

Gomes, Keiti da Rocha

Working Paper

Internacionalização das empresas brasileiras no mercado argentino

Texto para Discussão, No. 1597

Provided in Cooperation with:

Institute of Applied Economic Research (ipea), Brasília

Suggested Citation: Gomes, Keiti da Rocha (2011) : Internacionalização das empresas brasileiras no mercado argentino, Texto para Discussão, No. 1597, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/90963>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

1597

TEXTO PARA DISCUSSÃO

INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO MERCADO ARGENTINO

Keiti da Rocha Gomes

Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS NO MERCADO ARGENTINO*

Keiti da Rocha Gomes**

* A autora agradece a colaboração e as informações de Elba Cristina Lima Rego do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Estende o agradecimento aos estagiários Flávia Sandriany e Adilson Sampaio pelo apoio na realização das pesquisas empíricas.

** Assistente de Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

Governo Federal

**Secretaria de Assuntos Estratégicos da
Presidência da República**

Ministro Wellington Moreira Franco

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Fernando Ferreira

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Mário Lisboa Theodoro

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

José Celso Pereira Cardoso Júnior

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

João Sicsú

Diretora de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Liana Maria da Frota Carleial

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Márcio Wohlers de Almeida

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

Daniel Castro

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos diretos ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

ISSN 1415-4765

JEL: F21, F36

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO	7
2 IED DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	8
3 IED NA AMÉRICA LATINA	18
4 INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS.....	22
5 DINÂMICA RECENTE DO IED NA ARGENTINA.....	33
6 EMPRESAS BRASILEIRAS NA ARGENTINA.....	41
7 CONCLUSÃO	49
REFERÊNCIAS	52
ANEXO	54

SINOPSE

O crescente interesse das empresas brasileiras no mercado argentino tem despertado a atenção das duas economias acerca das implicações e das razões que estariam por trás desse fenômeno. Os dados recentes mostram uma tendência acentuada de elevação dos fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) do Brasil na direção do país vizinho, seja via novas instalações produtivas seja por meio de recursos destinados a fusões e aquisições de companhias locais. Em 2008, o país registrou um aumento de 43% dos investimentos enviados para a Argentina em relação a 2007 e, desde 2005, tem respondido por mais de 25% do montante total de capitais estrangeiros envolvidos em operações de compra de corporações daquele país. Com essa preocupação, o presente texto traz algumas informações sobre a dinâmica de IED na América Latina e discute algumas das suas características, mostrando a evolução recente desses investimentos, principalmente nas duas economias. Várias razões, atreladas, sobretudo, às condições históricas colocadas para as empresas de ambos os países ao longo dos anos de 1990 explicam a persistência das posições diametralmente opostas assumidas por Brasil e Argentina no cenário dos fluxos regionais desses capitais.

ABSTRACTⁱ

The growing interest of Brazilian companies in the Argentine market has attracted the attention of the both economies on the implications and the reasons behind of this phenomenon. Recent data show a marked increased tendency flow of foreign direct investment (FDI) in Brazil toward the neighboring country, either through new production facilities or by resources for mergers and acquisitions of local companies. In 2008, Brazil recorded an increase of 43% of investment sent to Argentina and since 2005 has accounted for more than 25% of the total amount of foreign capital applied in purchasing of corporations in this country. With this in mind, this text provides some information about the movement of FDI in Latin America and discusses some

ⁱ. *The versions in English of the abstracts of this series have not been edited by Ipea's editorial department.*
As versões em língua inglesa das sinopses (abstracts) desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.

of its characteristics, showing the recent evolution of these investments mainly in the two mentioned economies. Several reasons, linked mainly to historical conditions placed for companies in the both countries during the 1990s explain the persistence of diametrically opposed positions assumed by Brazil and Argentina at the scene of the regional flows of these capitals.

1 INTRODUÇÃO

O crescimento dos fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) oriundos das economias em desenvolvimento constitui um marco importante no processo de internacionalização do capital e da produção nos últimos anos. Apesar de esse fenômeno não ser totalmente novo, a dinâmica recente de expansão internacional das empresas dessas economias tem despertado discussões acerca dos fatores explicativos da intensidade desse movimento.

Embora os países desenvolvidos ainda expliquem a maior parte das correntes globais de IED, a participação das economias em desenvolvimento vem ganhando espaços importantes nos deslocamentos mundiais desses capitais. Se em 1970 o conjunto desses países concentrava apenas 0,4% dos fluxos de saída de IED, em 2008 esse percentual atingiu aproximadamente 16%.

Num movimento contrário a essa expansão, a América Latina, que no início dos anos 1980 concentrava em torno de 65% dos estoques realizados pelos países emergentes, teve sua participação reduzida e apareceu em 2008 com apenas 25% do total registrado. No entanto, apesar da perda na participação relativa, os fluxos financeiros enviados pela região seguiram trajetória crescente, comandados principalmente pelos dois maiores investidores: Brasil e México. Paralelamente, a América Latina surge como um dos principais destinos dos próprios IEDs do período recente e emerge como a região de maior destaque no curso intrarregional de investimentos estrangeiros no mundo. Nesse cenário, a Argentina aparece entre os maiores receptores desses fluxos, exibindo taxas crescentes de entrada de IED, particularmente entre 2003 e 2008, a despeito dos efeitos da crise financeira deflagrada no final do último ano.

O contexto traçado acima mostra um movimento no qual as duas principais economias sul-americanas – Brasil e Argentina – são levadas a assumir posições diametralmente opostas no cenário dos fluxos globais de investimento. Por um lado, o Brasil surge como um dos principais realizadores de IED da América Latina. Por outro, a Argentina aparece como um dos principais receptores desses investimentos entre os países da região. Essa assimetria pode ter origem nas diferentes estratégias adotadas pelos dois países ao longo dos anos 1990, associadas a uma lógica de busca por lucro pelas empresas inseridas numa competição capitalista, que certamente possuem

implicações importantes para a atual estrutura industrial de ambos os países. Não é de surpreender que a Argentina tem tradicionalmente figurado entre os principais destinos dos investimentos do Brasil no exterior e, mais recentemente, a intensificação do processo de internacionalização das empresas brasileiras tem como um de seus importantes propulsores a expansão das atividades produtivas na direção do mercado argentino.

Este trabalho se concentra na análise dos recentes e significativos investimentos brasileiros nessa economia. Tenta-se entender as motivações, os condicionantes e as estratégias, bem como os contrapontos históricos das duas economias, que explicam o fortalecimento desse fenômeno nos últimos anos. As análises que seguem são baseadas em informações disponíveis em fontes oficiais sobre IED, em diversos estudos existentes sobre o tema e num levantamento sobre as operações brasileiras realizadas na Argentina.

Além desta introdução, o trabalho está organizado em mais seis seções: na segunda, são apresentados os principais pontos sobre a evolução dos IEDs oriundos dos países em desenvolvimento. Em seguida, na terceira seção, são analisadas as manifestações mais relevantes desse processo nos países da América Latina, especialmente Brasil e Argentina. Na quarta, são discutidas as principais características da internacionalização das empresas brasileiras e, na quinta seção, são apresentadas as tendências de ingresso de investimento estrangeiro no mercado argentino, com especial atenção para o período mais recente desse processo. Na sexta seção é elaborada uma análise sobre o atual avanço das empresas brasileiras no mercado argentino. A sétima seção conclui o trabalho.

2 IED DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

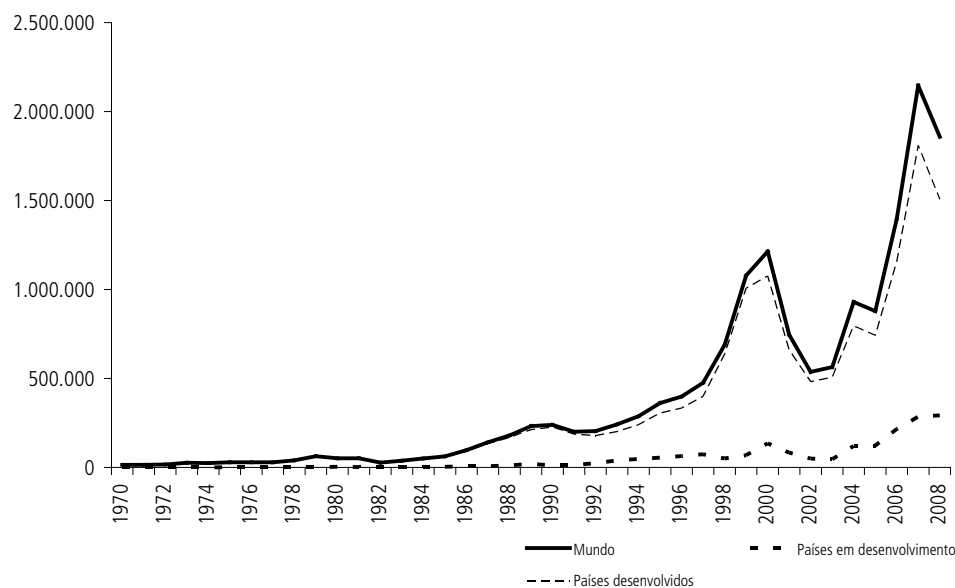
Nos anos recentes, o conjunto das economias emergentes tem assumido um papel importante como realizador de fluxos de IEDs no mundo. Embora as empresas oriundas de países desenvolvidos ainda respondam pela maioria dos fluxos globais, a progressiva participação das economias emergentes vem demonstrando um crescente e significativo processo de internacionalização de suas empresas.

Com base nos dados dos gráficos 1 e 2 observa-se que, no começo dos anos 1970, os países em desenvolvimento respondiam por pouco menos de 1% do total

anual do IED através do mundo. Nos últimos anos, esse percentual saltou para aproximadamente 16%, totalizando um fluxo de U\$ 292,7 bilhões em 2008.¹ Vale ressaltar que, ao contrário dos países desenvolvidos, o ritmo de investimento na forma de IED das empresas procedentes de países em desenvolvimento não apresentou redução em 2008, quando a economia mundial sofreu os impactos negativos da crise financeira deflagrada em seus meses finais. Essa não retração pode ser explicada pela manutenção dos fluxos oriundos de países como a China, atualmente responsável por

GRÁFICO 1
Fluxo de saída de IED por grupo de países

(Em US\$ MM)



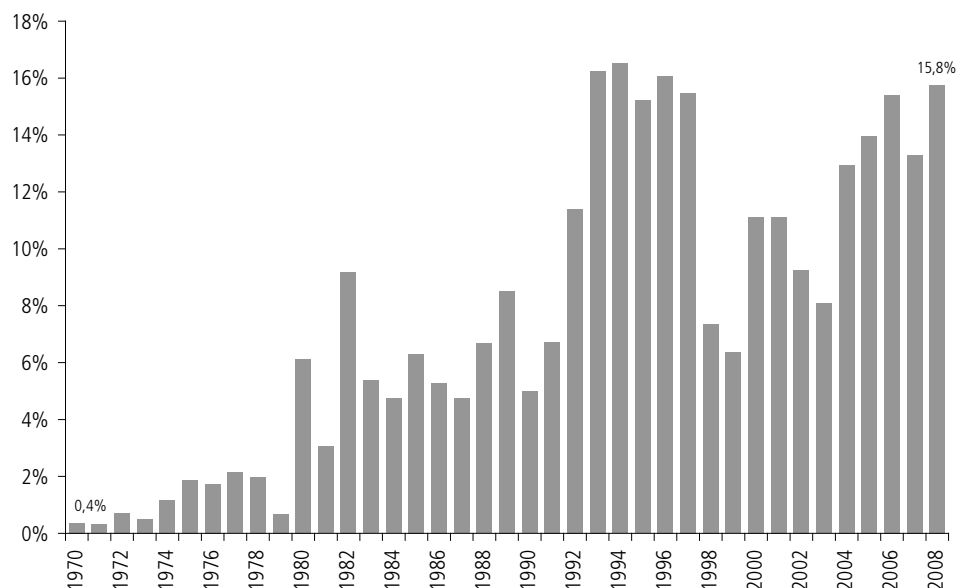
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) – FDI Statistics Website.

1. A análise deste artigo está restrita a 2008 porque, até a data de revisão (janeiro de 2011), os dados sobre IED de 2009 não haviam sido disponibilizados por todas as fontes consultadas.

GRÁFICO 2

Participação dos países em desenvolvimento no fluxo global de saída de IED

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

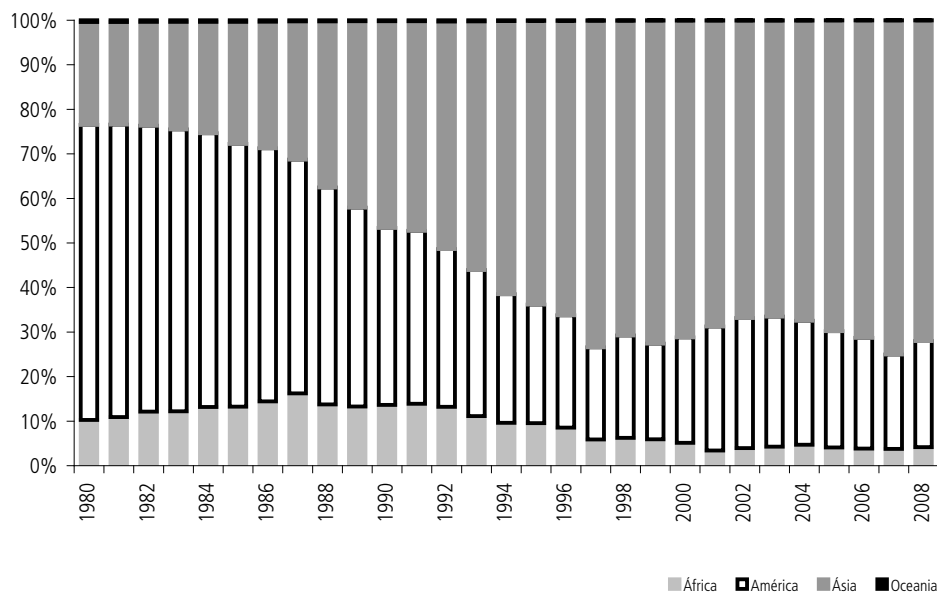
significativa parcela dessas saídas.

Sobre a origem dos investimentos, grande parte dos fluxos é explicada por quatro grandes regiões, ilustradas no gráfico 3. Em primeiro lugar, destaca-se o acentuado crescimento do estoque de investimento oriundo da Ásia que, no início dos anos 1980, respondia por pouco mais de 20% dos montantes totais de investimento provenientes das economias emergentes e, em 2008, passou a concentrar quase três quartos desses estoques, 72%. Na região, por sua vez, cabe ressaltar as crescentes saídas registradas principalmente em Hong Kong, China, Índia, Coreia e Taiwan. Em segundo lugar, num movimento contrário ao das economias asiáticas, a América Latina, que no início dos anos 1980 concentrava em torno de 65% dos estoques de investimentos realizados, teve sua participação reduzida e apareceu em 2008 com apenas 25% do total registrado. México e Brasil predominaram como os principais países investidores da região.

Em terceiro lugar, as duas outras regiões, Oceania e África, reúnem os países com participações de menor relevância nos estoques anuais de saídas de IEDs originários das economias emergentes. Ambas, conjuntamente, não superaram 4% do estoque

GRÁFICO 3
Estoque de saída de IED das economias emergentes por região

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Obs.: Dados por região disponíveis somente a partir de 1980.

registrado em 2008, sendo que no início dos anos 1980 essa participação girava em torno de 12%.

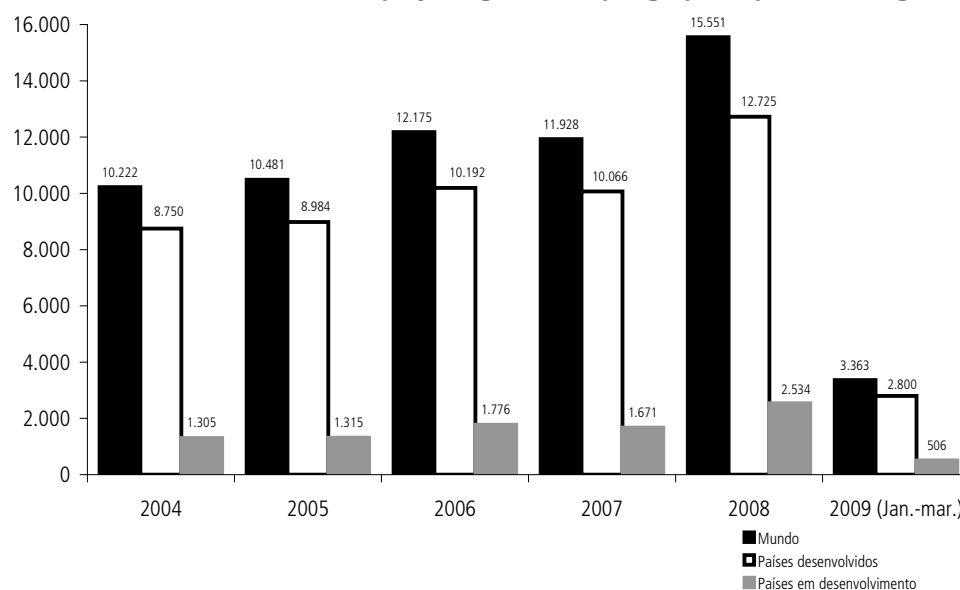
Baseado nessas informações, constata-se que grande parte dos investimentos com origem nos países em desenvolvimento é atualmente realizada pelos países asiáticos. O significativo avanço dessas economias ao longo dos anos 1990 alterou substancialmente a participação dos países nesses fluxos, superando a América Latina e o Caribe como principais detentores dos estoques realizados na forma de IED entre as economias emergentes. Paralelamente, os montantes desses investimentos surgem mais concentrados em um número reduzido de países. Segundo estudo da UNCTAD (2006) verifica-se maior concentração das empresas oriundas da África do Sul na África, do México e Brasil na América Latina e da Federação Russa na Comunidade dos Estados Independentes.² A Ásia, por sua vez, embora exiba menor concentração com um número maior de países emissores de investimento, tem na China e Índia domicílios de um crescente número de empresas que buscam se expandir para o exterior.

2. Essa classificação acompanha a nomenclatura utilizada pela UNCTAD (2006).

Em linhas gerais, não obstante essas particularidades regionais, os sucessivos aumentos nos fluxos totais de IED realizados por essas economias sinalizam um número cada vez maior de empresas instaladas em países emergentes ingressantes no processo de internacionalização produtiva e/ou comercial.

Quanto à forma de ingresso, os gráficos 4 e 5 mostram, em termos de números de projetos, uma predominância dos investimentos do tipo *greenfield* em detrimento das fusões e aquisições (F&A), tanto nos países em desenvolvimento como nos países desenvolvidos. Depreende-se, portanto, que, nos anos recentes, a estratégia adotada pela maioria das empresas ao ingressar nos mercados estrangeiros é a internacionalização por meio da instalação de novas plantas de produção.

GRÁFICO 4

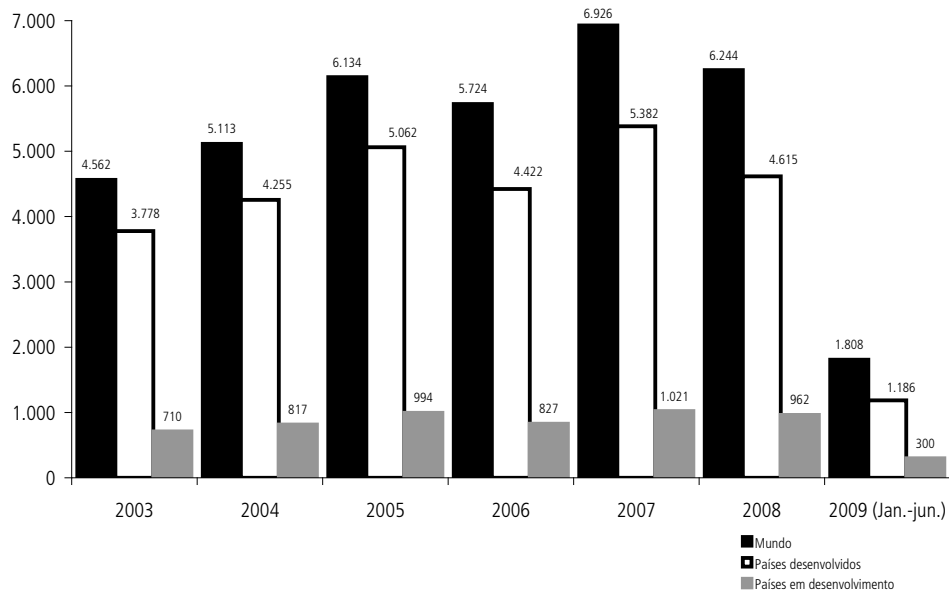
Número de IED na forma de projetos *greenfield* por grupo de países de origem

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Obs.: Informações sobre essa modalidade de investimento disponíveis somente a partir de 2004.

Contudo, ao comparar a atual participação relativa das diferentes formas de ingressos nos dois grupos de países em questão, as firmas originárias das regiões em desenvolvimento se internacionalizam com maior ênfase relativa em operações de F&A, quando comparadas com as empresas dos países desenvolvidos. O gráfico 6 mostra que, durante o primeiro semestre de 2009, por exemplo, 37% do número de investimentos realizados no exterior por parte das empresas originárias de países emergentes ocorreram na forma de F&A, contra um percentual de 30% das empresas de países desenvolvidos. Além disso, a preferência por

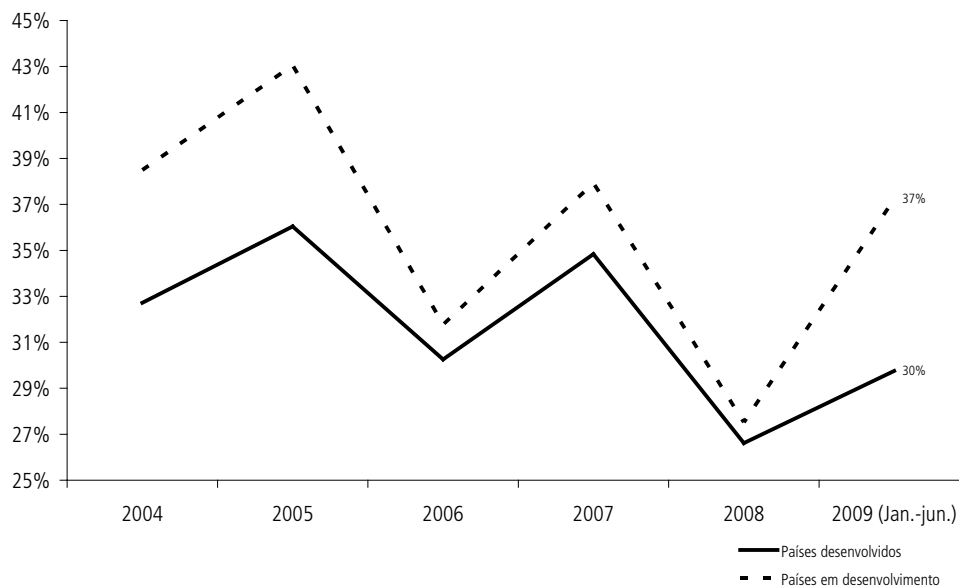
GRÁFICO 5
Número de F&As internacionais realizadas por grupo de países



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Obs.: Informações sobre essa modalidade de investimento disponíveis somente a partir de 2003.

GRÁFICO 6
Participação das F&As nas quantidades totais de IEDs realizados por grupo de países
(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

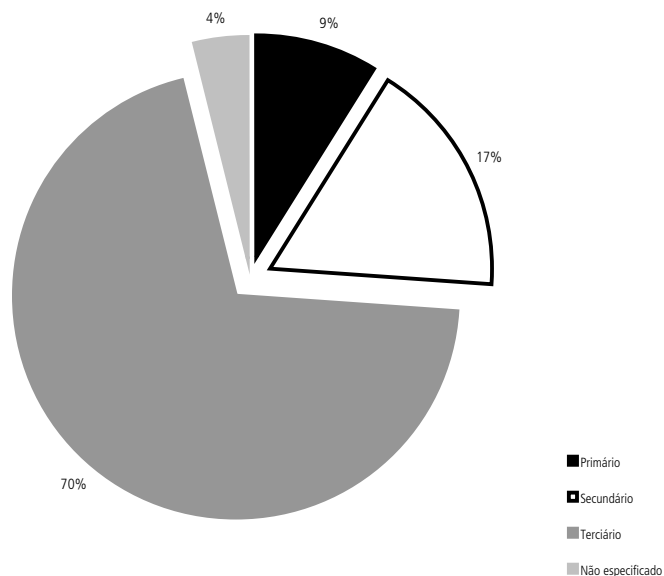
Obs.: Informações sobre essa modalidade de investimento disponíveis somente a partir de 2004.

essa modalidade de internacionalização aparece sistematicamente superior entre as empresas dos países em desenvolvimento – pelo menos na amostra relativa aos últimos cinco anos.

Em termos setoriais, o destino dos investimentos para o exterior tem sido principalmente o setor terciário, acompanhado, em menor magnitude, pelos setores secundários e primários, nessa ordem. Analisando o fluxo acumulado de saídas por setores durante os anos de 2005 a 2007, exibido no gráfico 7, tem-se que as atividades terciárias concentraram 70% dos fluxos do período, com destaque para os serviços financeiros, empresariais e comerciais. Em seguida, aproximadamente 17% do IED procedente dos países em desenvolvimento estiveram concentrados no setor secundário, no qual se destacam as indústrias químicas, de máquinas e equipamentos, indústria de equipamentos elétricos e eletrônicos, além da produção de bebidas e alimentos. No setor primário sobressaem as atividades de mineração e petróleo, além da tradicional produção agropecuária.

GRÁFICO 7
Fluxo acumulado de saída de IED dos países em desenvolvimento por setor de destino – 2005-2007

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Obs.: Informações disponíveis até 2007.

Não obstante essa constatação, estudo da UNCTAD (2006) afirma que algumas transnacionais de economias emergentes atuantes principalmente na indústria química, automotiva, eletrônica, de aço e refino de petróleo competem em posição de igualdade com empresas oriundas de países desenvolvidos e, atualmente, assumem a liderança mundial dos mercados em que atuam. Entre os exemplos, destacam-se: Suid Afrikaanse Steenkool em Olie (Sasol), África do Sul, na África; Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) Brasil, Empresa Nacional Del Petroleo (ENAP) Chile, Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras) Brasil, e Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), na América do Sul; Baosteel Group Corporation (Baosteel), na China; Pohang Iron and Steel Company (Posco), na Coreia; além da Gasprom Group (Gasprom) e Lukoil Oil Company, na Rússia.

O mesmo se verifica nas atividades que englobam o setor de serviços, entre os quais o financeiro, o de infraestrutura (eletricidade, telecomunicações e transporte) além daqueles cujas características dos produtos dificultam a exportação (como cimento, alimento e bebida).³

Ainda no contexto das empresas oriundas de economias em desenvolvimento, cabe ressaltar o predomínio de corporações asiáticas em atividades de elevada exposição à competição mundial, como automotiva, eletrônica (inclui semicondutores e equipamentos de telecomunicações) e serviços atrelados à tecnologia da informação. Algumas empresas como Acer (Taiwan), Huawei (China), Samsung Eletronics, Hyundai Motor e Kia Motor (Coreia) são atualmente líderes nos seus respectivos setores de atuação.

Em relação ao destino, grande parte dos estudos sobre o tema ressalta a importância do IED do tipo intrarregional na estratégia de internacionalização das empresas transnacionais. Segundo o estudo da UNCTAD (2006) acima citado, considerando os grupos dos países em desenvolvimento, o fluxo de IED intrarregional assume maior relevância na América Latina, impulsionado principalmente pelas economias da Argentina, do Brasil e do México. O mesmo acontece, em menor medida, no continente africano, onde os investidores da África do Sul representam os principais dinamizadores dos investimentos na própria região. Quanto aos fluxos inter-regionais,

3. Nesse último caso, sendo esses bens pouco transacionáveis, a sua produção ou comercialização num mercado estrangeiro geralmente exige a realização de investimentos na forma IED (UNCTAD, 2006).

ganham destaque primeiramente aqueles originários da Ásia destinados para a África, e, em seguida, os fluxos da América Latina enviados para a Ásia.

De maneira geral, cabe destacar que os investimentos oriundos dos países emergentes assumem particular importância para as economias receptoras pouco desenvolvidas. Este é o caso, por exemplo, dos investimentos da África do Sul que respondem por aproximadamente 50% de todo o IED recebido por Botsuana, República Democrática do Congo, Lesoto, Malawi e Suazilândia. Analogamente, os fluxos dos emergentes explicam aproximadamente 40% dos investimentos estrangeiros recebidos pelas economias pouco desenvolvidas, sendo que os maiores dependentes desses recursos incluem Bangladesh, Etiópia, Laos, Mianmar e Tanzânia, além de outros países em desenvolvimento como Cazaquistão, Paraguai e Tailândia.

Em se tratando dos fatores condicionantes para o surgimento das empresas transnacionais, existem vários estudos com o objetivo de tentar compreender esse processo, especialmente as motivações e os desafios das empresas localizadas nos países em desenvolvimento que optam pela internacionalização de suas atividades produtivas. Cantwell e Tolentino (1990) defendem que as empresas transnacionais com origem nos países em desenvolvimento possuem um diferencial tecnológico inovador, resultado não somente do próprio processo de internacionalização, como também da aprendizagem frente às inúmeras transformações na estrutura da indústria doméstica que historicamente ocorreram na maioria desses países. Os autores argumentam que as vantagens adquiridas levariam essas empresas à expansão de suas atividades não apenas nos países de mesmo grau de desenvolvimento, bem como na direção daquelas economias desenvolvidas e em setores tecnologicamente mais complexos.

Dunning, Hoessel e Narula (1997) ressaltam a influência e a importância dos fluxos de IED no desenvolvimento de ativos específicos, ou diferenciais competitivos, pelas empresas domésticas, sendo esses os impulsores centrais para a saída das empresas rumo ao exterior. Segundo os autores, a dinâmica de internacionalização nos países em desenvolvimento seria marcada por várias etapas. Numa primeira fase, o país seria pouco desenvolvido, com limitações para atrair investimentos e as empresas locais não teriam vantagens competitivas para investir no mercado externo. Nas etapas seguintes, como resultado dos fluxos de investimento, as firmas teriam desenvolvido as chamadas vantagens específicas, sendo nesse momento mais intensivas em capital e conhecimento.

Já para Chudnovsky e Lopez (1999) o surgimento de empresas transnacionais nos países em desenvolvimento é explicado por dois fatores condicionantes: *i*) aprendizagem tecnológica que permite às empresas desenvolverem vantagens de propriedade específica; e *ii*) condição do país receptor ou emissor de IED, na medida em que o grau de desenvolvimento econômico do país receptor ou realizador de IED influencia a expansão de vantagens proprietárias das firmas. Ao contrário do estudo anterior, os autores argumentam que as firmas de países em desenvolvimento internacionalizam suas atividades produtivas preferencialmente em países de nível semelhante de desenvolvimento, sobretudo nas etapas iniciais desse processo. Com o amadurecimento das atividades no mercado externo as empresas eventualmente expandiriam seus negócios na direção dos países desenvolvidos.

Ainda sobre essa discussão, uma das motivações mais importantes para a decisão de as empresas transnacionais dos países em desenvolvimento investirem no exterior está atrelada à possibilidade de exploração dos mercados internos dos países nos quais investem. Segundo Bianco, Moldovan e Porta (2008), o predomínio desse tipo de motivação, conhecida na literatura como *market-seeking*, explica o porquê de os fluxos de IED originários desses países terem como principal destino as economias vizinhas da própria região ou outras economias emergentes. A busca de eficiência produtiva, ou *efficiency-seeking*, aparece em segunda ordem de importância para essas empresas. De acordo com o estudo, esse tipo de IED predomina entre os países relativamente mais avançados dentro do conjunto dos países em desenvolvimento, os quais apresentam custos de mão de obra mais elevados. Não por acaso, esse tipo de investimento se concentra em atividades relativamente mais intensivas em trabalho (produtos elétricos e eletrônicos, têxteis e vestuário). A busca por determinados recursos (*resource-seeking*) ou ativos estratégicos (*created-asset-seeking*) constituem motivações menores para as empresas dos países em desenvolvimento.

Além das questões acima, um motivo adicional apontado pela UNCTAD (2006) para explicar a internacionalização dessas empresas está atrelada à estratégia de expansão fixada por alguns governos para as empresas estatais com o intuito de torná-las responsáveis pela garantia do abastecimento de alguns insumos vitais para a economia doméstica. Entre os principais exemplos desse fenômeno estão as empresas chinesas e indianas orientadas a atuar em países ricos em recursos naturais, sobretudo na África e na Ásia e, especialmente, nos setores de petróleo e gás.

De acordo com o estudo, outros condicionantes mais gerais podem ser citados. Em primeiro lugar, os fatores relacionados às limitações do próprio mercado, como: necessidade de buscar clientes para produtos de nichos específicos; a preocupação em ultrapassar as barreiras comerciais; os riscos advindos da dependência excessiva em relação aos mercados domésticos, entre outros, surgem entre as principais forças de expulsão dessas empresas. Em segundo lugar, fatores atrelados ao aumento dos custos de produção, principalmente os de mão de obra, além de turbulências e restrições na economia doméstica, como, por exemplo, aqueles que resultam em pressões inflacionárias, somam-se ao conjunto de determinantes importantes para saída das empresas. Em terceiro lugar, a pressão competitiva por baixos custos de produção enfrentada pelas empresas dos países em desenvolvimento particularmente agravada pela entrada das empresas asiáticas, essas altamente produtivas. Essa competição, tanto doméstica como externa, torna-se particularmente importante quando as corporações fazem parte de uma cadeia global de produção como a que se verifica nas indústrias automobilística e eletrônica.

Por último, as políticas, regulamentações e os incentivos implementados tanto pelos governos dos países de origem como pelos estrangeiros têm contribuído para a decisão de internacionalização dessas empresas. Entre os principais incentivos citados destacam-se a existência de “regras claras” sobre as questões de propriedade intelectual, regras básicas nos mercados financeiro e cambial, transparência governamental, além de alguns “bens públicos” como investimentos em infraestrutura e moeda estável.

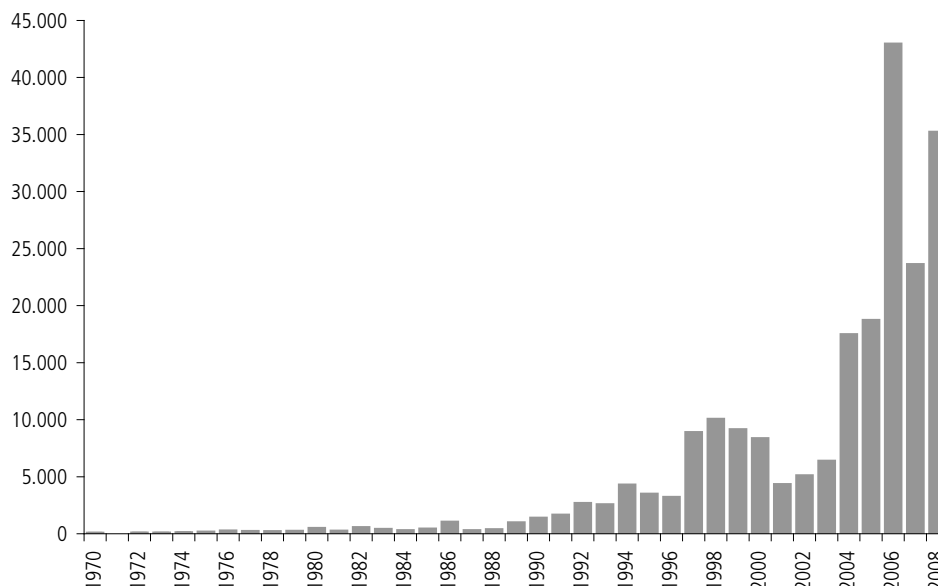
Em síntese, os elementos que explicam ou ao menos facilitam a internacionalização das empresas dos países em desenvolvimento são, aparentemente, muitos e diversos. A heterogeneidade das economias envolvidas, associada ao aprofundamento do fenômeno da globalização dos mercados, tem como consequência direta o aumento da quantidade e da variedade das empresas atuantes nos mercados. Contudo, nesse contexto, a saída para o exterior tem como elemento comum o fato de serem uma resposta estratégica tanto para enfrentar as ameaças de mercados cada vez mais competitivos, como para aproveitar as oportunidades colocadas por um crescente mercado globalizado.

3 IED NA AMÉRICA LATINA

O intenso processo de internacionalização das empresas latino-americanas no período recente tem reflexos no aumento dos fluxos de investimento direto no exterior registrado para a região, apresentados no gráfico 8.⁴ Como discutido anteriormente, apesar da queda na participação relativa nesse tipo de investimento quando comparada com as economias asiáticas, as empresas da América Latina e do Caribe têm assegurado um papel relevante nas correntes mundiais de IED desde meados dos anos 1990. Além disso, uma parcela significativa desses investimentos tem como destinos os próprios países da região, constituindo o fluxo de maior destaque na dinâmica intrarregional.

GRÁFICO 8
Fluxo de saída de IED na América Latina

(Em US\$ MM)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Obs.: Exclui paraísos fiscais e Panamá.

Apesar da intensidade verificada, o processo de internacionalização segue concentrado em poucos países e em torno de um conjunto limitado de empresas e de setores produtivos. Brasil e México concentram a maioria das transnacionais, acompanhados pela Argentina e, recentemente, por Chile, Venezuela e Colômbia.

4. O expressivo volume registrado em 2006 decorre em grande parte da aquisição da empresa Inco (Canadá), importante produtora de níquel, pela brasileira CVDR. Ainda que a operação tenha sido concluída somente em 2007, o anúncio e a maioria dos pagamentos envolvidos foram realizados em 2006 (UNCTAD, 2009).

Esses países lideraram o movimento de internacionalização produtiva da região. A título de exemplo, entre as maiores empresas e os grupos financeiros da América Latina, classificados pelo total das vendas, que realizam investimentos fora dos seus países, a PDVSA (Venezuela) aparece em primeiro lugar, seguida pela Petrobras (Brasil), Telefónos de México (Telmex) Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S.A.B de C.V.) (México),⁵ CVRD (Brasil) e Cementos Mexicanos S.A.B. de C.V. (Cemex) (México),⁶ no geral, das 20 maiores multinacionais listadas 14 são de Brasil e México. A predominância dos dois países também aparece no *ranking* das companhias latino-americanas divulgado pela UNCTAD (2006).⁷

Em relação aos setores, o estudo da UNCTAD (2006) mostra uma concentração das empresas latino-americanas nas atividades de extração de recursos naturais (petróleo, mineração, cimento e siderurgia), acompanhada pelo setor de serviços (telecomunicação) e de bens de consumo (alimentos e bebidas). Mais recentemente, porém em menor medida, surgem alguns projetos relacionados com a produção de bens intensivos em tecnologia (eletrodomésticos, autopeças, equipamentos de transporte, motores elétricos e fabricação de aviões).

Cabe ressaltar que os fluxos de saída de IED não constituem um fenômeno recente na região. Brasil e Argentina foram pioneiros no processo de internacionalização das empresas por meio desse tipo de investimento. Segundo Chudnovsky e Lopez (2000), durante os anos de 1960 e 1970 as firmas oriundas da Argentina, do Brasil e, em menor medida, do México fizeram parte da primeira onda de fluxo de IEDs enviados pela América Latina. No entanto, apesar do pioneirismo das duas economias, estas apresentaram divergências importantes quanto às estratégias de inserção no mercado externo nas décadas seguintes. Por um lado, o Brasil tem sustentado e aprofundado o processo de internacionalização produtiva ao longo dos anos, sobretudo na última década. Por outro, o dinamismo dos investimentos produtivos no exterior, que caracteriza a Argentina desde os anos 1970 até os anos 1990, tem progressivamente

5. Em 2004 a mexicana Telmex adquiriu o controle da Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel) numa operação estimada em US\$ 360 milhões. A transação envolveu a venda pela empresa norte-americana MCI Communications Corporation, Inc., antiga WorldCom, de sua participação de 52% no capital votante e de 19,3% das ações preferenciais da operadora brasileira, para a Telmex (FOLHA DE S. PAULO, 2004).

6. Dados fazem parte do estudo da Cepal (2007).

7. A título de curiosidade a sigla S.A.B de C.V. nas empresas mexicanas significa *Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable* e se referem às empresas com ações negociadas na bolsa de valores.

perdido força ao longo dos anos, seja pelo abandono de algumas atividades seja pela venda de empresas ou transferência do seu controle para investidores estrangeiros.

Ademais, de acordo com o mesmo estudo, a região foi a principal origem de IED entre as economias emergentes até meados da década de 1980, contrastando com os anos de 1990 e 2000, durante os quais as firmas latino-americanas não acompanharam o ritmo da internacionalização asiática. No entanto, ainda que se visualize uma expressiva perda relativa, os dados do gráfico 8 mostram que, desde o início dos anos 1990, as empresas latino-americanas têm embarcado progressivamente na estratégia de atuação internacional por meio de IED. Para muitas dessas empresas, a expansão para o exterior aconteceu em resposta às políticas de liberalização econômica, desregulamentação dos mercados e ao processo de privatização ocorridos na região durante aos anos 1990.

Esses últimos fatores são frequentemente citados para explicar o surgimento de companhias transacionais latino-americanas no período. Tais condicionantes expuseram as empresas locais a um ambiente de concorrência mais acirrada, levando-as a empreender investimentos de reestruturação produtiva tendo em vista aumentar a capacidade de competição nos mercados domésticos. De maneira geral, a estratégia defensiva da década de 1990 fortaleceu a presença dessas corporações no mercado interno, gerou oportunidades de negócio e, desse modo, possibilidades de investimentos nos mercados externos. Combinada a isso, a instabilidade macroeconômica frequente nos países da região e a necessidade de diversificar riscos funcionaram como elementos adicionais na explicação do processo de saída para o exterior das empresas locais.⁸

Em termos de estratégias, amparada nos elementos colocados na seção anterior, a internacionalização das empresas latino-americanas tem como objetivo a busca de recursos naturais e mercados consumidores. Para Bianco, Moldovan e Porta (2008) são poucas as empresas latino-americanas que se internacionalizam em busca de eficiência e de ativos estratégicos. Para os autores, esse movimento se limita, essencialmente, àquelas empresas que operam em setores industriais de conteúdo tecnológico médio (autopeças, veículos, eletrodomésticos e motores) em fase de expansão produtiva para locais de baixo custo de mão de obra, ainda assim com possibilidades de acesso aos

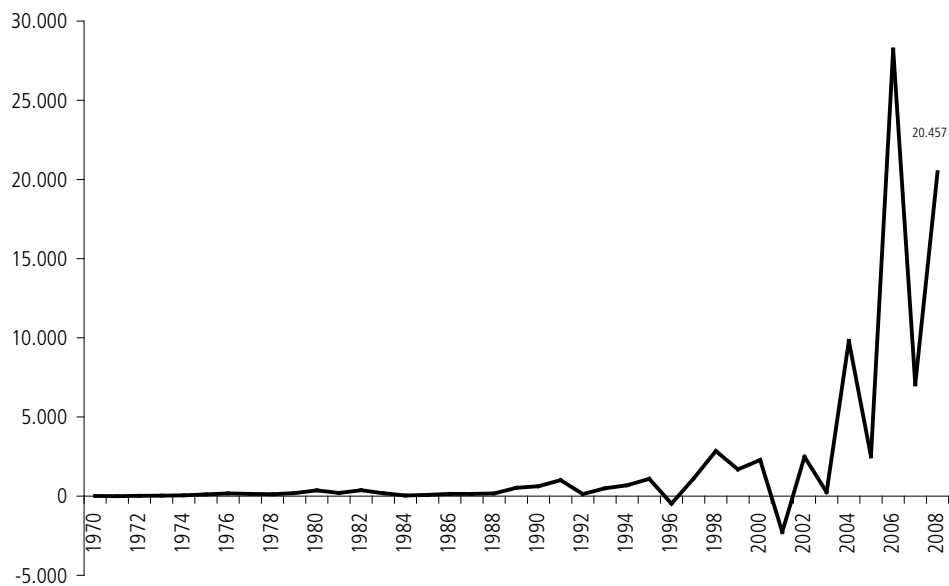
8. Conforme será discutido nas seções posteriores, esse processo descreve a estratégia adotada por empresas ao longo da década de 1990, oriundas de alguns países como o Brasil. Outras economias, como a argentina, apresentaram um quadro muito diferente do descrito acima.

principais mercados consumidores. Ainda segundo o mesmo estudo, a existência de redes étnico-culturais (por exemplo, os hispânicos nos Estados Unidos, ou os povos vizinhos ao Brasil na América do Sul), as oportunidades despertadas pelos processos de privatização, as melhorias no sistema de distribuição entre os mercados, além da disseminação de mecanismos de integração econômica entre os países, têm resultado em importantes fatores de atração ou de incentivo à posição de investidora externa das firmas latino-americanas.

4 INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

A inserção das empresas brasileiras no exterior, até meados dos anos 1980, era restrita, assim como na maioria dos países da América Latina. O grande impulso para o ingresso das empresas no processo de internacionalização ocorreu como resposta às políticas de liberalização econômica e de abertura dos mercados ao longo dos anos de 1990. O gráfico 9 ilustra esse movimento a partir dos fluxos de saídas de IED da economia brasileira desde 1970 até os anos recentes.

GRÁFICO 9
Fluxo de saída de IED do Brasil
(Em US\$ MM)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Durante a década de 1990, foram escassas as definições quanto ao rumo do parque industrial brasileiro. Segundo Laplane, Coutinho e Hiratuka (2003), nesse período não houve, efetivamente, uma política industrial no Brasil, apenas algumas iniciativas isoladas e desintegradas, não alinhadas às decisões tomadas no âmbito da política macroeconômica. Esse descaso teve reflexo também na ausência de uma orientação clara para a realização de investimentos produtivos no exterior. Tais investimentos, ainda que pouco expressivos quando comparados aos dos anos recentes, acompanharam, em certa medida, o crescimento dos fluxos globais de saída de IED e foram impulsionados pelo acirramento da concorrência no mercado doméstico e por características do funcionamento da economia brasileira, particularmente, a forte valorização da moeda e o elevado patamar da taxa de juros na segunda metade da década. Paralelamente, a formação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) em 1991 representou um incentivo adicional para a orientação das empresas brasileiras para o exterior, principalmente na direção dos países da América Latina, seja via associação com as empresas locais, seja via aquisição, total ou parcial, de instalações produtivas existentes.

Entre as consequências desse processo está o predomínio da forma de investimento do tipo comercial, com poucos exemplos de instalações produtivas nos países de destino durante esse período (BIANCO; MOLDOVAN; PORTA, 2008). Para as empresas brasileiras, a internacionalização funcionou como uma estratégia, ainda que sem grandes diretrizes, de sobrevivência nos mercados interno e externo, inserida num processo ainda mais amplo de reestruturação de toda a indústria brasileira frente aos desafios impostos pelos profundos ajustes macroeconômicos em andamento no país.⁹ Outra característica desse processo é o caráter fortemente concentrado da internacionalização das corporações brasileiras em torno de poucos países da região sul – como Argentina e Uruguai –, resultado da influência direta da constituição do Mercosul sobre os incentivos de investimento durante os anos de 1990.

Um momento seguinte de intensificação da internacionalização das companhias brasileiras teria ocorrido, segundo Silva (2003), no final dos anos 1990 e começo dos anos 2000, como resposta à desvalorização da moeda nacional em janeiro de 1999. O

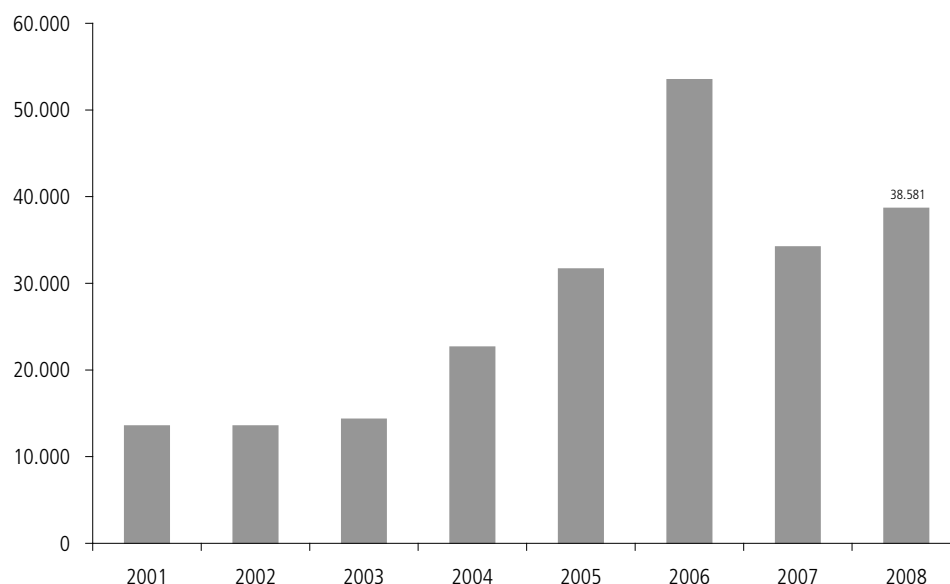
9. Segundo Silva (2003), entre os desafios a serem superados pelas empresas locais estão: o fortalecimento do setor produtor de *commodities*, pouco intensivos em tecnologia; a aquisição de setores produtivos por parte das empresas estrangeiras; a busca de nichos específicos de mercado; e a realização de adequações tecnológicas da linha da produção e renovação de instalações e equipamentos.

pequeno avanço, no entanto, teria sido expresso, fundamentalmente, no aumento das exportações, beneficiadas pela melhora dos preços relativos dos produtos.

Esse comportamento mais recente dos fluxos de investimento direto realizados externamente pelas companhias brasileiras pode ser acompanhado por meio dos dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil (BCB). A partir de 2001 o BCB passou a divulgar estatísticas referentes ao censo anual de capitais estrangeiros investidos fora do país. O gráfico 10 traz a evolução do estoque desses capitais para os quais a participação no capital da empresa receptora excede o percentual de 10% e excluindo aqueles direcionados para paraísos fiscais.¹⁰

GRÁFICO 10
Estoque de Investimento Direto do Brasil no Exterior (IDBE)

(Em US\$ MM)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

10. Segundo o BCB, no levantamento de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE) de 2006 a definição do valor de mercado para a rubrica Investimento Direto foi alterada, admitindo-se apenas o valor patrimonial apurado em 31 de dezembro daquele ano. A partir do CEB de 2007, ocorreu nova alteração e o valor do investimento passou a ser baseado na cotação em bolsa de valores em 31 de dezembro do respectivo ano. Nas declarações anteriores de 2001 a 2005, a definição de valor de mercado para essa rubrica seguia o seguinte critério: *i)* cotação em bolsa de valores; *ii)* valor da última negociação; *iii)* o último valor patrimonial apurado; ou *iv)* na impossibilidade dos anteriores, o valor de aquisição. Essas alterações podem justificar o expressivo aumento e posterior queda na série de estoque de IDBE visualizada no gráfico 10 (fonte: *site* Bacen, texto que acompanha o banco de dados do CBE data-base: 2001 a 2006).

Como revelam os dados, nos últimos anos observa-se uma significativa tendência de avanço da participação de empresas brasileiras no exterior, apesar das fortes oscilações dos fluxos de IDBE no mesmo período, exibidas anteriormente no gráfico 9. O grande salto ocorreu no ano de 2004, o qual totalizou US\$ 22,5 bilhões de estoque desses capitais, ou seja, um aumento de US\$ 8,3 bilhões, equivalente a 58% de crescimento em relação ao ano de 2003. Ainda em relação ao gráfico, o estoque de IDBE aumentou de US\$ 13,4 bilhões em 2001, para US\$ 38,5 bilhões em 2008, aproximadamente o triplo do registrado no ano em que teve início o acompanhamento do BCB. Cabe ressaltar que o expressivo aumento registrado para o ano de 2006 é explicado pela operação de aquisição da empresa Inco (Canadá) pela brasileira CVRD, comentada na seção anterior.

TABELA 1
Estoque de IDBE por setor de atividade
(Em US\$ MM)¹

Setor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Primário	1.671	119	259	1.040	3.422	2.394	1.724	1.571
Secundário	2.171	1.732	1.190	1.267	1.810	3.146	4.728	6.223
Terciário	38.742	41.545	43.319	51.720	60.185	92.175	68.924	72.432
Total	42.584	43.397	44.769	54.027	65.418	97.715	75.376	80.226

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

Nota: ¹ Inclui paraísos fiscais.

Em relação aos setores de destino, a tabela 1 mostra uma forte predominância do setor terciário no destino dos investimentos, sempre superior a 90%, tendência verificada em todos os anos de declarações registradas.

TABELA 2
Estoque de IDBE destinado à intermediação financeira¹
(Em US\$ MM)

Setor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Financeiro	20.707	23.552	22.332	28.024	32.132	37.016	43.179	40.186
Seguro e previdência	30	45	22	17	21	14	158	135
Total	20.736	23.597	22.355	28.041	32.153	37.030	43.337	40.321
Terciário (%)	54	57	52	54	53	40	63	56
Total (%)	49	54	50	52	49	38	57	50

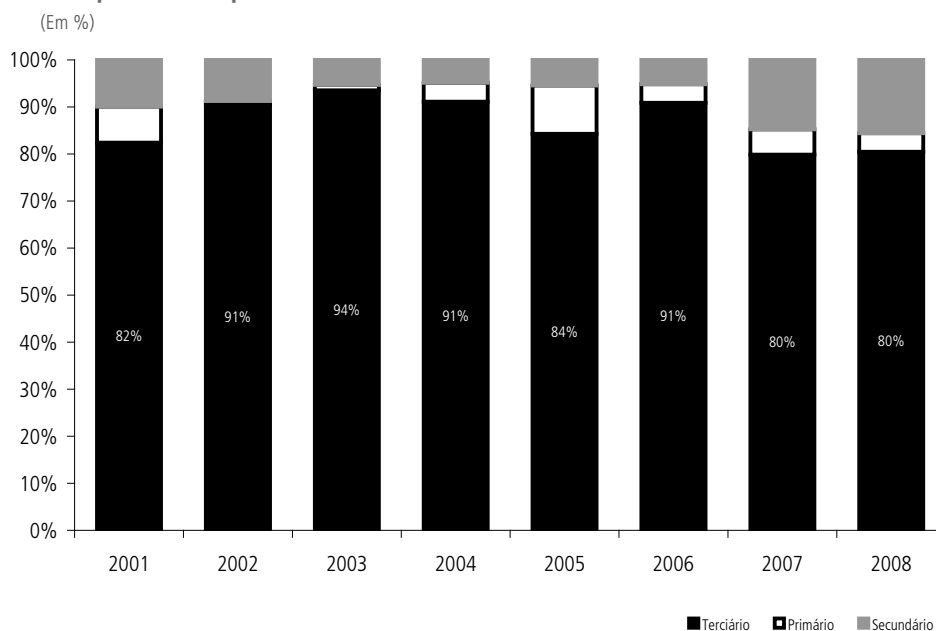
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

Nota: ¹ Inclui paraísos fiscais.

Essa elevada participação é explicada pelos volumes destinados, principalmente, para as atividades de intermediação financeira. Conforme revela a tabela 2, ao longo dos anos, essas atividades responderam por mais de 50% dos montantes destinados ao setor terciário, o que se traduziu em aproximadamente metade do estoque total de IDBE no período.

Cabe a ressalva de que grande parte desses capitais investidos em atividades de intermediação financeira pode ser explicada pelos significativos fluxos de IDBE em direção aos países caracterizados como paraísos fiscais. Conforme será mostrado adiante, o conjunto desses países responde por mais de 50% do total do investimento brasileiro no exterior. Mesmo excluindo essa forma de investimento, a participação do setor terciário ainda permanece significativa, em torno de 80% dos estoques acumulados anualmente, como mostra o gráfico 11.

GRÁFICO 11
Estoque de IDBE por setor de atividade¹



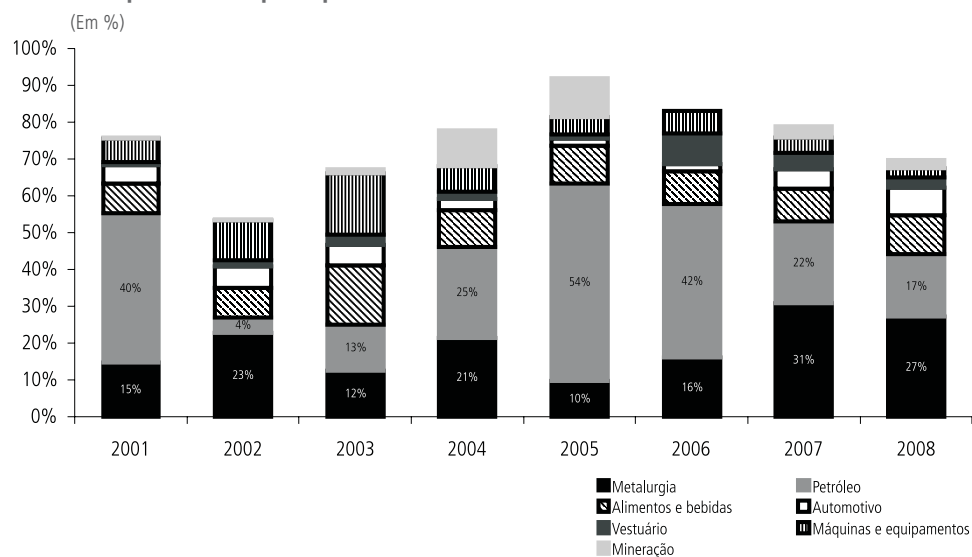
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

Nota: ¹ Exclui investimentos nas atividades de intermediação financeira.

Em relação aos demais setores, é possível verificar uma diversificação maior quanto às atividades de destino dos investimentos brasileiros no exterior. O gráfico 12 mostra a participação relativa dessas atividades nos volumes totais enviados para os setores primário e secundário. De acordo com os dados, as principais operações de internacionalização das empresas brasileiras estão concentradas em atividades de

petróleo e metalurgia, primeiramente, acompanhadas pelos ramos de máquinas e equipamentos, de alimentos e bebidas e de mineração. Essa informação corrobora, em certa medida, as evidências defendidas por Bianco, Moldovan e Porta (2008), segundo a qual o processo atual de internacionalização das empresas brasileiras concentra-se em torno de setores industriais mais maduros e consolidados, ou seja, essa última fase do avanço produtivo para o exterior seguiria concentrada em torno de alguns ramos como: mineração, alimentos e bebidas, metalurgia básica e produtos químicos.

GRÁFICO 12
Estoque de IDBE por tipo de atividade¹



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

Nota: ¹ Considera apenas os setores primário e secundário.

No que diz respeito aos países-alvo dos fluxos de investimento das empresas, os dados do BCB mostram que os destinos prioritários são os Estados Unidos e a América Latina. Recentemente, a Dinamarca tem surgido como um dos principais países receptores de capitais brasileiros, conforme mostra a tabela 3.

Atualmente, Estados Unidos, Dinamarca, Espanha, Argentina e Uruguai concentram quase a totalidade do IDBE que não é direcionado para paraísos fiscais. Desconsiderando os fluxos para essas regiões, em 2001, os investimentos na Espanha corresponderam a 12% do total de IDBE no ano, com poucas variações até 2008, quando totalizaram 13%, como mostra o gráfico 13.

TABELA 3
Estoque de IDBE por país de destino

(Em US\$ MM)¹

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Paraísos fiscais ²	29.106	29.923	30.508	31.457	33.829	44.281	41.245	41.646
Outros ³	5.658	5.633	6.016	7.244	10.820	31.031	12.508	13.446
Estados Unidos	1.401	1.830	2.100	2.552	4.163	3.942	6.025	9.167
Dinamarca	16	8	10	6.460	9.466	10.361	7.276	5.093
Espanha	1.657	2.953	1.775	2.934	3.324	4.221	4.083	5.055
Argentina	1.625	1.503	1.549	1.722	2.068	2.136	2.360	3.376
Uruguai	3.121	1.547	2.810	1.657	1.748	1.743	1.878	2.443
Total	42.584	43.397	44.769	54.027	65.418	97.715	75.376	80.226
Total sem paraíso fiscal	13.478	13.474	14.260	22.570	31.588	53.434	34.131	38.581

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

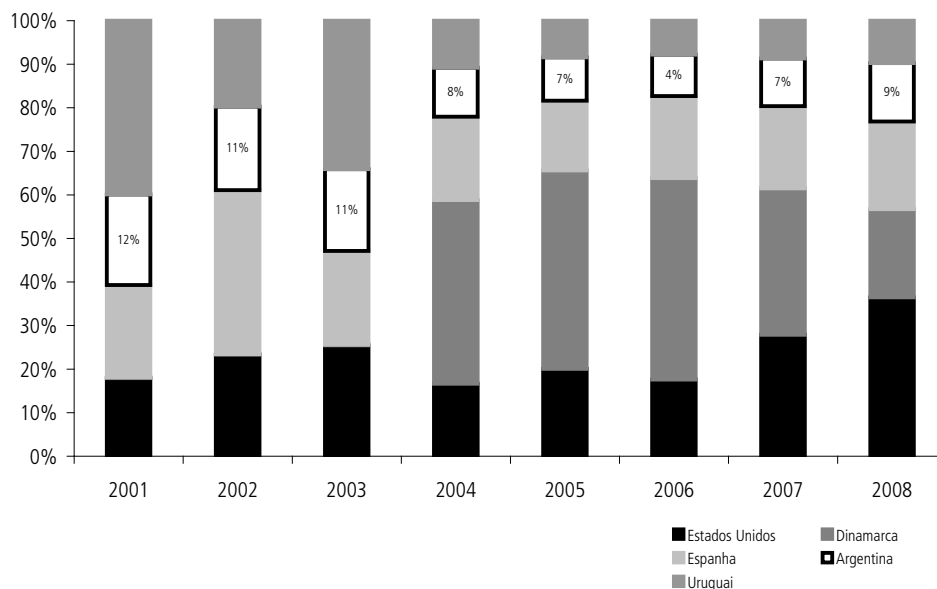
Notas: ¹ Capitais com participação maior ou igual a 10% na estrutura acionária das empresas de destino.

² São considerados paraísos fiscais: Ilhas Cayman, Ilhas Virgens, Ilhas Bahamas, Luxemburgo, Panamá e Uruguai.

³ Aproximadamente 71 países.

GRÁFICO 13
Participação dos principais países no estoque de IDBE¹

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

¹ Exclui paraísos fiscais e outros.

O IDBE na Argentina, que em 2001 representava 12% do estoque total do período, apresentou sucessivas quedas a partir de então, e em 2008 atingiu o patamar de 9%. De forma mais expressiva, o mesmo aconteceu com o Uruguai que em 2001 respondia por

aproximadamente 23% do estoque de IDBE e em 2008 teve sua participação reduzida para 6%. Os Estados Unidos detinham cerca de 10% do estoque de investimentos brasileiros em 2001 e, exibindo tendência de crescimento, responderam por 24% do IDBE em 2008. A importância da Dinamarca como destino do IDBE chama a atenção no quadro 1. O aparecimento do país em 2004 concentrando 29% desse estoque pode, em parte, ser explicado pela transação envolvendo a empresa brasileira Ambev e a Labatt, do Canadá, cuja controladora tinha sede na Dinamarca (ver TAVARES, 2006), e pertencia ao grupo belga Interbrew, fusionado com a própria AmBev naquele ano. Atualmente, o país responde por 13% do estoque de investimentos externos brasileiros.

**QUADRO 1
IDBE e os paraísos fiscais**

Os dados apresentados sobre o destino dos investimentos brasileiros mostram que uma parcela significativa dos estoques de IDBE se encontram nos chamados paraísos fiscais. Ao longo dos anos 2000, o montante de recursos direcionados para esses países representou mais de 50% dos estoques totais realizados pelas empresas brasileiras no exterior, conforme mostra a tabela Q.1.

Apesar do expressivo número, os níveis de recursos dirigidos para o conjunto dessas economias configuram uma tendência que tem perdido força quando comparada aos estoques do período. Entre os anos de 2001 e 2003 os paraísos fiscais responderam por aproximadamente 70% desse montante; já nos anos mais recentes, entre 2006 e 2008, essa concentração declinou para próximo dos 50%. Cabe destacar que, durante todo o período, três países – Ilhas Cayman, Ilhas Virgens e Ilhas Bahamas – se mantiveram como os principais destinos dos investimentos brasileiros, concentrando cerca de 90% dos recursos enviados para os paraísos fiscais. Recentemente, Luxemburgo e Panamá têm elevado a sua participação, partindo de aproximadamente 4% em 2001 e alcançando 18% em 2008.

A grande participação dos paraísos fiscais no destino dos investimentos é frequentemente explicada como decorrência da estratégia das empresas de, por questões de planejamento tributário, efetuar seus investimentos no exterior por meio de *holdings* localizadas nessas regiões. Esse argumento é especialmente verdadeiro para os países mencionados acima, tradicionais territórios dessas operações e destino predominante da maior parcela dos IDBEs.

Cabe ainda destacar uma última questão. No que diz respeito à participação regional, uma das consequências das alocações por meio dos paraísos fiscais é uma possível distorção na participação relativa dos países. Isso porque, em função de os paraísos fiscais concentrarem grande parte dos investimentos diretos no exterior mesmo quando o destino final desses investimentos são outras economias, o poder informativo dos indicadores sobre a efetiva distribuição geográfica dos IDBEs acaba sendo prejudicada. Dessa forma, o valor do investimento direto realizado pelo Brasil nas demais economias pode estar sensivelmente subestimado, enfraquecendo a análise sobre os padrões regionais de destino desses capitais.

**TABELA Q1
IDBE¹ e os principais paraísos fiscais**
(Em%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cayman, Ilhas	51	55	49	44	45	46	40	34
Virgens, Ilhas (Britânicas)	24	18	21	20	22	23	27	26
Bahamas, Ilhas	20	23	22	25	22	21	23	23
Panamá	2	2	2	1	1	1	3	9
Luxemburgo	2	1	7	10	10	9	7	9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Paraíso fiscal no IDBE total (%)	68	69	68	58	52	45	55	52

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

¹ Capitais com participação maior ou igual a 10% na estrutura acionária das empresas de destino.

Sobre as motivações que têm levado as empresas brasileiras a embarcarem num processo de internacionalização produtiva, além dos fatores relacionados ao contexto econômico dos anos 1990, discutidos anteriormente, alguns estudos discorrem sobre os determinantes desse processo no caso brasileiro recente.

Em linhas gerais, o acúmulo das nomeadas “vantagens específicas” ou “vantagens de propriedade”, defendidas nos trabalhos de Dunning (1993) e Dunning, Hoessel e Narula (1997), surge como um ponto importante para explicar as saídas das empresas do Brasil para o exterior nos últimos anos. O aprimoramento das condições produtivas, tecnológicas e comerciais tem elevado a capacidade de competição das multinacionais brasileiras em diferentes setores. Contudo, alguns fatores adicionais contribuem para a compreensão desse processo, que apresenta maior magnitude nos anos seguintes a 2004. Hiratuka e Sarti (2010) ressaltam a significativa melhora da condição financeira das empresas nacionais no período recente, resultado do aumento da rentabilidade e do relativo baixo grau de endividamento das mesmas. Somam-se a isso as maiores possibilidades de captação de recursos a baixo custo no exterior num contexto de elevado nível da liquidez internacional, especialmente para aquelas empresas que, conforme explica Bianco, Moldovan e Porta (2008), uma vez aberto o capital na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), alcançam o grau de *Investment Grade*. Para Hiratuka e Sarti (2010), essas condições são decisivas para a mudança na estratégia de internacionalização das empresas brasileiras, caracterizada pela redução da posição defensiva na qual a inserção externa visa compensar a retração do mercado interno, para a adoção de posições mais ativas de exploração e valorização das capacidades produtivas, comerciais ou financeiras.

Não diferentemente, Bianco, Moldovan e Porta (2008) afirmam que o principal fator que tem motivado a decisão das empresas de direcionar suas instalações produtivas para o exterior tem sido a existência dos chamados “fatores de projeção”, entendidos como aqueles que induzem ao processo de internacionalização de maneira consciente, endógena e como resposta à própria dinâmica do crescimento da firma. Entre esses fatores estariam: a melhora do poder de negociação com grandes clientes, o ganho de tamanho como forma de melhor aproveitar as economias de escalas e a possibilidade de diversificar risco por meio da atuação em diferentes regiões, entre outros.

A valorização da moeda nacional é outro fator frequentemente citado nos trabalhos sobre o assunto. Esse processo, além de reduzir a competitividade no mercado doméstico e a rentabilidade das exportações, diminui os custos dos ativos externos, tornando-os mais atrativos para o investidor interno. Isso constitui um impulso para o processo de internacionalização das empresas brasileiras, principalmente por meio da aquisição de companhias no exterior.

Um último elemento de fundamental importância compreende as operações de financiamento concedidas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para a realização de investimentos fora do Brasil. A primeira operação do banco ocorreu em setembro de 2005 por meio do financiamento de uma parcela importante do montante envolvido na compra do frigorífico argentino Swift Armour pelo Friboi, operação inserida num contexto ainda mais amplo de políticas de apoio à internacionalização produtiva promovida pelo governo brasileiro. Segundo Hiratuka e Sarti (2010), esse apoio se tornou explícito com o lançamento da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) em 2007, com destaque para os programas de incentivo à expansão da liderança nacional nos setores de mineração, petróleo e petroquímica, carnes e de papel e celulose. Do mesmo modo, as linhas de financiamento do BNDES-Exim constituíram importantes incentivos para a internacionalização de empresas de engenharia e construção como a Camargo Correa, Odebrecht e a Andrade Gutierrez. Além disso, as operações de capitalização por meio da BNDES Participações (BNDESPar) têm representado um importante apoio não somente para o fortalecimento da estrutura de capitais das empresas brasileiras, como também para a reestruturação industrial por meio do suporte às operações de fusão e aquisição.

Em consulta ao BNDES, foram destacadas duas atuações do banco em operações de apoio à internacionalização visando à realização de investimentos na Argentina no período recente. Em 2005, o apoio somou R\$ 192,2 milhões destinados ao financiamento de aquisições no setor de alimentos; em 2006 o total de R\$ 131,7 milhões foi utilizado na obtenção de participação acionária em empresa local do setor de bebidas.

QUADRO 2

Um pouco sobre o BNDES-Exim

A instituição do Programa de Crédito ao Comércio Exterior do BNDES (BNDES-Exim) em 1991 fez parte da estratégia de ampliação da atuação do banco na área de financiamento às exportações, esta inserida num contexto ainda mais amplo de reformas da política de comércio exterior brasileira realizadas durante a década de 1990.

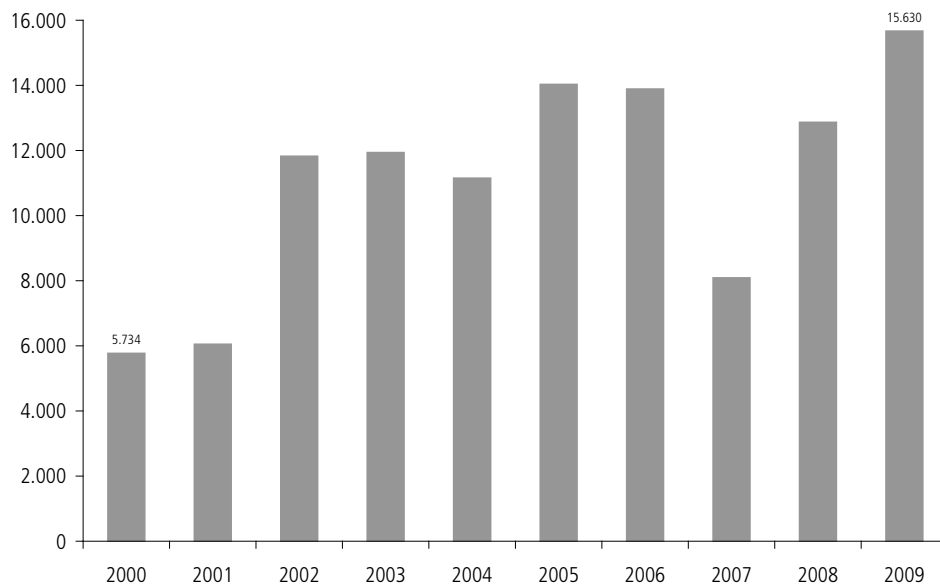
Inicialmente, a criação do programa ocorreu em substituição ao Finamex, criado no ano anterior, 1990, com o objetivo de apoiar empresas exportadoras de máquinas e equipamentos mediante a concessão de linhas de financiamento. Com a ampliação desse programa em 1997, já sob a denominação de BNDES-Exim, o banco passou a apoiar praticamente todos os setores exportadores, não se restringindo mais apenas aos de bens de capital. Tal impulso permitiu ao banco criar novas linhas de crédito (tanto na modalidade pré-embarque como pós-embarque), operar em condições mais competitivas (melhores prazos e garantias), além de gerir operações em parceria com o setor financeiro privado e demais agências de comércio exterior.

Desde a sua criação, o programa tem operado com recursos provenientes do Programa de Integração Social (PIS) e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), ambos por meio do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Esses são recursos públicos, porém não oriundos diretamente do Orçamento Geral da União (OGU).

Atualmente, o BNDES-Exim ao lado do Programa de Financiamento às Exportações (Proex), ambos executados pelo BNDES, constituem os principais instrumentos de apoio creditício às exportações do governo brasileiro. A importância do programa pode ser atestada pelo aumento expressivo nos montantes de desembolso nos últimos anos, exibidos no gráfico Q.2.1, que em 2000 representou aproximadamente R\$ 5,7 bilhões e atingiu o patamar três vezes maior em 2009, com R\$ 15,6 bilhões. Paralelamente, é possível notar uma atuação maior dos financiamentos realizados com a intermediação de instituições financeiras credenciadas (grande parte delas privadas), o chamado desembolso indireto. O gráfico Q.2.2 mostra uma inversão nas duas formas de desembolso, direta e indireta, a partir de 2004, com a menor participação relativa dos financiamentos realizados diretamente pelo BNDES e o crescimento das operações executadas via outros agentes financeiros.

GRÁFICO Q.2.1
Desembolso anual do BNDES na modalidade BNDES-Exim

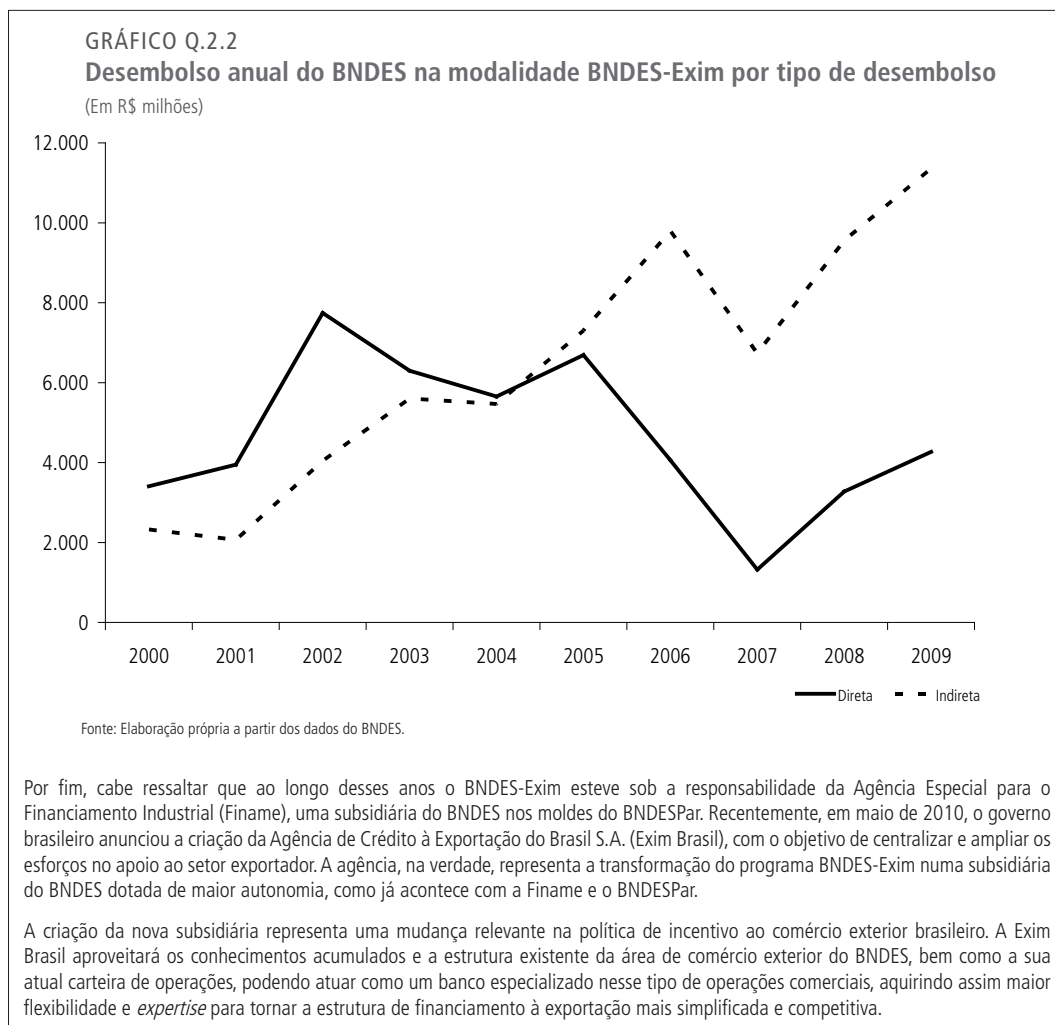
(Em R\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BNDES.

(continua)

(continuação)



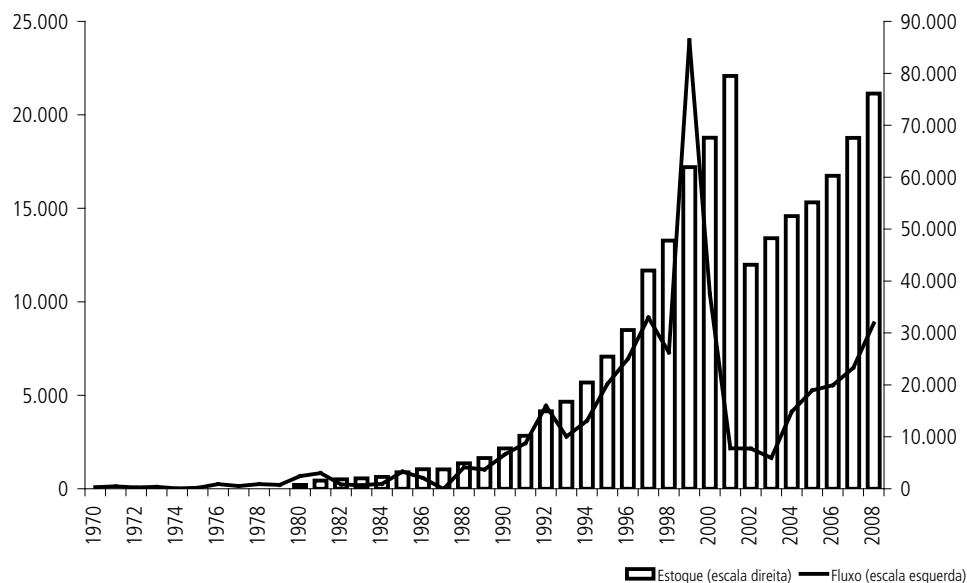
5 DINÂMICA RECENTE DO IED NA ARGENTINA

Para entender o aumento da presença das empresas brasileiras no mercado argentino torna-se importante compreender não somente os determinantes gerais do processo de internacionalização das empresas brasileiras, discutidos anteriormente, como também a forte tendência recente de atração de capitais internacionais pela economia argentina.

Em linhas gerais, os fluxos de IED enviados para a Argentina começaram a ganhar maior relevância nos anos finais da década de 1980, movimento semelhante ao registrado em outros países da América Latina. Entre 1990 e 1999, as entradas na

economia argentina totalizaram aproximadamente US\$ 62 bilhões, valor sete vezes superior ao registrado no início do período – US\$ 7,7 bilhões, conforme revela o gráfico 14. O forte ingresso de capitais estrangeiros ocorreu num contexto de enormes reformas na economia argentina que abarcou, entre outros aspectos, a instauração de um modelo particular de convertibilidade entre a moeda local e o dólar, a abertura comercial e financeira, a liberalização da conta capital do balanço de pagamentos e a reforma do Estado. Nesse contexto, os capitais estrangeiros recebidos sob a forma de IED se concentraram preponderantemente na compra de empresas públicas prestadoras de serviços ou de atividades extrativistas, fundamentalmente de petróleo, em um movimento que concentrou, entre 1990 e 1993, 51% dos IEDs do período. Numa segunda etapa, nos anos seguintes a 1994, o movimento de F&A de empresas privadas liderou o destino dos fluxos de capitais estrangeiros recebidos pelo país, substituindo o processo anterior de privatizações. Como resultado da magnitude desse processo, dos fluxos totais de IED que ingressaram na Argentina entre 1992 e 2000, aproximadamente 60%, corresponderam à compra de empresas privadas ou públicas (BEZCHINSKY *et al.*, 2007).

GRÁFICO 14
Fluxo e estoque de IDE na Argentina
(Em US\$ MM)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD – FDI Statistics Website.

Em relação aos países de origem, o fluxo de investimentos no país foi liderado pelas empresas espanholas que concentraram 37,7% do total de IED. Em segundo lugar surgiram os Estados Unidos, que haviam sido a principal fonte de IED nos anos anteriores e que tiveram sua importância reduzida ao longo da década de 1990. Além de outros tradicionais investidores, como as empresas francesas e italianas, destacaram-se os recursos oriundos do Chile que responderam, no auge, por 13,5% dos investimentos durante os anos de 1995 e 1996 (BOUZAS; CHUDNOVSKY, 2004). O Brasil, por sua vez, apresentou uma insignificante participação nesses fluxos durante o período.

Os anos seguintes ao final da década de 1990 foram marcados pela quebra na tendência de crescimento do IED na Argentina. Essa inversão foi resultado, entre outros fatores, da deterioração das tendências globais de IED, do esgotamento parcial do processo de F&A que caracterizaram os fluxos até então, e, principalmente, dos impactos negativos das mudanças no contexto internacional combinados com o início de uma profunda recessão da economia argentina, potencializada pela desvalorização da moeda local em 2001. As consequências dessas turbulências podem ser verificadas no gráfico 14, o qual exhibe uma notável redução das entradas de IED que atingem o menor valor em 2003.

Em resposta à crise, a estratégia das multinacionais naquele país consistiu na capitalização financeira, movimento possibilitado, essencialmente, pelos aportes de recursos promovidos pelas casas matrizes. Essas operações explicam o fluxo ainda positivo de IED na Argentina em um momento de expressiva fuga de novos investimentos na fase de auge da crise (BEZCHINSKY *et al.*, 2007).

Nos últimos anos, a recuperação da atividade econômica somada aos impactos favoráveis da relação cambial sobre as exportações trouxeram novos estímulos para os investimentos no país. No entanto, esse novo “ciclo” de entrada de capitais internacionais foi marcado pelo surgimento de novos atores e pela perda de importância relativa de alguns investidores de destaque na década anterior, como a Espanha e os Estados Unidos. Num movimento contrário, os investimentos realizados pelas empresas brasileiras na Argentina colocaram o Brasil como o principal investidor externo no país vizinho. Esse movimento acompanhou o crescente dinamismo dos fluxos regionais, tal como mencionado anteriormente, num contexto ainda mais amplo de crescimento global dos fluxos de IED oriundos dos países em desenvolvimento. Com o objetivo

de entender o papel do Brasil nesse processo recente, apresenta-se a seguir uma análise mais detalhada da dinâmica dos IEDs centralizada nos últimos anos.

5.1 IED NA ARGENTINA NOS ANOS 2003 A 2008

Analisando em particular a evolução dos IEDs na Argentina, verifica-se, a partir de 2003, uma tendência de crescimento acentuada nos fluxos recebidos pelo país, comportamento esse não interrompido em 2008, como revela o gráfico 14, a despeito dos impactos da crise financeira internacional nos fluxos de investimentos globais. Entre 2003 e 2008, as entradas de IED na economia argentina aumentaram em cinco vezes, passando de US\$ 1,652 bilhão em 2003, para próximo de US\$ 8,853 bilhões em 2008. Nesse último ano, a taxa de aumento registrada foi de 36,7% em relação a 2007, o maior percentual de crescimento de entrada de IED entre os países da América Latina.

Em relação ao tipo de investimento realizado, dados do Centro de Estudios para la Producción¹¹ (CEP) sugerem que entre 2003 e 2007 aproximadamente 70% dos fluxos externos foram destinados à formação de capital, ou seja, à criação de novas plantas produtivas e/ou ampliação das instalações existentes. O restante, em média 30%, foi utilizado nas operações que implicaram mudanças na estrutura de propriedade das empresas. Cabe ressaltar que, apesar dos números positivos observados em 2008, o volume negociado em termos de F&A reduziu-se consideravelmente em relação aos anos anteriores. No último ano, apenas 12%, contra 30% em 2007, do total de anúncios de investimentos oriundos de capital estrangeiro foram destinados a essas operações, sendo que a maior parcela dos investimentos realizados, 88%, recaiu sobre a formação de capital. A expressiva queda pode ser decorrência das incertezas geradas pela crise financeira internacional deflagrada em 2008, levando as empresas a não arriscarem na aquisição de novos negócios, mas sim ampliarem as unidades produtivas existentes.

Os dados da UNCTAD (2008) parecem reforçar esse argumento. Analisando o número de projetos *greenfield* destinados à Argentina entre 2003 e 2008, se em 2007 o país alcançou o recorde de 109 projetos, o número de 2008 ficou limitado a apenas 22 novos investimentos, representando o patamar mais baixo do período.

11. Organismo da Secretaría de Industria, Comercio y de La Pequeña y Mediana Empresa, subordinada ao Ministério de Producción.

TABELA 4
IED na Argentina por tipo de operação

(Em %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fusões e aquisições	31	27	32	40	30	12
Formação de capital	69	73	68	60	70	88
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do *Centro de Estudios para Producción* (CEP).

TABELA 5
Número de projetos *greenfields* destinados à Argentina

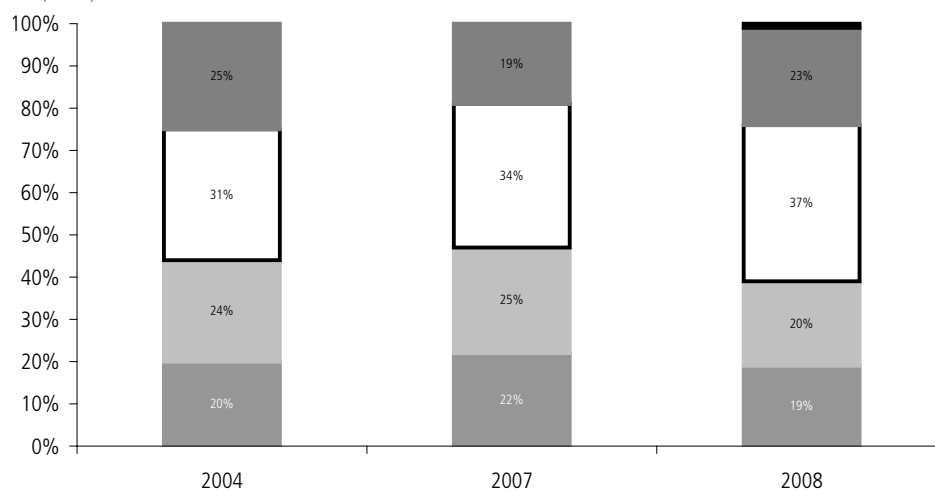
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Projetos <i>greenfields</i>	64	75	42	47	109	22

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da UNCTAD, 2008.

Em termos setoriais, o destino dos investimentos externos tem sido principalmente o setor secundário, sendo que não houve muita variação quanto aos ramos de atividades que mais receberam investimento direto nos últimos anos. Segundo censo realizado pela CEP, em 2004 a atividade de infraestrutura concentrava 31% do capital investido, contra 25% do setor extrativista e 24% da indústria manufatureira. Em 2008, a participação do setor de infraestrutura passou para 37% do capital externo investido, contra 23% do setor extrativista e 20% da indústria manufatureira. O setor terciário, composto por comércio e serviços, oscilou em torno de 20% na participação no destino dos investimentos do período.

GRÁFICO 15
Estrutura do IED na Argentina por setor de atividade

(Em %)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do CEP.

Obs.: Informações disponíveis a partir de 2004.

■ Comércio/serviços/outras ■ Indústria
■ Infraestrutura ■ Extrativismo
■ Outros

Analisando em particular a origem do capital estrangeiro, Espanha, Estados Unidos, Brasil, México, Canadá, França e Chile são os países com maior participação nos investimentos realizados na Argentina, como mostra a tabela 6. Ainda de acordo com a CEP, juntos esses países concentraram aproximadamente 80% dos anúncios de investimentos direcionados para o país durante os anos de 2003 a 2008, com destaque para Estados Unidos e Espanha, responsáveis por cerca 50% desses anúncios apesar da relativa perda de participação desses países quando comparada com os anos 1990, discutida anteriormente. As participações da França e do Canadá, que em 2003 representavam 3% cada, variaram pouco até 2008, chegando a 4% e 5%, respectivamente, no último ano. Uma pequena variação negativa é observada na participação do México e do Chile, que iniciaram o período com 7% e 6%, terminando 2008 com 6% e 4%, respectivamente. Já o Brasil, que em 2003 concentrava apenas 4% do total de IED recebido pela Argentina, aumentou a sua participação e alcançou em 2007 o patamar de 15%, recuando para 11% em 2008. Por outro lado, cabe destacar a forte redução do Reino Unido na participação dos investimentos no país sul-americano, de aproximadamente 13% em 2003 para pouco menos de 4% em 2008.

TABELA 6
Fluxo de IED na Argentina por país de origem
(Em %)¹

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Outros ²	26	13	13	19	20	21
Espanha	15	33	21	20	23	31
Estados Unidos	22	22	28	28	18	13
Brasil	4	5	17	15	15	11
México	7	5	3	2	5	6
Canadá	3	3	3	2	4	5
França	3	6	5	2	3	4
Chile	6	6	3	2	3	4
Reino Unido	13	7	7	8	9	4
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do CEP.

Notas: ¹ Anúncios de investimento em formação de capital e F&A.

² Incluem os países: Alemanha, Itália, China, Índia, África do Sul e outros não informados.

Em relação à estratégia de atuação dos investidores estrangeiros, a representatividade dos países tem variado expressivamente quando aqueles são segregados pelo tipo de investimento realizado – formação de capital ou F&A, apresentados nas tabelas 7 e 8. Segundo a CEP, no tocante ao primeiro tipo de investimento, Espanha e Estados

Unidos têm sido responsáveis por cerca de 50% dos recursos destinados à ampliação das estruturas instaladas ou à criação de novas unidades. Destaca-se nesse quadro a diminuição da representatividade do Reino Unido que em 2003 detinha 16% desses investimentos na Argentina contra apenas 4% em 2008. Apesar desse caso particular, de maneira geral não ocorreram mudanças significativas quanto à participação relativa da maioria dos países nessa modalidade de investimento, cabendo apenas ressaltar a diminuição dos capitais chilenos de 8% em 2003 para 4% em 2008, e o aumento relativo do Brasil que em 2003 concentrava 6% das aplicações em formação de capital e em 2008 alcançou 11%.

TABELA 7
Participação dos países nos fluxos de IED em formação de capital
(Em %)¹

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Espanha	16	27	32	32	31	36
Estados Unidos	21	26	17	15	15	12
Brasil	6	5	6	9	9	11
Canadá	4	4	5	4	6	6
França	5	8	7	4	4	5
Reino Unido	16	9	10	11	10	4
México	3	2	4	4	5	4
Chile	8	3	3	3	4	4
Alemanha	4	4	3	3	2	3
Itália	2	4	4	7	7	2
China	3	1	2	2	2	2
Outros ²	13	7	6	7	6	10
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do CEP.

Notas: ¹ Anúncios de investimento em formação de capital.

² Países não informados.

Já os recursos direcionados para F&A apresentaram uma composição bastante heterogênea quanto à participação dos países ao longo do tempo. Os investimentos realizados pela Espanha, por exemplo, foram concentrados no ano de 2004, quando o país deteve 27% dos capitais estrangeiros aplicados nesse tipo de investimento, percentual reduzido para cerca de 6% em 2007. Da mesma forma, a Índia apresentou elevada participação nas F&A realizadas em 2007 com 16% dos volumes financeiros, enquanto as aplicações mexicanas foram mais significativas em dois momentos: primeiro nos anos de 2003 e 2004, quando o país deteve 18% e 13% dos IEDs deste tipo; e segundo em 2008, com participação de 19%. Ainda nesse quadro, vale comentar os aumentos

nos fluxos relativos de capitais norte-americanos percebidos nos anos de 2005 e 2006, quando o país concentrou 48% dos investimentos. Em 2006, essa participação acabou sendo reduzida para 26% embora ainda seja superior à registrada em 2003, 25%.

TABELA 8
Participação dos países nos fluxos de IED em F&A

(Em %)¹

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
México	18	13	-	-	4	19
Estados Unidos	25	13	48	47	26	17
Brasil	2	4	35	25	28	10
Chile	4	16	2	1	2	6
Reino Unido	3	-	2	3	5	1
Alemanha	1	-	1	-	1	1
Espanha	14	49	3	3	6	-
Índia	-	-	-	1	16	-
África do Sul	-	-	4	1	7	-
Outros ²	34	3	5	19	5	45
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do CEP.

Notas: ¹ Anúncios de investimento em F&A.

² Países não informados.

O grande destaque, no entanto, está no expressivo aumento dos investimentos diretos das empresas brasileiras na Argentina no período. Em 2003, o Brasil era responsável por apenas 2% dos recursos externos destinados às F&A no país vizinho. Em 2005 esse percentual saltou para 35%, mantendo-se em níveis elevados nos anos posteriores: 25% em 2005, 28% em 2007 e 10% em 2008. A mudança de patamar indicada pelos números relativos pode ser corroborada pela elevação nos volumes financeiros aplicados nessa modalidade de investimento. Segundo a CEP, em 2004, o Brasil foi responsável por US\$ 265 milhões dos anúncios realizados, cifra que foi elevada para cerca de US\$ 1,07 bilhão em 2008, ou seja, um aumento superior a quatro vezes em apenas quatro anos. Esses dados colocaram o Brasil como o segundo país que mais investimentos, do tipo F&A, realizou no mercado argentino nos anos recentes, abaixo apenas dos Estados Unidos.

Os dados acima mostram um avanço da inserção das empresas brasileiras no mercado argentino, não somente por meio da instalação de novas estruturas produtivas, mas, principalmente, mediante aquisições de unidades industriais no mercado vizinho. Tal fato expõe uma mudança tanto na percepção de risco do empresário brasileiro em

relação ao país como no reconhecimento de fatores que abrem a oportunidade para os investimentos brasileiros na região. Esse tema, bem como as orientações estratégicas das empresas brasileiras, são discutidos na seção seguinte.

6 EMPRESAS BRASILEIRAS NA ARGENTINA

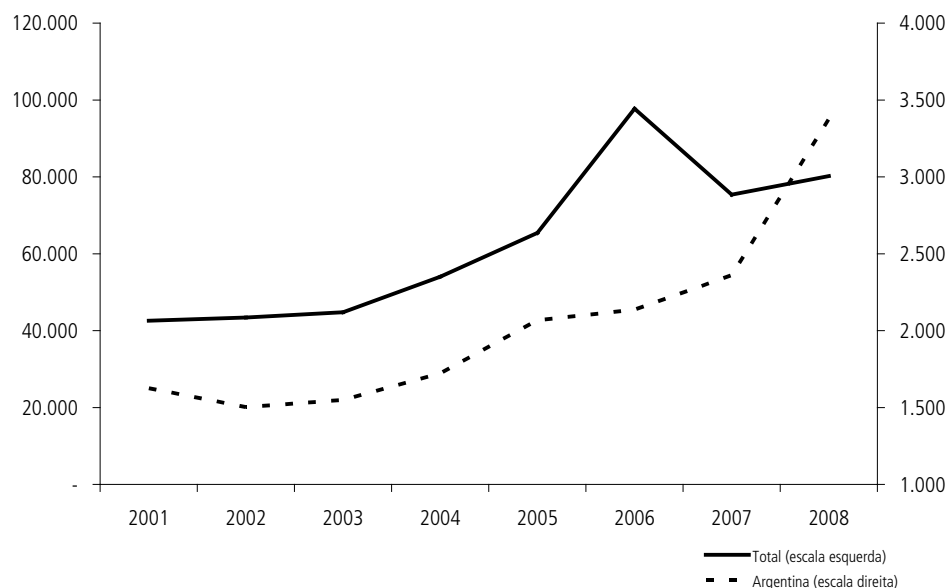
Os aumentos nos níveis de investimento brasileiro dirigidos para o mercado argentino entre 2003 e 2008 acompanharam a tendência recente de maior atração de IED por parte dessa economia. Conforme discutido na seção anterior, nos últimos anos, os fluxos de investimentos para a Argentina aumentaram em cinco vezes, o que colocou o país entre os principais receptores de investimento da América Latina. Particularmente em 2008, a Argentina manteve tendência crescente nos fluxos recebidos do exterior apesar do cenário de diminuição dos volumes globais transacionados por meio de IED. Embora a América Latina como um todo também tenha apresentado aumentos nas entradas de investimentos, acompanhando a maior participação relativa dos países em desenvolvimento no destino dos fluxos de IED nesse ano, a Argentina foi o país que registrou o maior aumento entre todos os países da região, qual seja, 37% em relação a 2007.

Tradicionalmente, o país tem figurado entre os principais destinos dos capitais brasileiros investidos no exterior. Segundo dados do BCB, Estados Unidos, Dinamarca, Espanha, Argentina e Uruguai concentraram quase a totalidade do IDBE, daqueles não direcionados para paraísos fiscais, conforme discutido na quarta seção. Em 2001, os investimentos brasileiros diretos na Argentina responderam por 3,8% do total de IDBE no período, e variaram pouco até 2008, quando totalizaram 4,2% dos investimentos.

Em termos financeiros, há uma tendência crescente nos volumes direcionados ao país vizinho, conforme demonstra o gráfico 16. Em 2001, o estoque de investimentos para o país na forma de IDBE era de aproximadamente US\$ 1,625 bilhão; já em 2008 esse volume duplicou, atingindo US\$ 3,376 bilhões. Cabe destacar que, em 2008, o crescimento do total de IDBE para a Argentina aumentou 43%, passando de US\$ 2,360 bilhões para US\$ 3,376 bilhões; no mesmo período o crescimento do estoque total de investimentos realizados foi de apenas 6%; ou seja, o acréscimo nos investimentos direcionados especificamente para a Argentina superou em muito o registrado para o estoque total de IDBE naquele ano.

GRÁFICO 16
Evolução do estoque de IDBE¹

(Em US\$ MM)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB.

Nota: ¹ Capitais com participação maior ou igual a 10% na estrutura acionária das empresas de destino.

Não obstante esse significativo aumento dos investimentos das empresas brasileiras, a participação relativa da Argentina entre os países destinatários desses fluxos tem diminuído nos anos recentes. Desconsiderando os volumes enviados para os paraísos fiscais, em 2001 os investimentos na Argentina representaram 12% do total de IDBE; já em 2008, esse percentual recuou para próximo de 9%.¹² Apesar de aparentemente o país não ser o destino prioritário das empresas brasileiras, a dinâmica crescente desses fluxos colocaram o Brasil como um dos principais emissores de IED na Argentina nos últimos anos. Por outro lado, este fenômeno não teve correspondência por parte das empresas argentinas no Brasil, que durante esse período não propiciaram fluxos significativos de IED no mercado brasileiro.

As informações apresentadas mostraram uma dinâmica na qual as duas economias são levadas a assumir posições diametralmente opostas no cenário dos fluxos globais de investimento: o Brasil surgiu como um dos principais realizadores de investimento na forma de IED da América Latina (FDC, 2008), enquanto a Argentina

12. Ver quarta seção deste trabalho.

apareceu como um dos principais receptores desse tipo de investimento entre os países da região. Essa evidente assimetria na atuação dos dois países pode ter origem nas diferentes estratégias adotadas ao longo dos anos de 1990 como resposta ao processo de abertura e desregulação dos mercados vivenciado por ambas as economias. Na Argentina, a política de privatização e de abertura aos capitais estrangeiros resultou não somente num movimento de desnacionalização das empresas locais como numa violenta desindustrialização do parque produtivo nacional. Para Bianco, Moldovan e Porta (2008), a Argentina não apenas sofreu a desnacionalização de grande parte dos setores industriais como também perdeu capacidade de investimento e desapareceu enquanto realizadora de investimentos externos. De forma contrária, no Brasil, a abertura da economia levou as principais firmas a adotarem uma estratégia defensiva e de sobrevivência no mercado interno, por meio de investimentos na estrutura de produção. Nesse período, os movimentos iniciais de internacionalização produtiva tiveram como objetivo contornar os riscos advindos da maior concorrência no mercado doméstico e dos ajustes macroeconômicos em realização no país naquele período. Por conta disso, segundo os autores acima, ao longo dos anos de 1990 e 2000, ao contrário da Argentina, o Brasil conseguiu manter e até aprofundar o padrão de internacionalização que havia caracterizado a dinâmica das empresas nacionais nos anos anteriores.

De fato, é possível visualizar uma diferença na estratégia de internacionalização das empresas localizadas nos dois países atualmente, como anotam os gráficos 17 e 18. Por um lado, o forte direcionamento da economia argentina para a recepção de investimentos externos foi acompanhado pela nulidade nas quantidades de aquisições no mercado estrangeiro. Por outro, no Brasil, as operações de compras de empresas no exterior não sofreram grandes reduções e seguiram ampliadas nos anos recentes.

Adicionalmente, cabe ressaltar que os maiores deslocamentos de IDBE em direção à Argentina nos últimos anos são acompanhados pela maior participação dos capitais brasileiros nos anúncios de F&A realizadas naquele país.¹³ Os números discutidos na seção anterior trazem evidências de uma opção estratégica mais incisiva, por parte das empresas brasileiras, de inserção no mercado argentino, especialmente a partir de 2005. Essa percepção ganha maior relevância com a não retração dos direcionamentos brasileiros para o país no contexto da crise financeira internacional deflagrada em 2008, apesar da diminuição no apetite total de investimento das empresas nacionais.

13. Ver seção anterior.

GRÁFICO 17
Quantidade de F&A realizada na e pela Argentina

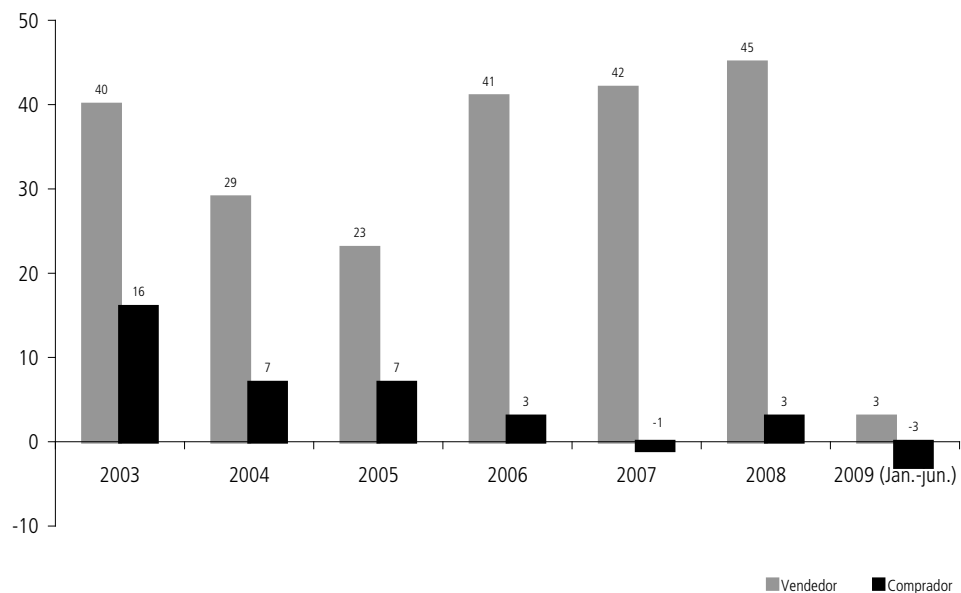
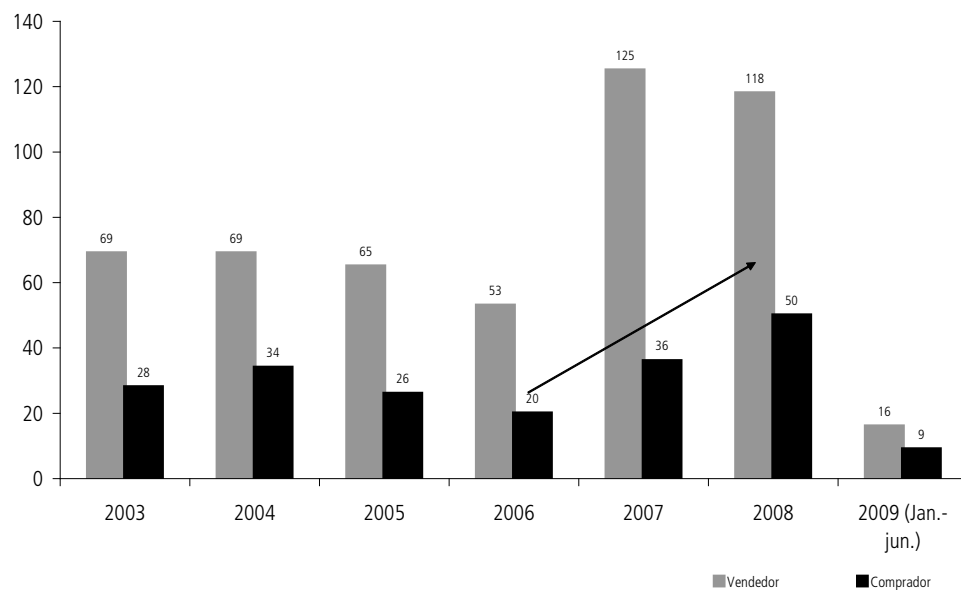


GRÁFICO 18
Quantidade de F&A realizada no e pelo Brasil



Em termos setoriais, a tabela 9 mostra que os investimentos brasileiros participam de forma não desprezível em setores importantes da economia argentina. Segundo os dados do Banco Central da Argentina, até 2008, o Brasil respondeu por não menos de 15% dos estoques totais acumulados de IED destinados às indústrias automotiva,¹⁴ têxtil, minerais e metalurgia. Paralelamente, o país foi responsável por pouco mais de 10% dos investimentos totais em máquinas e equipamentos e alimentos, bebidas e tabaco. Tais indústrias caracterizam-se por comporem setores produtivos mais maduros e intensivos em escala, em linha com a característica recente da etapa de internacionalização das empresas brasileiras comentada anteriormente.

TABELA 9
Participação do Brasil no estoque total de IED na Argentina por setor de atividade – 2001-2008

(US\$ MM e em %)

Setores	Brasil	Total	%
Indústria automotiva	1.947	6.227	31,3
Indústria têxtil e couros	146	773	18,9
Minerais não metálicos	139	873	15,9
Metais comuns e metalurgia	629	4.655	13,5
Máquinas e equipamentos	254	1.986	12,8
Alimentos, bebidas e tabaco	458	4.243	10,8
Outras indústrias manufatureiras	96	929	10,3
Setor privado financeiro	277	4.867	5,7
Indústria de papel, edição e impressão	49	1.086	4,5
Comércio	139	3.423	4,0
Transporte	68	1.702	4,0
Outros	586	49.139	1,2
Total	4.786	79.902	6,0

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Banco Central de La República Argentina (BCRA).

Bezchinsky *et al.* (2007) explicam que os fluxos de investimentos brasileiros na Argentina apresentaram uma forte concentração em termos setoriais nos anos posteriores a 2002. Segundo o estudo, durante o período de 1990 a 2001 91% dos fluxos de investimento acumulado foram concentrados em 14 setores de destino; já entre 2002 e 2005 esse percentual correspondeu ao total recebido por apenas três setores. Nesse

14. "En el caso del sector automotriz y de autopartes la existencia de un régimen de comercio compensado en el seno del Mercosur suena como uno de los principales motivos que ha dado lugar a la llegada de las empresas brasileñas a la Argentina" (BIANCO; MOLDOVAN; PORTA, 2008).

contexto, o país passou a controlar empresas líderes na economia argentina, tais como: o principal frigorífico exportador (aquisição do frigorífico Swift Armour pela brasileira Friboi); a primeira fabricante de cerveja (compra da Cervejaria Quilmes pela AmBev); o primeiro fabricante de cimento (incorporação da empresa Loma Negra pela brasileira Camargo Correa); e o segundo grupo com controle de plantas siderúrgicas (compra da Acindar por parte da Companhia Belgo Mineira).¹⁵

A explicação para o crescente interesse das empresas brasileiras no mercado argentino recai sobre alguns fatores que, embora amplamente discutidos, estão distantes de esgotar o assunto. De maneira geral é possível identificar três condicionantes ao redor dos quais se centram as principais tentativas de explicação desse fenômeno: *i*) os chamados “fatores de projeção” alcançados pelas empresas brasileiras; *ii*) as políticas de apoio do BNDES à estratégia de internacionalização; e *iii*) a conjuntura econômica da Argentina.

Em relação ao primeiro fator, a Argentina surge como apenas mais um destino dentro de uma rede mais ampla de filiais estabelecidas em diversas economias, amparadas por uma lógica de expansão mundial das empresas. A internacionalização seria consequência da própria dinâmica de crescimento das firmas, caracterizando esse processo como uma estratégia de alcance global. Nesse contexto, a preferência pelo mercado argentino teria lugar nas etapas iniciais do processo de inserção produtiva internacional, este favorecido pela proximidade geográfica, pela atuação no Mercosul e pela tradição comercial desenvolvida entre os dois países. Nas etapas posteriores, as empresas ingressariam em mercados mais distantes, em consonância com uma lógica de acirramento da competição entre as empresas numa economia capitalista global. O estudo de Bianco, Moldovan e Porta (2008) mostra que a localização das multinacionais brasileiras instaladas na Argentina evidencia que esta faz parte de uma estratégia de atuação ainda mais ampla no mercado global. Ainda sobre essa questão, parece não haver evidências concretas de que esse processo responda simplesmente a um projeto de integração produtiva nos moldes desenhados pelo Mercosul. Segundo Bezchinsky *et al.* (2007), as empresas adquiridas pelas companhias brasileiras não estão em setores que compõem uma cadeia de produção integrada às unidades produtivas no Brasil. Pelo contrário, a grande maioria dedica-se a atividades que envolvem recursos naturais ou à produção de bens para o mercado interno, sendo esses empreendimentos não diferentes

15. Ver tabela A.1 no anexo.

daqueles que as empresas brasileiras podem realizar em outros países. Isso revela uma estratégia mais ampla desses investimentos.

A política de apoio do BNDES aparece como um dos principais fatores de incentivo para o ingresso das empresas brasileiras no mercado exterior, em especial, na Argentina. Conforme discutido anteriormente, o apoio do banco de fomento está inserido num contexto mais amplo de políticas de incentivo à internacionalização produtiva promovida pelo governo brasileiro. Cabe ressaltar que a primeira operação de financiamento do banco no âmbito dessa linha de apoio ocorreu em 2005, com um empréstimo da ordem de US\$ 80 milhões para o Friboi, um dos maiores frigoríficos brasileiros, com o objetivo de efetivar a compra de 85,3% da empresa argentina Swift Armour, numa operação cujo valor total estimado foi da ordem de US\$ 200 milhões (ALEM; CAVALCANTI, 2005).

Sobre o terceiro fator, vale comentar que o aumento do fluxo de IDBE na Argentina ocorreu durante o momento de mais grave crise econômica enfrentada por aquele país. Nesse ambiente, os valores das empresas medidos em dólar foram reduzidos significativamente, abrindo um leque de oportunidades para o processo de internacionalização das empresas brasileiras na região. Nesse contexto, o ingresso dessas empresas no mercado argentino não aconteceu de forma isolada, mas sim acompanhado pelo movimento de um conjunto maior de empresários oriundos de diferentes regiões do mundo, como Espanha, França e Estados Unidos, em direção às oportunidades oferecidas para a realização da expansão lucrativa das suas unidades na Argentina, por meio da aquisição de instalações industriais ou comerciais privadas, a baixo custo, de diversos setores e estrategicamente localizadas numa região cujo mercado consumidor é altamente promissor – a América do Sul.

Não surpreende, portanto, que os estudos sobre a dinâmica dos investimentos realizados pelas empresas brasileiras na Argentina permitam visualizar dois momentos claramente distintos: um primeiro período, anterior à desvalorização da moeda argentina em 2001, caracterizado pelo predomínio de pequenas e variadas operações com maior ênfase dos investimentos do tipo *greenfield*; e um segundo momento, posterior à quebra da paridade peso-dólar, no qual o ingresso das empresas brasileiras ocorre por meio de grandes aquisições de unidades produtivas, tanto de empresas locais como de filiais transnacionais, seguido pelos investimentos em ampliação da capacidade instalada (BIANCO; MOLDOVAN; PORTA, 2008).

Segundo um levantamento realizado sobre as principais operações de internacionalização das empresas brasileiras na Argentina a partir de diversas fontes, como páginas da internet, artigos acadêmicos e revistas especializadas, as formas de atuação dos investidores brasileiros no mercado sul-americano têm ocorrido com variados formatos. As informações desse estudo, sintetizadas na tabela A.1 no anexo deste artigo, mostram, primeiramente, uma concentração maior dos investimentos das empresas brasileiras nos anos recentes, mais especificamente a partir de 2002. Do total das 56 empresas listadas, 40 efetuaram investimentos nos últimos oito anos, sendo que esse número representa quase o dobro de empresas citadas com direcionamentos de recursos realizados na década anterior, 1990 a 2000, qual seja, 16 empresas.

Em relação à forma de atuação, as operações do tipo *greenfield* aparecem de forma mais preponderante enquanto modalidade de investimento das empresas presentes na década de 1990, seguida pelas aquisições e/ou controle acionário, além de outras duas formas, quais sejam, parceria e participação em licitação de concessão pública. Apesar disso, de maneira geral, a estratégia mais citada para a entrada no mercado argentino é a modalidade de aquisição de empresas locais ou o aumento de participação na estrutura acionária das mesmas. Segundo a tabela, aproximadamente metade das empresas listadas, 28, ingressou no país utilizando uma das duas estratégias. Além disso, a maior parte dessas empresas, 22 das 28 registradas na tabela, realizou seus investimentos na economia vizinha durante o período recente, entre 2001 e 2008.

Ademais, nos últimos anos, nota-se maior diversificação da forma de atuação dos empreendedores brasileiros no mercado argentino. Além das tradicionais formas IED com os objetivos de expansão das unidades produtivas existentes e/ou instalação de fábricas próprias, surgem atualmente os investimentos com recursos oriundos de fundos de investimentos, como a gestora GP Investimentos; algumas sociedades e parceria com sócios de fábricas argentinas, como as realizadas pelas empresas West Coast e a Penalty, ambas parceiras de empresas locais; o compartilhamento de unidades produtivas e/ou serviços, como o realizado entre as empresas aéreas TAM, brasileira, e a subsidiária argentina da LAN; aquisição de concessões de bens públicos, exemplificado pela ALL Logística, operadora de duas das mais importantes ferrovias de carga do país; além de permissão para realização de obras de infraestrutura, como a licitação vencida, em 2005, pela empresa brasileira Alusa para a construção de linhas de transmissão de energia elétrica no Sul do país.¹⁶

16. Dados a partir da tabela A.1 no anexo.

Quanto aos setores, as companhias brasileiras estão presentes em vários ramos de atividade da economia argentina. As informações trazidas pela tabela A.1 não permitem identificar uma concentração dessas empresas em qualquer tipo de atividade, sinalizando, por outro lado, uma diversidade de atuações em diferentes setores, desde produtos alimentícios, bebidas, calçados e têxteis até atividades de mineração, petróleo e peças automotivas.

Em linhas gerais, as evidências identificadas a partir deste recente levantamento corroboram as principais conclusões discutidas nos parágrafos anteriores sobre a dinâmica dos investimentos realizados pelas empresas brasileiras na Argentina. De forma semelhante ao ressaltado antes, aqui também se constata o predomínio das estratégias de F&A na modalidade de internacionalização dessas empresas nos anos posteriores a 2001. Esse fenômeno parece ser principalmente incentivado pelo quadro de forte instabilidade naquela economia com reflexos diretos sobre o barateamento dos custos de todo o parque industrial daquele país. Conforme colocado acima, as oportunidades de compra das empresas argentinas a baixo custo, associado a um quadro que combinou incentivo do governo brasileiro para a realização de investimentos no exterior e a própria lógica e estágio de crescimento das firmas no Brasil, constituíram os principais fatores que explicam as condições ideais para o forte deslocamento das empresas brasileiras na direção da economia argentina.

No entanto, vale destacar que esse deslocamento não esteve limitado ao período de auge da crise. Ao contrário, ainda segundo os dados, os anos de 2007, 2008 e 2009 concentraram o maior número de empresas com declarações de investimentos na Argentina desde 2001, ou seja, 24 empresas do total das 38 listadas para o período, o que corrobora as percepções sinalizadas de aumento recente da presença de empresas de capital brasileiro naquele mercado. Logo, a julgar por essas informações, os IDBs com destino ao mercado vizinho parecem distantes de ser reduzidos.

7 CONCLUSÃO

O fortalecimento das atividades de internacionalização das empresas oriundas dos países em desenvolvimento tem trazido implicações importantes para o papel dessas economias nas realizações de IED no mundo. Em linha com o crescimento

desse processo, a América Latina, embora não tenha acompanhado o ritmo da internacionalização das empresas asiáticas, atualmente ganha destaque na dinâmica dos fluxos intrarregionais de IED. Nesse cenário, Brasil e México concentram a maioria das empresas multinacionais da região e assumem a liderança desse movimento de inserção produtiva no exterior. Paralelamente, nos últimos anos, a Argentina surge como um dos principais receptores dos investimentos externos enviados para a América Latina, movimento sem correspondência por parte das empresas locais que durante esse período não propiciaram fluxos significativos de IED para o país de origem.

Essa assimetria tem levado as economias do Brasil e da Argentina a assumirem posições diametralmente opostas no contexto dos fluxos regionais desses investimentos e possui origem nas possibilidades estratégicas colocadas para as empresas de ambos os países ao longo dos anos de 1990. Conforme discutido antes, particularmente na Argentina, dois momentos são cruciais para entender a posição em relação ao Brasil: primeiro, a magnitude do citado processo de abertura da economia aos capitais estrangeiros que resulta não somente na desnacionalização das empresas estatais como na desindustrialização do parque produtivo nacional; segundo, os impactos negativos da profunda recessão da economia argentina potencializada pela desvalorização da moeda local em 2001, que desencadeia uma onda de falências e de barateamento das empresas privadas nacionais e um novo ciclo de ingresso de capitais estrangeiros para o país na forma de IED. Esse último ciclo segue caracterizado pela incapacidade de realização de investimentos por parte das indústrias argentinas no exterior acompanhado pela entrada de empresas oriundas de diversos países, entre eles o Brasil, nos diversos setores da estrutura produtiva dessa economia.

Nesse ambiente, o aumento da presença das empresas brasileiras na Argentina encontra-se inserido numa dinâmica muito mais ampla de entrada de capitais estrangeiros no país decorrente da própria lógica capitalista de atuação das empresas num mercado cada vez mais competitivo e globalizado. Não obstante isso, apesar de o país não ter sido o destino prioritário das empresas brasileiras nos últimos anos, ele sempre está entre os tradicionais destinos dos investimentos brasileiros, seja pela tradição comercial desenvolvida pelos dois países, seja pela existência do Mercosul, ou seja, pela própria proximidade geográfica e cultural das duas economias.

Além desses elementos contextuais, dois outros fatores internos são frequentemente citados para explicar o ingresso das empresas brasileiras no mercado

argentino. Primeiro, o papel do BNDES como executor das políticas governamentais de apoio à estratégia de internacionalização das empresas. Coincidentemente, a primeira operação de financiamento do banco no âmbito dessa política de apoio ocorreu em 2005, envolvendo a compra de um dos mais importantes frigoríficos argentinos por uma empresa brasileira. Segundo, os chamados “fatores de projeção” defendidos por alguns autores e supostamente alcançados no atual estágio de maturidade das empresas no Brasil. Nesse estágio, a internacionalização das corporações brasileiras seria uma resposta à própria dinâmica de crescimento das firmas, condicionada à adoção de estratégias mais agressivas de disputa por espaços nos mercados internacionais, e a Argentina seria um destino relevante dentro de uma estratégia expansionista de alcance global dessas empresas.

Desse modo, os fatores e condicionantes citados explicariam não somente a maior presença do Brasil no mercado vizinho, mas, especialmente, o destaque do Brasil nos volumes de F&A naquele país nos anos recentes. Esse fenômeno parece obedecer mais a um processo de competição das empresas do que a uma estratégia orientada especificamente para esse objetivo.

Finalmente, a julgar pela tendência recente de elevação dos investimentos brasileiros na Argentina, o movimento estratégico das empresas nacionais de inserção nesse último mercado está longe de ser reduzido. O fenômeno, que possui conotações estruturais históricas, requer uma atenção continuada nos anos seguintes, de forma a acompanhar as implicações deste sobre a estrutura industrial dos dois países e a eventual necessidade de tratamento, por meio de políticas públicas, da assimetria característica desse processo.

REFERÊNCIAS

ALEM, A. C.; CAVALCANTI, C. E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, dez. 2005.

BEZCHINSKY, G. *et al.* **Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad**. Santiago do Chile: Cepal, jun. 2007.

BIANCO, C.; MOLDOVAN, P.; PORTA, F. **La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina**. Santiago do Chile: Cepal, jan. 2008.

BOUZAS, R.; CHUDNOVSKY, D. **Foreign direct investment and sustainable development. The recent Argentine experience**. Argentina: Universidad de San Andrés, Victoria, mai. 2004. Versão preliminar.

CANTWELL, J.; TOLENTINO, P. E. E. **Tecnological accumulation and third world multinationals**. University of Reading, May 1990 (Discussion Paper in International Investment and Business Studies, n. 139).

CEPAL. **La inversión extranjera em América Latina y el Caribe – 2007**. Santiago do Chile: Cepal, jun. 2008.

CHUDNOVSKY, D.; LOPEZ, B. K. A. **Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias em um mundo globalizado**. Buenos Aires: Fondo de Cultura Econômica, mai. 1999.

_____. A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s. **Transnational Corporations**, v. 9, n. 2, p. 31-73, Aug. 2000.

DUNNING, J. H. **Multinational enterprises and the global economy**. 1st ed. Addison-Wesley, Dec. 1993.

_____.;HOESEL, R.; NARULA, R. **Third world multinational revisited: new development and theoretical implications**. University of Reading, Apr. 1997 (Discussion Papers in International Investment and Management, n. 227).

FDC. Fundação Dom Cabral. **Ranking FDC das transnacionais brasileiras – edição 2008**. São Paulo: Fundação Dom Cabral, dez. 2008.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. Internacionalização de empresas brasileiras no período recente. In: CINTRA, M.; ACIOLY, L. (Org.). **Inserção internacional brasileira**. Brasília: Ipea, 2010.

FOLHA DE S. PAULO. **Caderno Dinheiro**, São Paulo, 15 mar. 2004.

LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Ed. UNESP/UNICAMP-Instituto de Economia, 2003.

SILVA, M. L. A inserção internacional das grandes empresas nacionais. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Ed. UNESP/UNICAMP-Instituto de Economia, 2003.

TAVARES, M. **Investimento brasileiro no exterior**: panorama e considerações sobre políticas públicas. Santiago do Chile: Cepal, nov. 2006.

UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. FDI from developing and transition economies: implications for development. **World Investment Report 2006**. New York e Genebra: UNCTAD, Jul. 2006.

_____. Transnational corporations, extractive industries and development. **World Investment Report 2007**. New York e Genebra: UNCTAD, Jul. 2007.

_____. Transnational corporations and the infrastructure challenge. **Investment Report 2008**. New York e Genebra: UNCTAD, Jul. 2008.

_____. Transnational corporations, agricultural production and development. **Investment Report 2009**. New York e Genebra: UNCTAD, Jul. 2009.

ANEXO

TABELA A.1

Empresas brasileiras com investimento na Argentina

Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
1 Ação informática	Informática	Aquisição da Aktio Distribuidora	US\$ 1,5 milhão	2008	-	A empresa Ação comprou parte da Aktio em 2007 e pretende comprar o restante agora em 2010.
2 Agrale	Montadora de veículos	Fábrica própria	US\$ 5 milhões	2008	-	Em 2008 a Agrale montou uma fábrica na cidade de Mercedes, no início a unidade só montava chassis para ônibus, e hoje com um maior investimento passou a produzir também caminhões.
3 ALL	Logística	Adquiriu a concessão de duas ferrovias de carga na Argentina	-	1999	-	Em agosto de 1999, a ALL adquire a concessão de duas ferrovias de carga na Argentina: Ferrovia de carga Buenos Aires al Pacifico San Martín S.A. (atualmente ALL CENTRAL S.A.) e Ferrovia de carga Ferrocarril Mesopotámico Gral. Urquiza S.A. (atualmente ALL MESOPOTAMICA S.A.). A ALL Argentina é a operadora logística de duas das mais importantes ferrovias de transporte de carga do país.
4 Alusa	Engenharia	Licitação para construção de linha de transmissão	US\$ 22 milhões (valor do contrato)	2005	-	A Alusa venceu em 2005 uma licitação juntamente com a Vatech para construção de uma linha de transmissão de 150 Km, que liga as cidades de Loma La Lata até Trapijal, na Província de Neuquén, na região da Patagônia.
5 Ambev	Bebidas	Aquisição do controle da fabricante de cerveja Quilmes	US\$ 1,2 bilhão	2002	-	A associação da brasileira Ambev com a argentina Quilmes criou, no Hemisfério Sul, a terceira maior indústria de bebidas do mundo com capacidade de produção de 100,8 milhões de hectolitros por ano. Essa associação garante, também, para as marcas das duas empresas o domínio do mercado sul-americano de cerveja, com participação superior a 50% nas vendas e 6% do negócio regional de refrigerantes.
6 Arisco	Alimentos	Comprou a Copisi e montou uma fábrica própria	US\$ 70 milhões	1998	-	O recurso usado para comprar a fábrica argentina Copisi veio de um investimento feito pela Goldman Sachs que aplicou 70 milhões de dólares na compra de 20% da Arisco. Logo em 1999, a Goldman lançou 150 milhões de dólares em papéis da Arisco no mercado internacional e vendeu tudo.

(continua)

(continuação)	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/ outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
7	Artecola	Petroquímica / Química	Aquisição da empresa Madepa em 2001 e parceria com empresa TUE no mesmo ano; Compra da Asequim em 2007	-	2007	-	Grupo Artecola, com matriz no Rio Grande do Sul, registrou em 2007 a segunda expansão em menos de sete meses. O novo investimento da empresa foi na maior fabricante de adesivos de capital nacional do Chile, a Artiquim S.A., na Pegamentos Sintéticos S.A., que está entre as duas maiores do Peru, e na Asequim S.A., da Argentina. As três unidades que passam a ser controladas pela companhia brasileira têm uma estimativa de US\$ 19 milhões em receita líquida em 2007, e são reconhecidas pela qualidade de produtos e agilidade no atendimento, além do excelente relacionamento e imagem nos mercados em que atuam.
8	Banco do Brasil	Setor bancário	Aquisição de 51% do Banco da Patagonia	US\$ 479 milhões	2010 (presente na Argentina desde 1960)	-	O Banco da Patagônia possui ações negociadas na Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo), uma rede de 155 agências e um quadro de 2.631 funcionários na Argentina.
9	Banco Itau	Setor bancário	Aquisição do Banco Del Buen Ayre	R\$ 300 milhões	1998	-	Hoje é o atual Itau Buen Ayre.
10	Belgo Mineira*	Siderurgia	Compra de Ações da Acindar	US\$ 59,5 milhões	2000/2004	-	A Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira, segunda maior fabricante de aços longos do país, passou a controlar 66% da Acindar, maior produtora de aços longos da Argentina. Segundo comunicado enviado pela empresa à Bolsa de Valores de Buenos Aires, a Belgo Mineira pagou US\$ 59,5 milhões por 55,1 milhões de ações que pertenciam ao grupo argentino Acevedo.
11	Braskem	Petroquímica	Abertura da filial argentina em 2006 – Braskem SRL. Empresa possui escritórios de venda	-	2005/2006	-	Atualmente a Belgo Mineira é uma subsidiária do grupo Arcelor Mittal (Luxemburgo) mas se apresentava em 2004 como empresa brasileira. Portanto, em 2004 a participação na siderúrgica argentina foi realizada por meio de capitais brasileiros. A Braskem já possuía um escritório de vendas na Argentina e comercializa ainda hoje nesse escritório por meio de um distribuidor, a Altplastica. A nova empresa dedica-se à venda de resinas termoplásticas.

(continua)

(continuação)

	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
12	Companhia Vale do Rio Doce	Mineração	Investimento - instalação própria	US\$ 4,1 bilhões - inicial	2009	-	A Vale do Rio Doce iniciará em 2010, na Argentina, o maior investimento de uma empresa brasileira no país. O objetivo será a exploração de póssão às margens do Rio Colorado, na província de Mendoza. Fazem parte do projeto as instalações para extração de 2,4 toneladas de cloro de potássio, a construção de ramal ferroviário de 350 Km, instalações portuárias e uma usina termelétrica. Só em 2012 estão previstos investimentos de US\$ 304 milhões. O empreendimento deve entrar em operação em 2013. O projeto Colorado, da Vale, corresponde aos ativos da Rio Tinto, comprados no começo de 2009.
13	Coteminas	Fabricante de têxteis	Fábrica própria em Santiago del Estero	US\$ 50,9 milhões	2004	700	Sob risco de não poder atender aos pedidos de seus clientes americanos, a Coteminas resolveu abrir uma fábrica de toalhas de banho na Argentina e de lá exportar para os Estados Unidos, driblando as cotas. Em pouco mais de quatro meses completou-se um processo que costuma levar mais de dois anos. Hoje a capacidade da fábrica é de 8 mil toneladas ao ano.
14	Curtume Muçum	Têxtil	Comprou um curtume argentino pertencente ao grupo Yoma	US\$ 6 milhões	2008	700	O curtume, situado cerca de 1.200 quilômetros ao norte de Buenos Aires, faliu depois que o grupo Yoma ficou fortemente endividado com bancos estatais e privados, que haviam lhe concedido empréstimos durante a gestão presidencial de Carlos Menem.
15	Datasul	Softwares de gestão empresarial	Unidade de trabalho própria desde 1995; Aquisição da empresa Meya Software	US\$ 1,7 milhão	2006	-	Com presença no país desde 1995, a Datasul já possui três unidades de distribuição nas cidades de Buenos Aires, Córdoba e Mendoza. No final de 2006, ao adquirir os direitos de propriedade intelectual, marca e contratos com clientes da Meya, duplicou seu <i>market share</i> e sua base de clientes na Argentina.
16	Dilly	Fabricante de calçados	Indústria própria	US\$ 3,5 milhões	2007	Entre 200 e 300.	A Dilly possui uma unidade fabril em Eldorado, na província de Misiones, na Argentina. A empresa iniciou suas atividades no ano de 2007 na Argentina e produziu, naquele ano, 633 mil pares empregando entre 250 e 300 profissionais. De acordo com o diretor do Grupo Dass, dona da marca Dilly, a empresa decidiu se instalar no país visando atender com maior atenção este mercado.

(continua)

(continuação)	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
17	Embraer	Aviação	Aquisição de 20 jatos pela empresa argentina Austral (acordo prevê investimentos no local pela Embraer)	US\$ 700 milhões	2009	-	Os jatos foram comprados para equipar a companhia aérea Austral, recentemente estatizada. O BNDES financiará 85% da operação e o acordo prevê que a manutenção das aeronaves seja realizada na Argentina. Além da venda de aeronaves para a Austral, a Embraer também anunciou a assinatura de um memorando de entendimentos com o Ministério da Defesa da Argentina para a capacitação tecnológica da Área Material Códorba (AMC), visando o fornecimento futuro de serviços e peças para aeronaves da fabricante brasileira.
18	Empresas Rodobens - Rodobens Negócios Internacionais	Distribuição de veículos automotores	Parceria com a Automotores Juan Manuel Frango	-	1991	-	A Rodobens Negócios Internacionais atua no mercado argentino há mais de 15 anos através da Automotores Juan Manuel Frango. É a maior distribuidora de caminhões e utilitários e mantém a vice-liderança também na venda de automóveis e peças automobilísticas.
19	Europarts	Autopeças	Compra da Mahle	US\$ 10 milhões	2009	530	A Mahle já tinha fechado suas portas por falência, obtendo proposta de compra também da empresa argentina Taranto, porém a oferta da Europarts foi mais atrativa.
20	Fras-le	Produtos automotivos	Unidade própria – Fras-le Argentina	-	1989	-	A Fras-le Argentina está instalada desde 1990 em San Martin na provincia de Buenos Aires e é um centro de distribuição no mercado das marcas Fras-le, Lonaflex, Master, JOST e Suspensys.
21	Furukawa	Produtos e soluções de telecom	Fábrica própria (Subsidiária integral da unidade brasileira)	US\$ 3 milhões	2008	-	A decisão de abrir uma fábrica na Argentina deve-se a vantagens do sistema de logística e tem o objetivo de fortalecer a presença no mercado de língua espanhola.
22	Gafor	Distribuidora	Unidade própria	US\$ 6 milhões	2008	40	Por causa do crescimento em seu faturamento o Grupo Gafor decidiu investir mais na Argentina comprando um local próprio onde montou tanques para estocagem de solventes químicos, o mercado já responde por 40% dos resultados da empresa.
23	Gerdau S.A.	Siderurgia	Aumento na participação acionária da Sipar Aceros. A empresa adquire 40,49% das ações e passa a deter o controle acionário com 83,77% do capital	US\$ 524 milhões	2008	3,2 mil	Investimento destinado ao aumento da capacidade produtiva da empresa, que iniciará a fabricação de aço bruto e elevará em quase quatro vezes a capacidade de produção de laminados. A produção da Sipar Gerdau é destinada a atender a demanda crescente do mercado argentino e, com os novos investimentos, a empresa estará ainda mais preparada para responder principalmente às necessidades do setor da construção civil e ao segmento da indústria metalmeccânica.

(continua)

(continuação)

	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
24	GP Investimentos	Petrolífero	Pride International, negócios de petróleo e perfuração na Argentina	US\$ 1 bilhão	2007		Compra da Pride International, empresa americana que presta serviços no setor de petróleo e gás, com forte atuação na Argentina, Venezuela e Colômbia. O valor investido foi de US\$ 1 bilhão.
25	Grupo Camargo Correa	Grupo Econômico – Divisão de Cimento	Aquisição da empresa argentina Loma Negra	US\$ 1,02 bilhão	2005	-	A Loma Negra atingiu níveis de venda esperados para 2011, já em 2008. A divisão de cimento domina 46% do mercado.
26	Grupo Camargo Correa – São Paulo Alpargatas	Grupo Econômico – divisão de têxteis para /jeans e calçados	Aquisição de 35% da Alpargatas argentina	US\$ 51,7 milhões	2007 (primeiro investimento por meio de aquisição em 1980)	-	Originalmente, a São Paulo Alpargatas era argentina, até ser comprada pelo grupo brasileiro na década de 1980. A Alpargatas, agora brasileira, é a principal fabricante de têxteis para /jeans e de calçados esportivos na Argentina, onde detém as marcas Nike e Adidas. A empresa possui nove fábricas no país e é dona da marca de sandálias Havaianas, além de calçados e artigos esportivos das marcas Dupé, Topper, Rainha, Mizuno, Timberland e as lonas Locomotivas.
27	Grupo Duratex (Duratex - madeira)	Madeiraira	Está presente na Argentina por meio da Deca Piazza	-	1993	-	A Duratex é uma empresa que atua nas áreas de madeira reconstruída e madeiras de acabamento para construção civil. Hoje a empresa ocupa posição de destaque na produção de painéis de madeira reconstruída.
28	Grupo Duratex (marcas Deca e Hydra)	Sanitários e porcelana	A Duratex comprou a Piazza Hermanos formando o que hoje se chama de Deca Piazza	-	1993	-	Neste segmento a Duratex tem um destaque na fabricação de louças sanitárias.
29	Grupo Votorantim - Votorantim Metais	Fabricante de peças de aço	Adquire controle acionário da empresa AcerBrag	-	2008	535	A Votorantim Metais adquiriu participação de 27% na AcerBrag e assume o controle da empresa com 52,9% das ações. A empresa é a terceira maior produtora de aços longos da Argentina, com 14% da oferta local de aços longos, atrás da Acindar (subsidiária do grupo ArcelorMittal) e Sipar (grupo Gerdaul). A empresa dispõe de capacidade para fabricar 250 mil toneladas de aço por ano, transformados em vergalhões, barras, arames, telas e fio-máquina. Está situada em Bragados, a 210 km de Buenos Aires e conta com 535 funcionários.

(continua)

(continuação)

	Nome empresa	Setor	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
30	JBS (SWIFT) Friboi	Alimentos	Aquisição da Swift Argentina	US\$ 1,4 bilhão	2005	-	Na Argentina, a JBS comercializa marcas próprias e de terceiros, dentre as quais se destacam: Swift, Cabañia Las Lilas, Armour, Plate, Fray Bentos, Saifra, Exeter e Corte Buona. Com essas marcas, a Companhia é líder absoluta no mercado doméstico no segmento de carne em conserva, com participação de 77% nas vendas em 2007. Nesse último ano, a marca Swift aumentou suas vendas no mercado interno em todas as linhas de produtos, principalmente hambúrgueres e salsichas. A carteira de clientes na Argentina é formada por 786 empresas, entre elas as principais redes de hipermercados e supermercados no país, além de atacadistas e distribuidores presentes em todo o território argentino.
31	Klabin	Fábrica de sacos industriais	Instalação de fábrica própria – sacos	US\$ 20 milhões	1996	-	Única unidade da Klabin em território estrangeiro, a exemplo das unidades brasileiras, a Klabin argentina ostenta o título de líder de mercado em seu segmento. Ocupando 22 mil metros quadrados de área construída, num terreno de 8 hectares, a unidade, situada no distrito industrial de Pilar, a 70 quilômetros do centro de Buenos Aires, é uma das mais modernas do grupo, com equipamentos de última geração. Sua construção foi toda planejada, aproveitando o conhecimento para fabricação de sacos industriais da equipe de Lages, em Santa Catarina.
32	Lupatech	Indústria – válvulas	Válvulas Worcester e Esferomatic	US\$ 55,6 milhões	2005	-	A Válvulas Worcester e Esferomatic é responsável por 60% do mercado de válvulas de esfera, que possuem aplicação principalmente na indústria de petróleo e gás mineral.
33	Marcopolo	Veículos e peças	Ampliação da participação acionária na Metalpar em 2008; instalação da Marcopolo Latinamérica em 1998 – fábrica própria no Rio Cuarto/Córdoba	R\$ 14,4 milhões	2008	-	A produção de produtos desmontados (CKD e SKD) na Argentina, nos anos seguintes à instalação da fábrica do país em 1998, alcançou 100 mil unidades/mês com <i>market share</i> de 35%. A crise econômica de 2001 obrigou a Marcopolo a hibernar a empresa argentina. Investimentos recentes da empresa no país incluem projetos de instalar novamente uma planta produtiva local substituindo a demanda atualmente atendida por importados do Brasil. Entre as principais variáveis para essa decisão estão: custo de produção, risco ambiental e políticas governamentais relacionadas ao preço das tarifas públicas de transporte.
34	Marfrig	Frigorífico	Aquisição de três empresas argentinas operadas por meio da controlada Quickfood; Best Beef S.A. (Mvorata); Estancias del Sur (Edsa)	US\$ 266 milhões; US\$ 39,6 milhões (aquisições em 2007)	2007	-	Já neste ano de 2010, a Marfrig Alimentos informou a compra de um terreno para construção de um confinamento na Argentina, com capacidade para 22 mil cabeças de gado, no qual devem ser investidos cerca de US\$ 6,4 milhões.

(continua)

(continuação)

	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
35	Multibrás S.A., Eletrodomésticos	Eletrodomésticos	Controle da Whirlpool Argentinas S.A.	-	1997	-	A empresa atua em La Tablada, Argentina. Detém o controle da Whirlpool Argentina S.A., líder no mercado de linha branca argentino, com as marcas Whirlpool e Esilabon de Lujo.
36	Odebrecht	Construtora	Licitação para construção de refinaria (parceria com a petroleira YPF, filial da espanhola Repsol)	US\$ 348 milhões	2009	-	Empresa venceu licitação para construir uma plataforma catalítica (refinaria de combustível premium: compostos aromáticos e hidrogênio) na cidade de La Plata, Província de Buenos Aires, para a petrolífera YPF. A unidade, que deverá estar operacional a partir de julho de 2012, permitirá transformar os excedentes de gasolina comum, de baixo valor, em combustíveis de maior qualidade, cada vez mais consumidos pelo mercado local, com produção anual de 200 mil toneladas. As obras serão realizadas no complexo do YPF na cidade de La Plata.
37	Pactual Capital Partners (Fundo de Private Equity criado para administrar dinheiros dos ex- sócios do Banco de Investimento Pactual)	Sector agrícola	Participação na Los Grobo criando a Los Grobo Agro do Brasil	US\$ 100 milhões	2008	-	Alto investimento com o objetivo de aumentar o capital para deter uma participação minoritária na nova empresa, que terá como foco a produção e a comercialização de soja, milho e trigo. Atualmente a participação da empresa no Brasil é pequena, mas a ideia é replicar em terras brasileiras o modelo que o Los Grobos pratica na Argentina. A PCP decidiu investir no setor de grãos por três motivos: há um aumento do consumo mundial de proteínas puxado por China e Índia, uma demanda crescente por biocombustíveis e preocupações ambientais.
38	Paquetá	Fabricante de Calçados	Indústria própria	US\$ 20 milhões	2007	700 (previsão de 2000 empregos até 2011)	Em 2007, a Paquetá inaugurou a sua primeira fábrica de calçados esportivos na Argentina, na cidade de Chivilcoy, província de Buenos Aires. Com um investimento total de US\$ 20 milhões, projetado para até 2011. Segundo a empresa, a fábrica ocupa uma área de 9.000 m ² e gerou mais de 700 empregos na época. Até 2011, serão gerados 2 mil empregos diretos, segundo cálculos da empresa.
39	Penalty	Artigos esportivos	Parceria com sócio argentino	R\$ 10,6 milhões	2009	-	Em 2009, a empresa brasileira Penalty anunciou que ia investir cerca de R\$ 10,6 milhões em fábrica de calçados esportivos na Argentina até o ano de 2010. O diretor internacional Alexandre Estefano afirmou que a empresa tinha como objetivo chegar a uma produção local de 120 mil pares de calçados até o final do ano de 2009 e ao final de 2010 com uma produção de 400 mil pares.

(continua)

(continuação)

Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
40 Petrobras	Petróleo	Aquisição da empresa petrolífera argentina Pérez Companc	US\$ 1 bilhão	2003 (primeiros investimentos por meio da subsidiária Biassetro em 1997)	5000 (valor aproximado)	A Petrobras está presente na Argentina desde 1993 realizando atividades de exploração e produção de gás e petróleo. O seu desempenho comercial no país obteve um notável crescimento durante a década de 1990. No ano de 2001 iniciou um forte processo de expansão dos seus negócios mediante a aquisição da empresa Eg3, através de uma troca de ativos com a Rpsol YPF. A aquisição da Pecom Energía fez com que a Petrobras se tornasse a segunda maior produtora de petróleo da Argentina e, ao mesmo tempo, confirmou a sua liderança na exploração e produção de petróleo na América Latina.
41 Randon S/A Implementos e Participações	Implementos rodoviários e ferroviários	Fábrica própria em 1994 (Randon Argentina) e participação na Fras-le Argentina	-	2003 (reestruturação da unidade argentina)	-	Esta controlada é uma das mais antigas investidas da Randon no exterior. O PIB da Argentina vem apresentando números crescentes e investimentos fortes nas áreas de construção civil e de obras públicas, bem como o alto desempenho do setor primário traz reflexos positivos para a empresa no que tange aos produtos destinados a estes segmentos. Entre os que mais se destacam estão os semibreques cerealeiro, basculante e silo para cimento. Na atividade industrial, já desde 2005, assumiu a fabricação e a montagem de reboques cerealeiros, bem como iniciou em 2006 a montagem de semibreques plataforma plana a partir de kits CKD brasileiros, buscando maior competitividade, rentabilidade e acesso às fontes de financiamento aplicáveis a veículos "Made in Argentina".
42 Sabó	Autopeças	Aquisição das fábricas locais Wol e Salvador Todaro – expansão	US\$ 3 milhões (investiu US\$ 5 milhões nos últimos 7 anos e previsão de investir US\$ 2 milhões em 2010)	1992	106	Em 2004 adquiriu, por US\$ 250 mil, um terreno de 5.000 metros quadrados ao lado da planta já existente em Buenos Aires. Sendo já seu terceiro investimento na Argentina. O primeiro ocorreu em 1992, quando comprou duas fábricas locais (Wol e Todaro) por 3 milhões de dólares. O segundo ocorreu em 2003, com a modernização da fábrica portenha.
43 Santana Textiles	Têxtil	Unidade de produção na província do Chaco	US\$ 40 milhões	2007	350	Com capacidade instalada de 1,5 milhão de metros mensais de tecido Denim e geração de 350 empregos diretos foi inaugurada em dezembro de 2007, na região do Chaco (Argentina), uma das plantas fabris de Denim mais modernas do mundo.
44 Stefamini	Tecnologia da Informação	Abertura de filial	-	1996	-	A primeira unidade da empresa aberta fora do país foi na Argentina, em Buenos Aires.

(continua)

(continuação)

	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
45	Tam Linhas Aéreas	Setor aéreo	Parceria – Compartilhamento de código de voo com a subsidiária LAN argentina*	-	2007	-	A parceria permite à companhia brasileira comercializar com o próprio código, os voos operados pela subsidiária LAN argentina para várias cidades argentinas. * Apesar de a LAN ser uma empresa chilena, o acordo com a TAM envolve apenas a subsidiária argentina.
46	Tigre	Tubos para esgoto	Instalação do Parque Industrial de Pilar; Santorelli (primeira aquisição em 1999 por 10 milhões)	US\$ 10 milhões	1998	-	Com a aquisição da Empresa Santorelli a empresa conquistou 27% do mercado argentino. Hoje já possui três fábricas na Argentina.
47	Tora Transportes Industriais	Logística	Internacionalização do modal rodoviário – abertura de 2 filiais	-	2005	-	O tráfego Brasil-Argentina em 2001 representou metade da receita obtida nas operações rodoviárias internacionais da Tora Transportes Industriais.
48	Tupy	Metalurgia e Siderúrgica	Abertura de filial	US\$ 100 mil	2000	-	O investimento tinha como objetivo recuperar o espaço perdido no mercado.
49	Vale do Rio Doce	Mineração	Empresa própria	US\$ 4,1 bilhões	2010	-	É um dos maiores investimentos brasileiros na Argentina, a Vale irá explorar potássio às margens do rio Colorado, na província de Mendoza. Fazem parte do projeto as instalações para extração de 2,4 mil toneladas de cloreto de potássio, a construção de ramal ferroviário de 350 Km, instalações portuárias e uma usina termoeletrica.
50	Vevece logística	Transportes	Empresa própria	R\$ 100 milhões	2009	375	A Velvece foi criada pela Pátria Investimentos, em associação com experientes executivos do setor, a empresa atuará em operações de logísticas domésticas e transporte internacional, tendo como clientes General Motors, Toyota, Fiat, Danone, Nestlé e outros. Iniciou sua frota com 326 carretas.
51	Vicunha	Têxtil	Fábrica própria – filial Brastex em Buenos Aires	-	1992	-	A Brastex possui 100% do mercado argentino de <i>rayon</i> e 35% do mercado de <i>jeans</i> .
52	Visteon	Autopeças	Aquisição da sistemade – hoje fábrica própria	US\$ 100 milhões	1992	450	A Visteon começou sua jornada na Argentina em sociedade com a fabricante de ar-condicionado Sistemade, hoje já comprou 100% da mesma e possui três fábricas no país, atendendo clientes como a Ford, Volkswagen e o grupo PSA Peugeot Citroën.

(continua)

(continuação)	Nome empresa	Sector	Forma de investimento	Valor financeiro	Ano início/ aquisição/outros investimentos	Mercado trabalho empregos gerados	Comentário
53	Votorantim	Cimentos	Aquisição. Cimentos Avelaneda e Minus Investidora	R\$ 135 milhões	2009	-	A empresa brasileira fechou um acordo com o grupo espanhol Uniland para compra das participações nas empresas argentinas, bem como na Cimentos Artigas, do Uruguai. Essas participações representam de forma direta e indireta cerca de 50% do capital social das sociedades produtoras de cimento. Com a Avelaneda, que possui 16% do mercado local, a Votorantim vai competir com a Camargo Corrêa, que em 2005 adquiriu por US\$ 1,025 bilhão a Loma Negra, que detém hoje uma participação de 48% no mercado de cimento na Argentina. A segunda maior fabricante de cimento no país é a Minetti, do grupo Holandês Holcim, que participa com 33% do mercado.
54	Vulcabras	Fabricante de calçados	Aquisição da Indular Manufacturas por meio da subsidiária/distribuidora VDA Calçados y Artículos Deportivos	US\$ 25 milhões	2007	2000	O presidente da Vulcabras disse que no início tiveram muitas dificuldades, pois a Argentina tem uma carência grande em financiamentos, o que faz o país não ter um mercado financeiro e as indústrias privadas não possuem incentivo de financiamentos. Uma das vantagens, segundo Milton Cardoso, é o baixo custo para se manter um funcionário, mesmo que o salário do empregado argentino seja 70% maior do que o do funcionário brasileiro.
55	Weg	Motores	Fabrica própria em Córdoba (compra da fábrica Morbe em abril de 2000)	US\$ 4 milhões (ampliação em 2008)	1994	300	A empresa chegou a Córdoba, primeiro, atraída por uma estratégia de posicionamento mercadológico, segundo pela qualificada mão de obra e terceiro pelos menores custos de produção. Sua sede fica em San Francisco, uma pequena cidade a 200 Km da capital da provincia, ocupa 7 mil metros quadrados de área construída, onde se distribuem todas as linhas de produtos (geradores, transformadores, motores elétricos, componentes para automação e tintas industriais).
56	West Coast	Fabricante de têxteis para jeans e calçados	Parceria com empresas locais, que continuam produzindo suas próprias marcas	120 milhões pesos argentinos	2005	-	A West Coast fechou parceria com uma indústria argentina para finalizar seus sapatos no país, mas ainda não conseguiu as licenças para embarcar as peças semiprontas. Segundo o diretor comercial da Via Uno, Jadif Bergoini, a empresa estuda produzir localmente.

Fonte: IPEA - Elaboração própria a partir de diversas fontes como páginas da internet, artigos acadêmicos e revistas especializadas.

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Andrea Bossle de Abreu

Revisão

Eliezer Moreira

Elisabete de Carvalho Soares

Fabiana da Silva Matos

Gilson Baptista Soares

Lucia Duarte Moreira

Míriam Nunes da Fonseca

Editoração

Roberto das Chagas Campos

Aeromilson Mesquita

Camila Guimarães Simas

Carlos Henrique Santos Vianna

Maria Hosana Carneiro Cunha

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Tiragem: 500 exemplares



Ipea – Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada



SECRETARIA DE
ASSUNTOS ESTRATÉGICOS
DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

