalizar para ampliar seus mercados ou até mesmo para consolidar suas posições em países para onde já exportavam. Essas empresas buscam também se fortalecer financeiramente para enfrentar a concorrência das grandes ET, aproveitando as vantagens competitivas que possuem.
- *efficiency seeking* – são empresas que seguem basicamente a mesma estratégia do item anterior, com uma pequena distinção destacada por Dunning: são empresas que já tinham uma atuação há mais tempo nesses países e que tentam se fortalecer fazendo novos investimentos, seja pela instalação de novas plantas, seja pela aquisição de concorrentes. Nesse grupo podemos incluir também aquelas empresas que não fazem necessariamente investimentos, mas que firmam acordos de cooperação. É o caso da maioria das multilatinas (MLS), que fazem acordos sem que haja transferência de controle ou de propriedade, mas apenas um fortalecimento das duas partes.
- *resource seeking* – são alguns casos específicos, como o da Petrobrás e da YPF, que buscam novos recursos em outros países. Esses casos ficam restritos aos setores que dependem de recursos naturais, tendo uma relevância menor nessa análise, apesar do grande porte das poucas empresas envolvidas.

Os setores que apresentam mais investimentos, como assinalado no capítulo anterior, coincidem com aqueles em que o comércio intra-regional mais se intensificou na última década:

---

<sup>41</sup> Tomando como base a tipologia criada por Dunning e apresentada no capítulo 1.

GRÁFICO 3.1



Quanto à origem das empresas, percebe-se que elas vêm dos dois países mais importantes do bloco – Brasil e Argentina – e de seu associado mais forte – o Chile –, tendo pouca evidência tanto na mídia como nos trabalhos acadêmicos os poucos investimentos realizados pelos outros países:

**TABELA 3.2**  
*Origem das ET do Mercosul*

País	Número de empresas
Argentina	53
Brasil	64
Chile	47

Elaboração própria

### 3.2 – Os principais casos

Diante do grande número de empresas, optou-se por fazer uma análise de alguns casos, que foram tomados como representativos, ou pelo menos como de grande importância para as economias do Mercosul: Petrobrás, Arcor, Ambev e Enersis SA. Nessa análise, serão considerados a história da empresa, a motivação para adotar a estratégia de internacionalização e os resultados obtidos.

#### 3.2.1 – O caso Petrobrás

A Petrobrás tem adotado uma estratégia de internacionalização como forma de consolidar-se como companhia de energia, mesmo já sendo a 12<sup>a</sup> maior empresa de petróleo no mundo. Até o momento, a empresa tem sido bem-sucedida em seus negócios externos e parece estar preparada para competir no mercado global. Nos anos 70, foi criada a Braspetro, subsidiária da Petrobrás que seria voltada para os negócios no exterior. Era um momento de crise mundial, o país não tinha auto-suficiência em petróleo e precisava buscar novas reservas. Segundo Jorge Camargo<sup>42</sup>, a empresa tinha naquele momento duas opções: buscar petróleo no mar (exploração *off-shore*) ou em outros países. As duas iniciativas foram adotadas, mas logo foram descobertas reservas na Bacia de Campos, o que fez com que se priorizasse a atuação nacional. No entanto, a Braspetro fez grandes descobertas no exterior, principalmente no Iraque, que até hoje não foram plenamente exploradas. Isso fez com que a Petrobrás tentasse manter sua presença no exterior, ainda que de forma mais contida e priorizando a exploração *off-shore*.

Na década de 90, com a abertura dos mercados, a Petrobrás retomou sua estratégia de negócios internacionais. A maior concorrência e a conseqüente limitação de sua expansão no mercado interno levaram a empresa a buscar seu crescimento no exterior. De acordo com Jorge Camargo, a partir de 1999, a estratégia de internacionalização passou a fazer parte do planejamento estratégico da empresa, que prevê investimentos externos, como uma forma de reduzir também o valor do custo/financiamento e valorizar suas ações, características que ainda faltavam à empresa, já que suas vantagens competitivas já eram comparáveis às grandes companhias internacionais.

No que se refere à América do Sul, Jorge Camargo afirma que a Petrobrás é extremamente competitiva na região e que de fato o Cone Sul é o mercado que tem o maior potencial de crescimento. Por isso, a Petrobrás tem buscado novos investimentos nos países vizinhos. O país em que a Petrobrás tem mais capital investido é a Argentina – cerca de US\$ 800 milhões –, mas a Bolívia também se tornou um mercado muito importante nos últimos anos, principalmente no setor de gás natural (construção do gasoduto Brasil-Bolívia). Mesmo assim, a Petrobrás só investe no exterior quando o negócio é mais lucrativo do que realizar investimentos no Brasil, e não apenas para ampliar sua atuação externa. Ou seja, a prioridade continua sendo o mercado brasileiro, e os

investimentos no exterior só são realizados quando eles podem agregar valor, promover crescimento e rentabilidade para a companhia. Obviamente, a atuação no exterior vem sendo cada vez mais atraente, tanto que a Braspetro teve um lucro de mais de US\$ 400 milhões em 2001<sup>43</sup>.

O empreendimento mais notável da Petrobrás no Mercosul é sem dúvida o Projeto Mega, uma *joint venture* entre YPF, Dow Chemical e Petrobrás para a operação de um pólo gás-químico argentino em Baía Blanca. De acordo com artigo publicado na Gazeta Mercantil, em julho de 1999<sup>44</sup>, as três empresas fecharam um acordo para vender US\$ 472 milhões em bônus para financiar o maior projeto de separação de gás do continente. A YPF possui 38% de participação no Projeto Mega, a Petrobrás possui 34% e a Dow Chemical, 28%. No entanto, a Dow Chemical – que é a maior empresa das três – exigiu a prioridade para a exploração das atividades de exploração e refino de gás natural – setor em que a concorrência internacional é ainda mais forte –, em troca de apoio às decisões dos parceiros locais. A YPF e a Petrobrás ficaram responsáveis, então, pela exploração, refino e distribuição de outros derivados de petróleo, cabendo à Petrobrás principalmente a distribuição, por meio dos postos BR, área em que a empresa é a mais competitiva das três.

Quanto à troca de ativos entre Petrobrás e YPF-Repsol em 2001, Jorge Camargo afirma que o negócio era uma oportunidade única para a empresa entrar no mercado argentino de forma incisiva e que a crise argentina estava sendo considerada no momento da negociação. Segundo ele, entrar aos poucos em um país tão importante para a companhia era uma estratégia menos interessante para a Petrobrás. Além disso, o acordo tem um valor estratégico maior que o próprio valor econômico para as duas companhias, pois permite o crescimento das duas empresas no exterior. Mas apesar dessas vantagens, devido às crises argentina e brasileira, foram criados mecanismos de compensação para garantir uma estabilidade para as duas companhias e equilibrar o componente econômico do negócio.

Segundo Jorge Camargo, o orçamento da área internacional da Petrobrás até o ano de 2005 passou de US\$ 5,3 bilhões para US\$ 7,3 bilhões. Os principais investimentos internacionais na área de *downstream* (refino de petróleo) são:

- participação no processo de privatização boliviano, adquirindo 70% de duas refinarias, com planos de expansão para a área de distribuição;
- Projeto Mega, no qual a Petrobrás tem o direito de compra do gás GLP, exportado para o Brasil;
- EG3, subsidiária Argentina que abrange uma refinaria e 700 postos de gasolina.

A empresa também tem como meta principal atuar de forma integrada no Cone Sul, em especial na área de *downstream*, pois pretende vender óleo refinado para toda a região, aumentando sua margem de ganho e agregando valor à produção nacional.

---

<sup>42</sup> Jorge Marques de Toledo Camargo é diretor da Área de Negócios Internacionais da Petrobrás e concedeu uma entrevista para a revista TN Petróleo (no. 23).

<sup>43</sup> Vale lembrar que a Braspetro tem hoje dois ramos de atuação: negócios externos e operações financeiras, sendo que essas últimas foram responsáveis por uma parte significativa desse lucro.

<sup>44</sup> Ver “US\$ 472 mi em bônus para o Projeto Mega”, Gazeta Mercantil (07/07/1999).

Um artigo publicado pelo jornal Valor Econômico<sup>45</sup> em julho de 2002 também afirmava que, apesar da crise e da forte queda nos investimentos na Argentina em 2002, a Petrobrás anunciou um investimento de US\$ 140 milhões no país até 2005, sendo que US\$ 43 milhões ainda em 2002. Esses recursos devem ser empregados na refinaria de Baía Blanca, nas áreas de exploração na Patagônia, na mudança da marca dos postos da EG3 que ainda mantém a bandeira Repsol-YPF e na fábrica de lubrificantes Lubrax em Avellaneda (Grande Buenos Aires).

O mesmo jornal<sup>46</sup> anunciou que a Petrobrás comprou recentemente 58,6% da argentina Pérez Companc<sup>47</sup> e 47,1% da Petrolera Pérez Companc SA por US\$ 1,18 bilhão em julho de 2002. Mas de acordo com Francisco Gros, presidente da Petrobrás, os recursos utilizados na compra serão captados no exterior, nos caixas externos da empresa e com a exportação de petróleo. Com essa operação, a empresa amplia sua produção de 66 para 181 mil barris diários, além de aumentar sua presença na América Latina, agregando ativos na Venezuela, Peru e Equador, países onde a Petrobrás ainda não operava. Em agosto de 2002, a agência de notícias Reuters<sup>48</sup> anunciou que a Petrobrás fez sua primeira descoberta de petróleo e gás na Argentina, na região de Puesto Zuniga, província de Rio Negro. Ainda em 2002, a Petrobrás anunciou um acordo para adquirir o controle total da Petrolera Santa Fé, filial da Devon Energy Corporation na Argentina, no valor de US\$ 89.550.000, segundo o site de notícias Global 21<sup>49</sup>. Segundo a Petrobrás, a operação deverá ser concluída até o final deste ano, confirmando a estratégia de expansão internacional e integração no Conc Sul.

---

<sup>45</sup> No artigo “Petrobrás investirá US\$ 140 milhões na Argentina até 2005”, em 03/07/2002.

<sup>46</sup> No artigo “Petrobrás compra Pérez Companc”, em 23/07/2002.

<sup>47</sup> A Pérez Companc é a maior empresa independente de energia da América Latina.

<sup>48</sup> Publicado no site UOL – Economia: “Petrobrás faz sua primeira descoberta de petróleo e gás na Argentina”, em 07/08/2002.

<sup>49</sup> Ver: “PETRÓLEO – Petrobrás firma acordo definitivo para adquirir a Petroleira Santa Fé”, Global 21, 15/08/2002.

### 3.2.2 – O caso Arcor

A Arcor é um dos poucos grupos empresariais argentinos que, diante da reestruturação industrial ocorrida na década de 90, decidiram não vender seus ativos e tentar avançar no processo de desenvolvimento de empresas com ambições globais. A Arcor é a maior empresa produtora de balas no mundo, a principal exportadora de doces da Argentina e do Mercosul e a empresa líder em exportações de balas no Brasil.

O mercado de balas e doces encontra-se em condições relativamente maduras e estacionárias. Por isso, a concorrência é grande e o desafio para as empresas do ramo é criar e introduzir produtos exitosos, maximizar a eficiência e aumentar a penetração em mercados já existentes. Apesar de ser um mercado também muito concentrado – as três maiores empresas dominam cerca de 30% do mercado – a Arcor ocupava, no ano 2000, o 13º lugar no ranking mundial das empresas desse setor, produzindo essencialmente quatro produtos: alimentos, doces, chocolates e bolachas.

A capacidade instalada da Arcor está distribuída na Argentina e em outros países da América Latina. No total, são 25 plantas na Argentina, além de fábricas no Brasil (Rio das Pedras e Bragança Paulista), no Chile (Los Andes e Santiago) e no Peru (Chancay). Além disso, a Arcor possui escritórios comerciais nos EUA, Canadá, México, Colômbia, Equador, Paraguai e Uruguai.

Entre as principais características da Arcor, que lhes garantiram uma posição competitiva no cenário internacional, está o extenso e profundo processo de integração vertical do processo produtivo. A Arcor atua hoje em diversas atividades, desde as agroindustriais, que lhe fornecem as matérias-primas, até a produção de embalagens. Outra característica marcante é a diversificação dos mercados de exportação. Trata-se de uma estratégia agressiva, de longa data, que visa buscar mercados não somente no Mercosul e na América Latina, como também nos EUA, na Europa e no Sudeste Asiático. Além disso, uma outra vantagem competitiva significativa da Arcor é a sua estrutura de vendas e distribuição, que vem sendo montada nesses cinquenta anos de existência da empresa.

No livro de Kosacoff et al. (2001), que conta a história da Arcor e faz uma análise de sua estratégia de crescimento, são apresentadas as “quatro Arcor”. Trata-se de uma divisão de sua história em etapas, segundo o tamanho e o grau de acesso aos mercados. A primeira etapa, que engloba os anos 50 e 60 é caracterizado pelo surgimento da empresa no interior da Argentina. Na segunda etapa, nos anos 70, a Arcor passa a fabricar vários produtos e atender ao mercado nacional, com algumas exportações. Já nos anos 80, ela se torna um grupo nacional com incipiente internacionalização para chegar nos anos 90 sendo um grupo empresarial da América Latina com grande projeção internacional<sup>50</sup>. De acordo com os autores, as mudanças drásticas que ocorreram no ambiente competitivo na década de 90 fizeram com que a Arcor passasse por um processo de “explosão criativa”, acelerando fortemente seu crescimento. Com preços competitivos, conhecimento das preferências do

---

<sup>50</sup> O livro acrescenta ainda uma 5ª fase, que compreende o ano 2000 em diante, em que são apresentadas as expectativas de que a empresa se torne global, alcançando mercados em todos os continentes e concorrendo de igual para igual com as grandes empresas do setor.

mercado, capacidade de inovação, esforço de publicidade e aproveitamento da capacidade instalada, a Arcor apresentou um desempenho admirável.

Por isso, ainda segundo os autores, pode-se concluir que a globalização não determina necessariamente o domínio dos mercados latino-americanos pelas grandes ET. O conhecimento das especificidades do mercado muitas vezes permite aos grupos locais desempenhos superiores, que extrapolam os modelos criados pelas ET em seus países de origem, fazendo apenas algumas adaptações necessárias. Isso significa que as pressões da globalização são distintas para cada setor e parecem ser maiores à medida que as vantagens competitivas e os fatores de êxito sejam transferíveis ou passíveis de imitação em outras localizações geográficas. No setor de alimentos, em que as preferências locais dos consumidores são determinantes, existe um posicionamento viável e rentável para os produtos locais, apoiadas em fortes sistemas de vendas e distribuição.

No que se refere especificamente ao setor externo, a Arcor considerou-o uma área chave para o desenvolvimento estratégico. Como a empresa já contava com uma rede de plantas nos países vizinhos no início dos anos 90, ela decidiu aproveitar as novas condições do Mercosul para aumentar o intercâmbio entre suas filiais, numa estratégia de especialização e complementação produtiva. Obviamente, o Mercosul é considerado uma área prioritária, mas a estratégia de internacionalização contempla também o desenvolvimento, no curto prazo, de mercados do Chile e de outros países do continente americano, inclusive os EUA. No médio prazo, a Arcor pretende ainda atingir mercados no Oriente Médio, na África e no Sudeste asiático.

A estratégia da Arcor visa estar mais presente nos mercados internacionais, não apenas por meio das exportações, mas também com a decisão de ampliar substantivamente sua capacidade produtiva fora da Argentina. O seu processo de internacionalização produtiva, ao contrário de outras empresas, iniciou-se bem cedo:

- 1976 – abertura de uma filial no Paraguai (ARCORPAR);
- 1979 – aquisição de 50% da Van Dam SA, no Uruguai;
- 1981 – compra da Nechar Alimentos, no Brasil;
- 1996 – investimento *greenfield* da planta de Chancay, no Peru;
- 1997 – compra da Koppol, no Brasil;
- 1998 – compra da Dos en Uno, do Chile (que já possuía investimentos em outros países);
- 1999 – construção de uma planta em Bragança Paulista, no Brasil.

Enfim, a intensa expansão internacional da Arcor é parte essencial do processo de modernização e reestruturação da empresa ante um contexto de abertura e concorrência com as grandes ET. Os ganhos de produtividade requerem um aproveitamento integral das economias de escala, e a abertura de novos mercados permite superar as limitações de tamanho e dinamismo do mercado doméstico. A expansão internacional da capacidade produtiva facilita o acesso a mercados de alta prioridade estratégica que de outra forma não poderiam ser atendidos.

### 3.2.3 – O caso AmBev

A AmBev surgiu em 1999 com a fusão histórica no mercado brasileiro entre a Companhia Antarctica Paulista e a Companhia Cervejaria Brahma, duas empresas que já tinham uma atuação no exterior. Em 1992, a cerveja Brahma começou a ser exportada para a Argentina e em 1994 foi inaugurada uma fábrica em Luján. No mesmo ano, a Brahma adquiriu a Companhia Anônima Cervecería Nacional na Venezuela. Em 1995, a Brahma fez uma *joint venture* com a Miller Brewing Company para a distribuição dessa cerveja no Brasil. Já em 1996, a Antarctica realizou uma parceria com a Anheuser-Busch para criar a Budweiser Brasil Ltda. No mesmo ano, a Skol – outra marca que hoje também é controlada pela AmBev – fechou um contrato de licenciamento com a empresa dinamarquesa Carlsberg. Em 1997, a Antarctica abriu uma subsidiária em Miami a fim de distribuir o guaraná Antarctica nos EUA e em 1998 a Brahma Chopp começou a ser exportada para a Europa.

Em março de 2000, após nove meses de análises do Governo brasileiro, a AmBev surgiu como a terceira maior empresa de cervejas e a quinta maior empresa de bebidas no mundo. Com isso, a empresa passou a ter 72% do mercado de cerveja brasileiro e 25% do mercado de refrigerantes, apesar dos protestos da concorrente Kaiser. A AmBev alegou que estava criando a “primeira transnacional” brasileira e acusou a Kaiser de estar defendendo os interesses da Coca-Cola, sua sócia, que estaria preocupada com o crescimento do guaraná Antarctica no mercado internacional. Os temores de que um monopólio do mercado brasileiro se concretizasse aumentaram quando a AmBev anunciou um acordo com a Pepsi para a distribuição do guaraná no mercado mundial, com o objetivo de colocá-lo entre as dez bebidas mais vendidas no mundo em um prazo de cinco anos. Segundo o jornal espanhol *El Mundo*<sup>51</sup>, a AmBev nasceu preparada para o mundo globalizado; consolidada no Brasil e com uma parceria com a Pepsi, a empresa pôde estabelecer como principal objetivo o mercado sul-americano. Ainda em 2000, a AmBev vendeu sua marca Bavaria, que representava 4,5% do mercado brasileiro para a canadense Molson – respeitando as decisões do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) – no valor de US\$ 213 milhões, segundo notícia da Folha de S. Paulo<sup>52</sup>.

Em 2001, a expansão do acordo de comercialização da Pepsi – firmado inicialmente em 1984 – possibilitou a produção e distribuição do Gatorade. No mesmo ano, a AmBev adquiriu 95,437% do capital da Cervecería y Maltería Paysandú SA, passando a ter 48% do mercado uruguaio de cervejas. Ainda em 2001, a AmBev comprou ativos da Cervecería Internacional, também no Uruguai, no valor de US\$ 12 milhões, com planos de investir mais US\$ 2 milhões até 2004. Já para a Argentina, segundo o site de notícias Global 21<sup>53</sup>, o agravamento da crise, apesar de não ter afetado o setor, impedia a execução de novos investimentos. No entanto, em maio de 2002, a AmBev anunciou uma *joint venture* com a argentina Quilmes, em um contrato chamado de “aliança estratégica”. De acordo com a agência de notícias BBC<sup>54</sup>, a família Bemberg, dona da Quilmes, continua mantendo o controle do seu negócio (37,5% das ações), pois a AmBev comprou 36,09% - o resto das

<sup>51</sup> Ver: “Brasil lanza su alternativa a la Coca-Cola”, de 02/04/2000.

<sup>52</sup> “AmBev vende a Bavaria para a canadense Molson por US\$ 213 mi”, de 08/11/2000.

<sup>53</sup> Ver: “Empresas brasileiras na Argentina suspendem novos investimentos e reduzem custos”, Global 21, em 22/07/2001.

ações é negociado no mercado. Para a cervejaria argentina, o negócio foi interessante porque a empresa estava precisando de dinheiro para saldar suas dívidas – em dólar – após a desvalorização do peso. Para a AmBev, a compra de parte da Quilmes permite o acesso a novos mercados, como Bolívia, Uruguai e Chile. De acordo com um comunicado da AmBev, o objetivo da fusão foi fortalecer a posição financeira das duas companhias e fazer com a nova empresa possa concorrer em situação de igualdade com outras empresas internacionais<sup>55</sup>.

Por fim, a AmBev passou a sondar nos últimos meses a empresa mexicana Femsa, uma das principais empresas de bebidas do mercado latino-americano, a fim de realizar uma estratégia semelhante à aquisição da Quilmes. Porém, nesse caso, o alvo seria o mercado norte-americano, pois cerca de 90% das exportações da Femsa vão para os EUA. Se essa operação ocorrer, a AmBev ficará definitivamente entre as três maiores empresas cervejeiras do mundo, perdendo apenas para a Anheuser-Busch e a SAB/Miller<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> “AmBev firma aliança com cervejaria argentina”, BBC, 02/05/2002.

<sup>55</sup> Comentado em um texto publicado no site da Unión Internacional de Trabajadores da Alimentación – Secretaria Regional Latino-americana: “AmBev / Quilmes – Informe Especial” (27/06/2002).

<sup>56</sup> De acordo com artigo publicado pela ANCHAM (Câmara Americana de Comércio): “Depois da Argentina, AmBev mira agora o México”, de 10/06/2002.

### 3.2.4 – Enersis SA

A Enersis surgiu com a privatização do setor de energia no Chile ainda na década de 80 e tornou-se uma empresa transnacional com subsidiárias operando em países como Argentina, Peru, Brasil e Colômbia. Mas ao mesmo tempo em que ela aproveita as oportunidades de expansão no exterior, ela vem enfrentando limitações no Chile, devido principalmente à estreiteza do mercado interno.

Em 1988, a empresa, que se chamava Chilectra, mudou seu nome para Enersis e foi reestruturada para operar como uma *holding*. Sua principal subsidiária, que é a principal companhia distribuidora de energia em Santiago, continuou com o nome Chilectra. Mas a empresa partiu para uma estratégia agressiva de diversificação, em atividades relacionadas ao negócio de energia. Em 1990, a Enersis adquiriu 25% da Endesa, que é a maior companhia geradora de energia chilena. Uma outra subsidiária – Synapsis – que atua na área de serviços e equipamentos de computação foi criada para apoiar o grupo Enersis; e a Manso de Velasco, que atua no setor de construção civil, foi adquirida para a construção das obras da Endesa e da Chilectra pelo país.

Em 1997, a Enersis tornou-se a maior companhia de geração e distribuição de energia elétrica da América Latina no setor privado, quando passou a atuar em diversos países. A estratégia de expansão ao exterior era algo impensável até o final da década de 80. A América Latina estava imersa em uma situação de crise da dívida e de recessão prolongada, condições que impediam o crescimento econômico. Mas em dezembro de 1997, foram tomadas as decisões que definiram o processo de internacionalização da Enersis. A concorrência no setor de energia e as oportunidades de entrada de novas empresas em países como Brasil e Colômbia levaram a empresa a abrir subsidiárias na Argentina, no Brasil, na Colômbia e no Peru.

As principais companhias associadas à *holding* Enersis são:

- *Chilectra* – a Enersis possui 74% da empresa, que responde pela distribuição de energia na região metropolitana de Santiago.
- *Rio Maipo* – surgiu de uma divisão da Chilectra para servir à região do Vale Maipo.
- *Edesur (Argentina)* – a Enersis comprou 20% da empresa no processo de privatização e mais 39% das ações em 1995, tornando-se a acionista majoritária.
- *Edelnor (Peru)* – a Enersis comprou 33% da empresa em 1994.
- *Aguas Cordillera* – atua no setor de água mineral e de tratamento de água em Santiago.
- *CERJ – Companhia Elétrica do Rio de Janeiro (Brasil)* – a Enersis adquiriu, em 1996, a distribuidora de energia do estado.
- *Diprel* – distribuidora de materiais e equipamentos de grande escala para companhias de energia elétrica no Chile.
- *Codensa (Colômbia)* – distribuidora de energia na cidade de Bogotá.
- *Central Hidroeléctrica de Betania (Colômbia)* – foi o primeiro investimento da Enersis na Colômbia, em 1996.
- *Emgesa (Colômbia)* – é a maior companhia de geração de energia da Colômbia.

- *Endesa* - é a principal companhia de geração de energia do Chile e foi vendida parcialmente para o setor privado em 1989, quando a Enersis adquiriu 5% das ações. Mas tarde, novas compras levaram a empresa a possuir 25,3% da Endesa, em 1995, tornando-se sócia majoritária. A Endesa fez seu primeiro investimento na Argentina em 1992, onde comprou a Central Costanera, uma planta de geração de energia. Em 1996, já eram três plantas operando, gerando cerca de 16% do total de energia consumido pela Argentina.
- *Manso de Velasco* - empresa de engenharia e construção civil utilizada pela Chilectra para a construção de suas plantas, além da realização de obras para outros clientes.
- *Synapsis* - atua na área de tecnologia de informação, dando suporte às outras empresas do grupo.

Segundo a Enersis, sua estratégia vem sendo utilizar seu conhecimento e experiência acumulados para aumentar sua lucratividade nas atividades de geração e distribuição de energia nos países vizinhos e no próprio Chile. A empresa também adotou a estratégia de realizar alianças para entrar em novos mercados, como no caso da criação da Synapsis, na área de tecnologia da informação. O mesmo ocorreu com sua entrada na Argentina, que se iniciou com uma *joint venture* (Distrilec) com a Pérez Companc e a PSI (EUA) para atuar na distribuição de energia com a empresa Endesur. No caso da compra da CERJ no Brasil, a companhia formou uma *joint venture* com a espanhola Endesa e com a Eletricidad de Portugal, além da Eletrobrás, que apesar de não fazer parte do consórcio, já estava definida obrigatoriamente como uma das parceiras no capital da empresa. Portanto, a busca de novos parceiros para alianças estratégicas é tida como uma política da empresa para garantir um maior conhecimento dos mercados onde ela está entrando e para atuar como uma empresa “local” em cada país.

Outra estratégia importante da Enersis é a diversificação das atividades dentro do próprio setor de energia. Mesmo as atividades que a princípio parecem fugir de seus principais negócios visam apoiar a atuação da companhia na geração e distribuição de energia. É o caso, por exemplo, da Synapsis (tecnologia da informação) e da Manso de Velasco (construção civil), que dedicam-se quase que exclusivamente a atender as necessidades da Endesa e da Chilectra.

No que se refere especificamente à experiência internacional, a atuação da Enersis ainda é muito recente. Isso fez com que a companhia enfrentasse algumas dificuldades como, por exemplo, no caso da Edesur, na Argentina, onde não se podia reduzir o quadro de trabalhadores e otimizar as atividades devido às leis trabalhistas. Além disso, os trabalhadores não tinham motivação para trabalhar, visto que a empresa era uma estatal e não possuía sistema de incentivos para melhorar a performance. Por isso, a Enersis levou quase dois anos para reestruturar a empresa e torná-la mais produtiva.

Outro aspecto importante é que a Enersis enfrentou poucos concorrentes no momento da compra de empresas que estavam sendo privatizadas na América Latina. No entanto, na metade da década de 90, empresas americanas e europeias buscaram entrar em mercados como Brasil e México, entre outros. Isso exigiu uma maior competitividade por parte da Enersis, que buscou se aliar com companhias de energia locais e com uma ou mais empresas de países avançados para se fortalecer em cada um dos países onde sua atuação estava ameaçada. Essa estratégia de unir as habilidades gerenciais da Enersis, o conhecimento do mercado local das empresas de

energia locais e o capital e tecnologia das empresas de países ricos revelou-se muito eficiente para os casos da Edelnor (Peru), CERJ (Brasil) e Betania (Colômbia). Isso faz com que o único problema que ainda limita a expansão da Enersis na América Latina seja o fato de que a maior parte das empresas de energia da região ainda não foi privatizada.

## *CAPÍTULO 4 – A situação atual da economia mundial e do Mercosul*

### *Introdução*

Este capítulo tem como objetivo apresentar um panorama da situação atual da economia mundial e suas influências sobre os países pertencentes ao Mercosul. Ele discute também a questão do futuro do Mercosul, diante das crises que vem ocorrendo no Brasil e na Argentina e do movimento de desaceleração do processo de integração. Descreve-se também o desempenho das principais economias do bloco em 2001 e 2002. Por último, são apresentados ainda alguns dados sobre os países do Mercosul na década de 90, a fim de ilustrar o seu desempenho desde a criação do Mercosul.

O capítulo está dividido em quatro partes. Na primeira, são apresentados um panorama geral da economia mundial e a questão dos rumos do Mercosul nesse contexto. Na segunda e na terceira, discute-se o desempenho das economias brasileira e argentina, respectivamente. Na última parte, apresentam-se alguns indicadores sobre os países do Mercosul.

### *4.1 - Panorama geral*

O ano de 2002 vem seguindo a tendência de 2001, ou seja, a redução dos fluxos de comércio e investimento, decorrente da desaceleração da economia mundial, impactou negativamente o crescimento dos países em desenvolvimento. O desaquecimento da economia nos países desenvolvidos foi intensificado pelos atentados de 11 de setembro de 2001 e pelos escândalos contábeis de grandes empresas. Com isso, houve uma diminuição dos fluxos de capitais, especialmente dos investimentos diretos, já em 2001.

Segundo artigo publicado no jornal Folha de S. Paulo<sup>57</sup>, dados da Unctad mostram que o volume de IED para a América Latina em 2001 foi de US\$ 85 bilhões, 11% a menos que em 2000. Brasil e Argentina foram os países que mais sofreram com o menor volume de investimentos, devido principalmente ao fim do processo de privatização (telecomunicações e setor financeiro) no Brasil e à forte recessão na Argentina.

Outra tendência recente é a da “desglobalização” das grandes empresas mundiais, que vêm apresentando perdas fora de seus principais mercados de atuação. Segundo o economista Alan Rugman, são poucas as empresas que estão entre as 500 maiores do mundo que têm uma atuação genuinamente global<sup>58</sup>. Segundo seu mais recente estudo, “Competitividade no Reino Unido e a Performance das Empresas Multinacionais”, a globalização é um mito: o negócio dessas empresas se globalizou muito pouco se comparado com as maiores empresas em 1980. Portanto, a globalização não é um processo inevitável e a maioria das empresas prefere concentrar suas vendas no seu mercado principal. Essa tendência de “desglobalização” se deve principalmente

---

<sup>57</sup> “Brasil e Argentina derrubam investimento na AL, diz órgão da ONU”, de 17/09/2002.

ao fraco desempenho dessas empresas, o que força uma reconcentração em seus principais mercados. Isso explica a redução dos investimentos diretos nos países em desenvolvimento e a intenção de algumas empresas de deixar de operar nesses países.

No que se refere ao Mercosul, as evidências mostram que o processo de integração reduziu sua velocidade nos últimos anos. Segundo Preusse (2001), as principais explicações para tal fato são as crises internacionais nos países em desenvolvimento na década de 90 e as deficiências no conceito de “regionalismo aberto”. Esse conceito é caracterizado pela integração regional de alguns países, que abrem mão de suas políticas industriais visando o desenvolvimento e a criação de estruturas industriais complementares na região, para se proteger da concorrência internacional. Para tanto, admite-se que a integração mundial é inevitável, o que faz com que a criação do mercado regional se torne essencial para o aumento da produtividade e da competitividade, por meio de ganhos de escala, diversificação, aumento do escopo de inovação e especialização.

De acordo com Preusse (2001), foi efetuada no Mercosul uma mudança do modelo de substituição de importações para o *export-oriented*, com redução das tarifas, aumento da produção e do comércio regional. No entanto, nos últimos anos, houve uma redução das taxas de crescimento econômico e de comércio, além de uma situação desfavorável nas políticas comerciais: barreiras tarifárias foram elevadas unilateralmente, a TEC foi elevada em 3% em relação àquela aprovada em dezembro de 1997 e foram adotadas barreiras não-tarifárias. Além disso, o caso mais crítico foi o do Regime Automotivo, cuja utilização do esquema de compensação (exportações = importações) vai contra o conceito de mercado aberto. Os países também desrespeitam o acordo, fornecendo subsídios não permitidos – tome-se como exemplo o caso da Ford na Bahia – e não respeitam a cláusula de tratamento igual aos importados. Outro motivo de preocupação em relação ao futuro do Mercosul é a aparente falta de vontade política para a coordenação das políticas econômicas (cambial e comercial).

Nessa questão, a proximidade das eleições presidenciais no Brasil pode dar uma definição quanto à posição política brasileira<sup>58</sup>. Os assessores dos candidatos José Serra e Ciro Gomes encaram o Mercosul como apenas uma área de livre comércio. A equipe de Serra vê o bloco econômico como “uma união aduaneira muito imperfeita” e propõe uma estrutura tarifária comum não muito rígida. Já os assessores de Lula e Garotinho apostam na convergência macroeconômica a médio e longo prazo, aprofundando o processo de integração. Mas há também outros aspectos considerados preocupantes: o saldo comercial do Brasil com seus sócios do Mercosul no primeiro trimestre de 2002 foi negativo em US\$ 733 bilhões, o pior desde 1990. As exportações para o bloco, que chegaram a representar 17% das exportações brasileiras em 1997, caíram para 5,7%<sup>60</sup>.

Preusse (2001) apresenta em seu artigo duas hipóteses para a situação atual do Mercosul:

- Visão otimista – a divergência no desenvolvimento político e institucional do Mercosul é um fenômeno transitório. Isso porque as turbulências nacionais e internacionais afetaram severamente as economias do Mercosul na segunda metade dos anos 90 e os benefícios da integração estão

---

<sup>58</sup> Ver: “Estudo vê desglobalização de múltiplos”, Valor, 03/09/2002.

<sup>59</sup> “Candidatos divergem sobre o futuro do Mercosul”, Valor, de 20/08/2002.

<sup>60</sup> Ver: “Há sinais de vida?”, Carta Capital, de 15/05/2002.

diminuindo enquanto os custos do ajustamento estão subindo (reformas mais difíceis ainda não foram realizadas e os ganhos de comércio se devem principalmente à recessão da economia no momento da integração, e não à liberalização comercial propriamente dita).

- Visão pessimista – o conceito de “regionalismo aberto” é intrinsecamente deficiente, pois o desenvolvimento político e econômico distinto entre os países tende a minar a vontade política para a formação de um mercado aberto ao longo do tempo. Isso significa que a crise no Mercosul é uma evidência das contradições entre multilateralismo e regionalismo, o que leva tanto investidores quanto autoridades a preferir o simples regionalismo, tentando evitar a globalização, seja porque o mercado regional já representa uma ampliação do mercado nacional suficiente para a obtenção de novos ganhos, seja porque o regionalismo significa uma redução da soberania nacional em proporções menores que no processo de globalização.

Com base nesses dois cenários, Preusse (2001), conclui que muito ainda deve ser feito para a sobrevivência do Mercosul, sob pena do fim do “regionalismo aberto” e a volta do protecionismo. A solução seria, segundo o autor, reduzir a resistência dos investidores ao ajuste estrutural para o mercado mundial e convencer os governos a abrir mão de sua soberania e intensificar esforços para uma política econômica coordenada e com incentivos para a especialização intra-regional. A iniciativa de unir o Mercosul à Comunidade Andina parece ser uma fuga estratégica concentrada em reformas fáceis para não ter que resolver questões fundamentais dentro do Mercosul.

Outro aspecto levantado por Preusse (2001) é a possibilidade de uma integração Norte-Sul. Segundo ele, esse tipo de acordo seria ainda mais difícil que uma integração Sul-Sul, pois seria ainda mais frágil, visto que a especialização intra-indústria não proporciona muitos ganhos, a tecnologia continua atrasada e a integração da política comercial é muito difícil. De fato, no que se refere à Alca, segundo o *Jornal Valor*<sup>61</sup>, os assessores de todos os candidatos concordam que o acordo, da maneira como está sendo proposto, é prejudicial aos interesses do país.

---

<sup>61</sup> Em artigo já citado anteriormente.

#### 4.2 – O Brasil

O desempenho brasileiro no ano de 2001 começou bem, como reflexo do bom desempenho do ano 2000, mas logo a economia sofreu vários choques – crise energética, agravamento da situação argentina e recessão norte-americana – comprometendo a possibilidade de um bom resultado. Em 2002, a situação continuou a se agravar, com a maior volatilidade dos mercados financeiros e a incerteza quanto ao resultado das eleições.

A indústria vem sofrendo forte desaceleração em 2002<sup>62</sup>: novos investimentos foram adiados devido principalmente aos juros acima do esperado, às dificuldades de financiamento e à queda da renda da população, aumentando ainda mais a taxa de desemprego do país. Segundo o IBGE, o desempenho de -3,9% da indústria puxou a redução do PIB (-0,73%) no primeiro trimestre de 2002. Além disso, o Dieese (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos) afirma que crescimento de 2%, previsto pelo IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) para 2002, é insuficiente, o que certamente agravará a situação de desemprego no país. Isso já vem se evidenciando com a queda da remuneração dos trabalhadores e a redução do seu poder de compra, a redução do crédito (elevação dos juros) e o aumento dos estoques (ex.: indústria automobilística), configurando o quadro recessivo para 2002. Como agravante, temos a crise no mercado externo, o que faz com que as empresas tomem medidas preventivas e retraiam ainda mais o crescimento.

Ainda assim, afirmava-se no final de 2001 e início de 2002, que o Brasil não corria o risco de ser afetado pelo contágio da crise argentina<sup>63</sup>. O índice da Bolsa de Valores e a cotação do dólar permaneciam estáveis, a economia brasileira estava menos vulnerável e a crise argentina já era esperada, o que suprimiu o efeito surpresa e deixou os agentes preparados. Acreditava-se que o Brasil estava em uma “fase saudável”, com resultados econômicos mais vigorosos, atração de investimentos diretos (cerca de US\$ 20 bilhões em 2001) e melhora da balança comercial. No entanto, os saldos comerciais só foram alcançados devido à queda das importações, causada pela desaceleração da economia brasileira, cabendo às exportações papel pouco significativo.

Apesar das previsões otimistas, o cenário brasileiro no início de 2002 foi distinto. A cotação do dólar iniciou uma tendência de alta em razão das expectativas do fim do feriado bancário na Argentina e da antecipação das operações de proteção cambial<sup>64</sup>. E essa tendência agravou-se ainda mais durante o ano, com o dólar chegando às suas cotações mais altas desde a implantação do Real e sendo comparado ao peso argentino<sup>65</sup>. A classificação do país de acordo com as agências de avaliação de risco também piorou muito, chegando a 1200 pontos, patamar comparável a países como Argentina e Nigéria, países de pior classificação em todo o mundo. A grande elevação da dívida externa, problema que já vinha ocorrendo há algum tempo, passou a ser encarado com maior desconfiança, chegando a se afirmar que a dívida não seria mais administrável.

<sup>62</sup> Ver: “Ducha de água fria”, Carta Capital, de 05/06/02.

<sup>63</sup> Segundo a Revista Veja, em “Até onde vai o risco do contágio”, de 26/12/2001.

<sup>64</sup> De acordo com a Revista Carta Capital, de 16/01/2002, a cotação do US\$ em 10/01/2002 era de R\$2,422.

<sup>65</sup> A cotação do dólar no 2º semestre de 2002 gira em torno de R\$3,70.

Diante desse cenário de caos iminente, o governo brasileiro tomou algumas medidas para conter a especulação<sup>66</sup>: aprofundamento do corte de gastos públicos, incorporação às reservas de US\$ 10 bilhões fornecidos pelo FMI, elevação do compulsório dos bancos e da meta de superávit primário (de 3,5 para 3,75% do PIB). No entanto, os economistas continuam afirmando que os riscos de o Brasil sofrer uma crise nas mesmas proporções da Argentina são muito pequenos. Isso porque o Brasil tem estabilidade política, não tem sua dívida pública dolarizada – como no caso do país vizinho –, ainda mantém controle da inflação, além de ter a Lei de Responsabilidade Fiscal e os bancos saneados, duas das principais fragilidades da Argentina. Outros pontos que afetam negativamente a Argentina são a ausência de um parque industrial consolidado, o que aumenta sua dependência em relação aos preços de suas exportações de produtos primários, e a dívida pública alcançando cerca de 100% do PIB (enquanto no Brasil essa dívida corresponde a 55% do PIB)<sup>67</sup>. Mesmo assim, as perspectivas para 2002 não são otimistas: a inflação deve ser maior que a de 1998 e o desemprego deve aumentar.

---

<sup>66</sup> “A crise explodiu antes a hora”, Revista Veja, de 19/06/2002.

<sup>67</sup> Ver mais detalhes sobre a situação econômica argentina no item a seguir.

#### 4.3 – A Argentina

Desde o final de 1999, quando Fernando De la Rúa assumiu o poder na Argentina, uma crise financeira já se manifestava no país. Essa crise foi intensificada no final de 2001, quando várias tentativas de mudanças foram efetuadas até a queda do presidente. Já no ano 2000, a perspectiva de um cenário negativo já deixava as empresas brasileiras com investimentos na Argentina – como a AmBev e a Dixie-Toga – receosas. Para evitar prejuízos, essas empresas optaram por adiar novos investimentos enquanto alguns empresários argentinos procuravam o Brasil em busca de negócios mais lucrativos e seguros<sup>68</sup>.

Mas a situação argentina ficou ainda mais grave com a crise política e social que se instalou no país em 2001<sup>69</sup>. Um pacote surpresa do ministro Domingo Cavallo, lançado no mês de dezembro, limitou os saques nos bancos a US\$ 1000 por mês. A consequência imediata foi uma queda de 60% nas vendas, filas nos bancos, desaprovação da população e queda na arrecadação do setor público, inviabilizando o déficit zero nas contas públicas. Como agravante tem-se que cerca de 70% das dívidas do país é denominada em dólar, o desemprego chegou a 20% em 2001 e a população temia a desvalorização, apesar das promessas de manter a convertibilidade. O governo ainda criou títulos da dívida (*patacón*) para pagar o funcionalismo público, que passaram a ser amplamente aceitos no comércio. Mas a Argentina ainda precisava de dinheiro, crescimento econômico e estabilidade política, o que parecia cada vez mais difícil para o governo De la Rúa.

Com a possibilidade de calote, os protestos e saques nas ruas e o desemprego, a renúncia do presidente foi apenas uma questão de tempo<sup>70</sup>. Depois de alguns políticos terem assumido a Presidência interinamente, ficou definido que Eduardo Duhalde, candidato derrotado nas eleições, seria o novo presidente até que se realizassem novas eleições. Os principais problemas que o novo presidente teve que enfrentar foram: gasto público descontrolado, carência de empréstimos externos (negociação com o FMI tornou-se muito difícil, pois tanto os EUA quanto as instituições multilaterais pareciam pouco dispostas a cooperar) e a indústria pouco competitiva.

Duhalde<sup>71</sup> é conhecido por seu estilo pretensamente peronista e gerou grandes desconfiças quanto à sua capacidade de tirar o país da crise. Logo após sua entrada, realizou um confisco da conta corrente, o que gerou novos protestos da população, já intensamente prejudicada. O fim da conversibilidade, outra medida de grande importância, causou forte desvalorização do peso, e as perspectivas de inflação são de 15% ou mais, devendo o desemprego chegar a 23%. A “pesificação”, ou seja, a conversão das dívidas denominadas em dólar para pesos, exigiu subsídios para os bancos no valor de US\$15 a 20 bilhões. Essa medida foi adotada para não prejudicar ainda mais a situação do país, que declarou moratória de US\$ 155 bilhões, dificultando a negociação com o FMI. As empresas estrangeiras instaladas no país também perderam muito dinheiro com a desvalorização, o que levou países com Espanha e Itália a não apoiarem uma renegociação da dívida argentina. Mas cabe

<sup>68</sup> “Empresas brasileiras na Argentina suspendem novos investimentos e reduzem custos”, Global 21, 16/07/2001.

<sup>69</sup> Ver: “A Argentina caiu do cavalo”, Veja, de 12/12/2001.

<sup>70</sup> “O povo põe De la Rúa para fora”, Veja, de 26/12/2001.

lembrar que esse caos foi gerado no país que mais seguiu as regras impostas pelo FMI na década de 90, tentando uma aproximação com os EUA. Entretanto, este país foi abandonado no momento de sua pior crise, sendo acusado de apresentar gastos excessivos e corrupção.

Portanto, as receitas neoliberais devem ser no mínimo reconsideradas. O próprio jornal Financial Times, segundo Luiz Gonzaga Belluzzo<sup>72</sup>, questionou os custos e benefícios envolvidos no processo de abertura financeira dos países em desenvolvimento. De acordo com o jornal, os mercados chamados emergentes estão sujeitos a surtos de euforia e depressão e seus governos são levados a tomar empréstimos a juros baixos, ficando logo depois desprovidos de recursos. Isso significa que abertura financeira e endividamento externo não são saudáveis para uma economia fraca e a experiência argentina é uma grande prova disso. Segundo Belluzzo, as medidas recomendadas pelo FMI e o Banco Mundial – e seguidas à risca pela Argentina – tornaram o Estado impotente. A ideia de que a presença de bancos e empresas estrangeiras funcionaria como uma defesa contra choques externos, mas, pelo que se viu nos últimos meses, ocorreu exatamente o contrário.

A verdade é que o sistema de conversibilidade (*currency-board*) durou excessivamente<sup>73</sup>, beneficiado por uma conjuntura internacional favorável, pelo regime cambial brasileiro (1994-1998) e pela ajuda das instituições multilaterais na era Clinton. A rigidez do câmbio impede o ajuste da economia a variações nos preços relativos, sendo o ajuste realizado pelas quantidades. Esses ajustes são cada vez mais intensos, pois a crescente valorização cambial impede um aumento significativo das exportações. Isso provoca um aumento da dependência de financiamento internacional, o que dificulta o ajuste no balanço de transações correntes (pagamento de juros aumenta significativamente), apesar do ajuste da balança comercial logo após as crises, e eleva a dívida externa. No caso argentino, o setor público endividou-se além das necessidades para assegurar os objetivos macroeconômicos e sustentar o setor privado, ou seja, a defesa da conversibilidade e do sistema financeiro demandou um forte endividamento por parte do Estado, principalmente devido ao contexto internacional desfavorável.

Com isso, a economia argentina entrou em forte recessão. A indústria tem dificuldade para comprar seus insumos importados e convive com a ameaça de parar sua produção. A flutuação do câmbio gera grande instabilidade e os novos investimentos são adiados. Já os bancos foram ajudados pelo governo e receberam títulos em troca de seus créditos. Mas a falta de confiança por parte dos depositantes compromete sua atuação; os bancos nacionais têm sua sobrevivência ameaçada enquanto que os estrangeiros procuram sair do país. Na tentativa de evitar a escalada do dólar, o governo implantou certas medidas: (1) restrição da demanda de pessoas físicas para as casas de câmbio, (2) burocratização/racionalização da venda de dólares. Mesmo assim, o entesouramento e a fuga de capitais foram processos inevitáveis, agravando a recessão. Por tudo isso, as

---

<sup>71</sup> “Uma nação à deriva”, Carta Capital, de 16/01/2002.

<sup>72</sup> Em sua coluna na Revista Carta Capital: “Um cruel laboratório”, de 16/01/2002.

<sup>73</sup> De acordo com o artigo “Réquiem para um velho defunto”, por CECON-IE-UNICAMP, Carta Capital, de 10/04/2002.

perspectivas para a economia argentina em 2002, mesmo as mais otimistas, são desanimadoras: queda do PIB de 5%, inflação de 15%, queda na arrecadação de 10% e déficit público de 3 bilhões de pesos<sup>74</sup>.

Além disso, o governo Duhalde vem enfrentando dificuldades para aprovar suas reformas e perdeu o apoio dos principais líderes do partido. A taxa de aprovação por parte da população também é baixa (cerca de 8%) e ainda ocorrem muitos protestos da classe média e dos desempregados da periferia. Essa situação fez com que as eleições fossem antecipadas para março de 2003, a fim de alcançar mais rapidamente a estabilidade política<sup>75</sup>.

---

<sup>74</sup> Ver “Podres Poderes”, Carta Capital, de 13/02/2002.

<sup>75</sup> “Duhalde joga a toalha”, Revista Veja, de 10/07/2002.

#### 4.4 – Principais indicadores

Aqui se apresentam os principais indicadores dos países pertencentes ao Mercosul nos anos 90. O objetivo é fornecer um panorama da evolução dessas economias após a consolidação do bloco comercial, apesar das suas deficiências. Obviamente, outros fatores, como o impacto das crises financeiras internacionais e da política econômica adotada por cada um dos países, devem ser considerados na análise desses dados.

**TABELA 4.1**  
**PIB dos países do Mercosul (1990-2001)**

(em US\$ milhões)

	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Paraguai</b>	<b>Uruguai</b>
<b>1990</b>	-	469.318	5.285	9.299
<b>1991</b>	-	405.679	6.254	11.206
<b>1992</b>	-	387.295	6.447	12.878
<b>1993</b>	236.505	429.685	6.841	14.993
<b>1994</b>	257.440	543.087	7.857	17.463
<b>1995</b>	258.032	705.449	8.970	19.310
<b>1996</b>	272.150	775.475	9.637	20.525
<b>1997</b>	292.859	807.814	9.607	21.708
<b>1998</b>	298.948	787.889	8.594	22.378
<b>1999</b>	283.520	531.057	7741	20.923
<b>2000</b>	284.204	594.247	7727	20.093
<b>2001</b>	265.638	503.857	7.201	18.674

Fonte: Site oficial do Mercosul

**TABELA 4.2**  
**Taxa de desemprego (1995-2001)**

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Argentina	17,4	17,2	14,9	12,8	14,2	15,1	17,4
Brasil	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2
Paraguai	5,6	8,2	7,1	13,9	16,6	17,0	n.d.
Uruguai	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,2

Fonte: Site oficial do Mercosul

**TABELA 4.3****Índices de inflação – IPC (1996-2001)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	0,1	0,3	0,7	-1,8	-2,4	-1,4
Brasil	9,12	4,34	2,49	8,43	5,27	9,44
Paraguai	8,2	6,2	14,6	5,5	8,6	8,50
Uruguai	24,3	15,2	8,6	4,2	5,0	3,65

Fonte: Site oficial do Mercosul

**Resultado fiscal (1994-2001)**

Em US\$ milhões

<b>ARGENTINA</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Resultado Primário	2.864,4	2.704,0	-655,6	1.470,2	2.587,5	3.454,9	2.432,2	1.519,8
Juros	3.150,3	4.083,5	4.608,8	5.790,6	6.660,5	8.223,6	9.224,1	9.630,1
Resultado Total	-285,9	-1.379,5	-5.264,4	-4.320,4	-4.073,0	-4.768,7	-6.791,9	-8.110,3

<b>BRASIL</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Resultado Primário	12.680	4.492	1.802	7.749	4.546	11.756	21.549	23.066
Juros	8.037	15.801	15.494	12.011	46.724	54.814	54.930	66.403
Resultado Total	4.643	-11.309	-13.692	-4.262	-42.178	-43.058	-33.381	-43.337

<b>PARAGUAI</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Resultado Primário	197,2	-27,2	-80	-48,6	-58,4	-228,2	-274,6	-55,1
Juros	52,2	55	46	42,3	61,4	60,4	94,5	91,5
Resultado Total	145	-82,2	-126	-90,9	-119,8	-288,6	-369,1	-146,6

<b>URUGUAI</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Resultado Primário	665,3	-116,8	-98,6	-40,6	37,6	-426	-295	-307,0
Juros	203	265,9	261,3	300,4	294,6	370	409,5	445,0
Resultado Total	462,3	-382,7	-358,8	-341,1	-257	-796	-704,5	-752,0

<b>% PIB</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	0,0	0,5	2,0	1,5	1,4	1,7	2,4	3,2
Brasil	45,4	7,2	5,9	6,1	8,1	10,3	4,6	5,3
Paraguai	1,0	1,4	1,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Uruguai	2,9	1,7	1,5	1,5	0,9	3,9	4,0	4,4

Fonte: Site oficial do Mercosul

**TABELA 4.5**  
**Dívida Pública Bruta (1996-2000)**  
 (em US\$ milhões)

	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	97.105,0	101.101,0	112.357,0	121.876,9	128.017,4
Brasil	394.791,0	416.484,0	449.288,0	396.257,0	389.050,0
Paraguai	1.336,3	1.440,9	1.596,7	2.105,7	2.241,5
Uruguai				123.875,9	130.017,4

Fonte: Site oficial do Mercosul

**GRÁFICO 4.1**

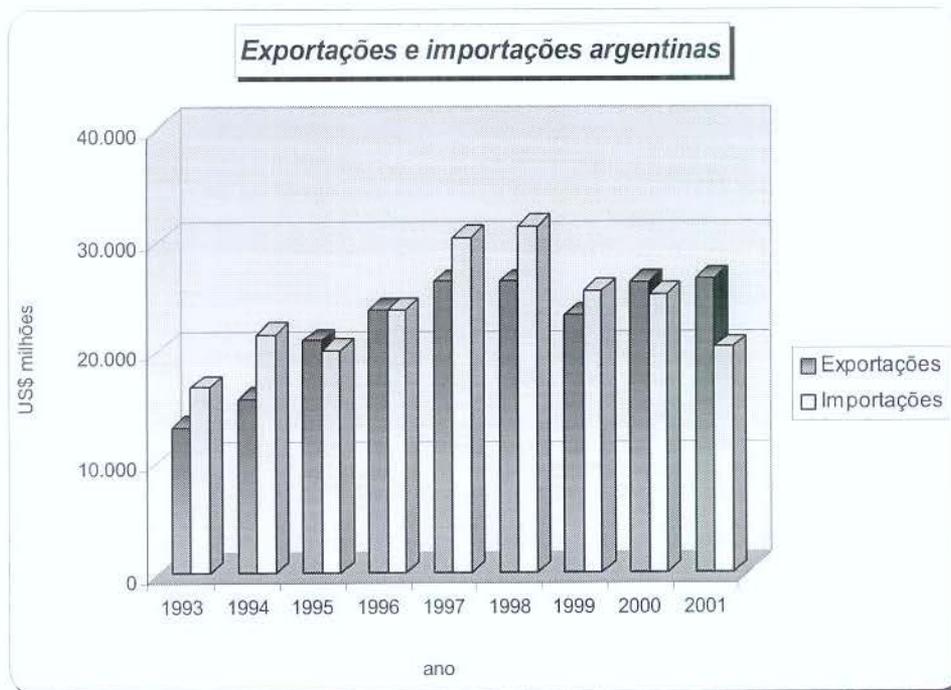


GRÁFICO 4.2

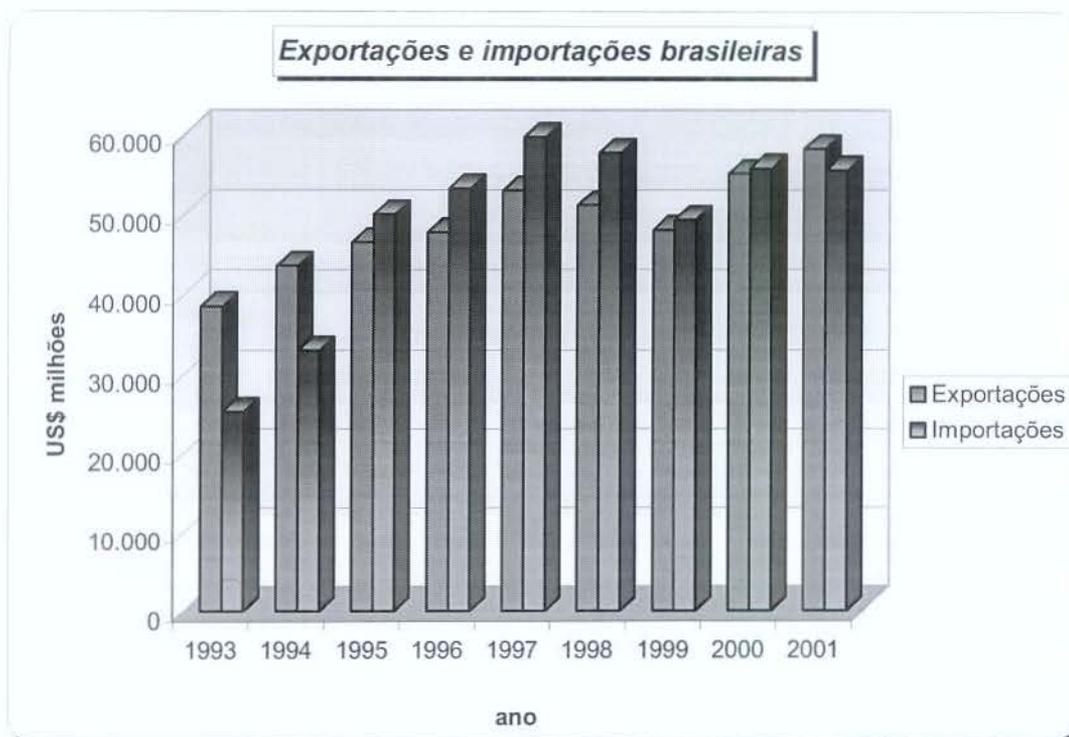


GRÁFICO 4.3



GRÁFICO 4.4

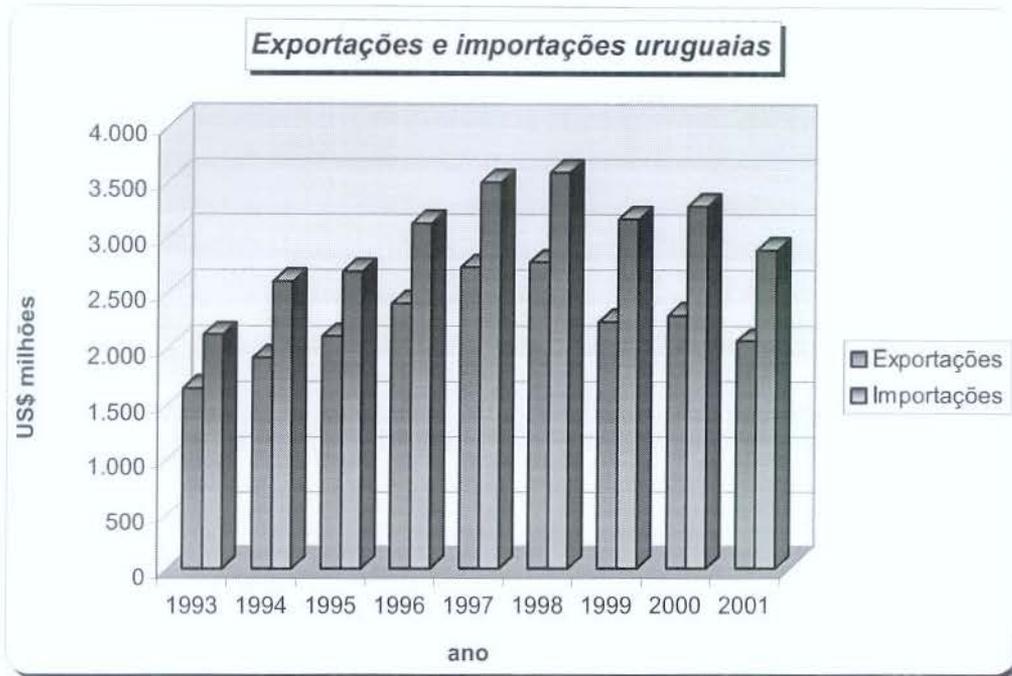
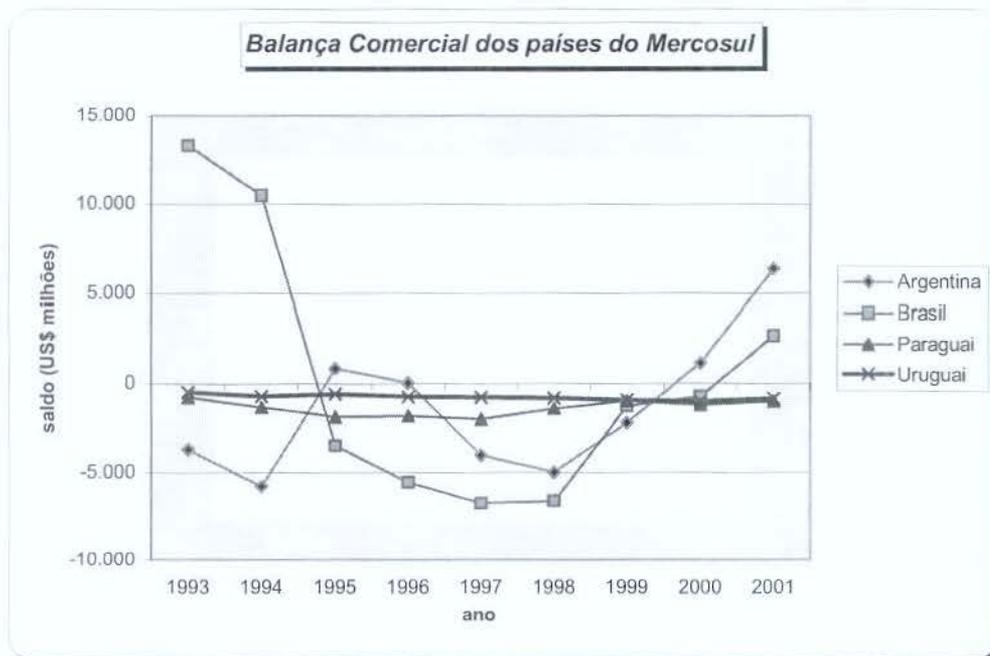


GRÁFICO 4.5



## BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, P. R. (2001). *Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil*. INTAL – Documento de divulgação no. 14.
- AVERBUG, A. (1998). *Mercosul: Conjuntura e Perspectivas*. Revista BNDES n. 10. Dezembro.
- BAPTISTA, L. O. (1998). *O Mercosul, suas instituições e ordenamento jurídico*. São Paulo, LTr.
- BACEN (2000). *Dados e Estatísticas: Investimento Estrangeiro Direto*. (www.bcb.gov.br)
- BAUMANN, R. (2001). *Mercosul: Origens, Ganhos, Desencontros e Perspectivas*. In: Baumann,R (org) Mercosul – Avanços e desafios da integração. IPEA, Brasília.
- BONELLI, R. (2000). *Fusões e Aquisições no Mercosul*. In: Baumann,R (org) (2001). Mercosul – Avanços e desafios da integração. IPEA, Brasília.
- BUCKLEY & CASSON (1990). *International investment*. London: Elgar, 1990.
- CALVO, G.; LEIDERMAN & REINHART(1996). *Inflow capital to developing countries in the 1990's*. Journal of Economic Perspectives, v. 10, Spring.
- CARNEIRO, R. de M. (2000). *Reformas liberais, estabilidade e estagnação (A economia brasileira na década de 90)*. Tese de Livre-Docência. IE/UNICAMP.
- CARNEIRO, R. de M. e MACEDO E SILVA, A. C. (1999). *Subprojeto: Abertura financeira e financiamento da economia brasileira*. Projeto temático: Liberalização, estabilidade e crescimento - Balanço e perspectivas da experiência brasileira nos anos 90.
- CANTWELL, J. & TOLENTINO, P. E. (1990). *Technological accumulation and third world multinationals*. Discussion Papers in International Investment and Managements, no. 139 (Reading: University of Reading).
- CAVES, R. (1985). *Multinational Enterprise and economic analysis*. NY: Cambridge University Press.
- CEP (1998a). *La inversión extranjera en la Argentina de los años 90 – Tendencias y Perspectivas*. Estudios de la Economía Real no. 10. Outubro/1998.
- CEP (1998b). *Síntesis de la Economía Real no. 20*. Novembro/1998.
- CEP (2000a). *Síntesis de la Economía Real no. 33*. Janeiro-Fevereiro/2000.
- CEP (2000b). *Síntesis de la Economía Real no. 34*. Março/2000.
- CEP (2000c). *Síntesis de la Economía Real no. 36*. Maio/2000.
- CEPAL (2001). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y Caribe 2000-2001*.
- CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- CHUDNOVSKY, D. & LÓPEZ, A. (2000). *A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s*. Transnational corporations, 9 (2), August.
- DUNNING, J. H. (1988). *The Investment Development Cycle and Third World Multinationals*. In: DUNNING, J.H. (general editor), LALL,S. (editor) Transnational Corporations and Economic Development vol. 3. United Nations, 1993.

- DUNNING, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley.
- DUNNING, J. H. (1994). *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment*. *Transnational Corporations*, vol. 3, no.1.
- DUNNING, J. H. (1994). *Globalization, economic restructuring and development*. University of Reading (Discussion Papers in International Investment and Business Studies, no. 187)
- DUNNING, J.; VAN HOESEL, R. & NARULA, R. (1997). *Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications*. Discussion Papers in International Investment and Managements, no. 227 (Reading: University of Reading).
- FRANCO, G. (1997). *A inserção externa e o desenvolvimento*. *Revista de Economia Política*, 18 (3).
- FRITSCH, W. & FRANCO, G. (1988). *Investimento Direto: Teoria e Evidência Empírica*. Texto para discussão no. 185. PUC/RJ.
- FURTADO, J. (1999). *Mundialização, reestruturação e competitividade*. *Novos Estudos Cebrap*, 53, março.
- GOLDENSTEIN, L. & MENDONÇA DE BARROS, J.R. (1997). *Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro*. *Revista de Economia Política* no. 66, abril/junho
- GONÇALVES, R.; BAUMANN, R.; PRADO, C.D. e CANUTO, O. (1998). *A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira*. Editora Campus.
- GRIFFITH-JONES, S. (1998). *Global Capital Flows – Should they be regulated?* London: Macmillan
- GROSSE, R. & FUENTES, C. (1999). *Energis: Global Strategy in the Electric Power Sector*. The American Graduate School of International Management.
- GUIMARÃES, E.P. (2000). *Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e ao resto do mundo*. In: Baumann, R. (org) (2001). *Mercosul – Avanços e desafios da integração*. IPEA, Brasília.
- HYMER, S. (1976). *The International Operations of National Firms: a study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, MIT Press.
- INTAL (1997). *Mercosur Report nº. 2*. Janeiro-junho/1997.
- KOSACOFF, B; FORTEZA, J.; BARBERO, M.I. & STENGEL, E.A. (2001). *Globalizar desde Latinoamérica: el caso Arcor*. Ed. McGraw-Hill Interamericana.
- KREGEL, J. A. (1996). *Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia das políticas nacionais*. In: *Economia e Sociedade*, no. 7.
- LALL, S. (1983a). *The rise of multinationals from Third World*. *Third World Quarterly*, 5(3) pp. 618-626. *The new multinationals: the spread of Third World Enterprises*” .London: Wiley/IRM,1983.
- LALL, S. (1983b). *The new multinationals: the spread of Third World Enterprises*” .London: Wiley/IRM,1983.
- LAPLANE, M. (1999). *Subprojeto: Inserção produtiva*. Projeto temático: Liberalização, estabilidade e crescimento - Balanço e perspectivas da experiência brasileira nos anos 90.
- LAPLANE, M. e SARTI, F. (1997). *Internacionalização produtiva no Mercosul: o caso do Brasil*. Campinas, mimeo.

LAPLANE, M. & SARTI, F. (1999). *Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias*. In: CHUDNOVSKY, D. (org) Investimentos externos no Mercosul. Campinas: Papyrus / IE-UNICAMP.

LAPLANE, M.; SARTI, F.; HIRATUKA, C. & SABBATINI, R. (2001). *Empresas Transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos*. NEIT/IE/UNICAMP, mimeo.

MIRANDA, J. C. & MARTINS, L. (2000). *Fusões e Aquisições de empresas no Brasil*. In: Economia e Sociedade no. 14, junho/2000.

MORAES, O. J. (1999). *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*. Tese de Mestrado. PUC/SP.

MOREIRA, M. M. (1999). *Estrangeiros em uma Economia Aberta: Impactos Recentes sobre a Produtividade, a Concentração e o Comércio Exterior*. In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. M. (orgs.) A Economia Brasileira nos Anos 90. RJ, BNDES.

ONU (1999). *Trade and development report, 1999*.

PORTA, F. (1999). *O investimento direto estrangeiro na Argentina nos anos 90: fatores de atração e estratégias empresariais*. In: CHUDNOVSKY, D. (org) Investimentos externos no Mercosul. Campinas: Papyrus / IE-UNICAMP.

PRATES, D. M. (1997). *Abertura financeira e vulnerabilidade externa*. Campinas: Instituto de Economia – UNICAMP. Dissertação de Mestrado.

PREUSSE, H. G. (2001). *Mercosur – Another Failed Move Towards Regional Integration*. The World Economy, vol. 24, no. 7, julho/2001.

SARTI, F. (1996). *As estratégias empresariais no âmbito do Mercosul*. NEIT-IE-UNICAMP, mimeo. Setembro/1996.

SAYAD, J. (2000). *Três argumentos importados e um detalhe*. Folha de São Paulo (07/02/2000).

TN Petróleo (2002). *No rumo da internacionalização*. Entrevista concedida por Jorge Marques de Toledo Camargo. Revista TN Petróleo no. 23 ([www.tnpetroleo.com.br](http://www.tnpetroleo.com.br)).

UNCTAD. *World Investment Report*. Vários anos.

VERNON, R. (1966). *O investimento externo e o comércio internacional no ciclo do produto*. In: SAVASINI, J.; MALAN, P. e BAER, W. (orgs). Economia Internacional. SP: Saraiva.

WELLS, L. T. (1983). *Third World Multinationals*. MIT Press, Cambridge.

Revista Carta Capital. Vários números.

Revista Veja. Vários números.

Sites:

**AmBev:** [www.ambev.com.br](http://www.ambev.com.br)

**ANCHAM (Câmara Americana de Comércio):** [www.ancham.com.br](http://www.ancham.com.br)

**Arcor:** [www.arcor.com.br](http://www.arcor.com.br)

**Banco Central do Brasil:** [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)  
**Banco Central do Chile:** [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)  
**Banco Central do Paraguai:** [www.bcp.gov.py](http://www.bcp.gov.py)  
**Banco Central da República Argentina:** [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)  
**Banco Central do Uruguai:** [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)  
**Cepal:** [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)  
**Enersis:** [www.enersis.cl](http://www.enersis.cl)  
**Ipeadata:** [www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)  
**Jornal El Mundo:** [www.el-mundo.es](http://www.el-mundo.es)  
**Jornal Valor Econômico:** [www.valoronline.com.br](http://www.valoronline.com.br)  
**Ministério da Economia da Argentina:** [www.mecon.gov.ar](http://www.mecon.gov.ar)  
**Ministério das Relações Exteriores do Brasil:** [www.mre.gov.br/mercosul](http://www.mre.gov.br/mercosul)  
**Petrobrás:** [www.petrobras.com.br](http://www.petrobras.com.br)  
**Rede BBC de notícias:** [www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk)  
**Revista TN Petróleo:** [www.inpetroleo.com.br](http://www.inpetroleo.com.br)  
**Site de notícias Global21:** [www.global21.com.br](http://www.global21.com.br)  
**Site de negócios do Mercosul:** [www.mercosur.com](http://www.mercosur.com)  
**Site oficial do Mercosul:** [www.mercosur.org.uy](http://www.mercosur.org.uy)  
**Unión Internacional de Trabajadores da Alimentación:** [www.rel-uita.org](http://www.rel-uita.org)  
**UNCTAD:** [www.unctad.org](http://www.unctad.org)  
**UOL Economia:** [www.uol.com.br/economia](http://www.uol.com.br/economia)