

A EMERGÊNCIA DAS EMPRESAS MULTILATINAS

Leandro Bruno SANTOS¹

Resumo

Desde os anos 1990, os fluxos de investimentos oriundos de países periféricos têm aumentado rapidamente, principalmente na forma de aquisição e fusão de empresas, configurando um forte processo de centralização e concentração de capital na escala mundial. A finalidade deste texto é avaliar o papel das empresas multinacionais de origem latino-americana, Multilatinas, nos fluxos de investimentos diretos e identificar os negócios escolhidos, a dimensão espacial dos investimentos, o papel dos governos no avanço internacional, entre outros aspectos. O recorte temporal de análise abrange o início dos anos 1990 até o contexto atual e as fontes de dados baseiam-se nos relatórios disponibilizados pela UNCTAD e CEPAL.

Palavras-chave: Produção do espaço. Dinâmicas territoriais. Globalização. Empresas multinacionais. América Latina.

Abstract

The emergence of multilatin enterprises

Since the 1990s, investment flows from peripheral countries have rapidly grown through acquisition and merger of companies, setting a strong process of centralization and concentration of capital in the world scale. This article aims to assess the role of Latin America-based multinationals, Multilatinas, in foreign direct investments flows and to identify business chosen, the space dimension of the investments, the role of governments in advancing international, inter alia. The time dimension of analysis includes the early 1990s until the current year. The sources of data include reports provided by UNCTAD and ECLAC.

Key words: Production of space. Territorial dynamics. Globalization. Multinational enterprises, Latin America.

¹ Faculdade de Ciências e Tecnologia/UNESP - Doutorando em Geografia, bolsista Fapesp - Presidente Prudente/SP, Jd. Itatiaia, n. 111, Cep: 19041-310 - E-mail: leandrobrunogeo@hotmail.com

INTRODUÇÃO

Os fluxos de investimentos diretos no exterior (IDE) de países periféricos têm aumentado progressivamente a ponto de redefinir as relações Norte-Sul e Sul-Sul. Desde o início dos anos 1990 até os dias atuais, o percentual de participação dos países periféricos nos IDE aumentou de 5% para 16%, configurando um processo de *centralização descentrada de capital*, quer dizer, um processo de centralização não concentrado apenas em um único centro, tampouco somente na tríade (Estados Unidos, Europa e Japão).

A elevação dos investimentos externos de empresas da periferia, na forma de aquisições, de fusões e de investimentos novos (*greenfield projects*), despertou o interesse de organizações internacionais, de institutos de pesquisa, de revistas especializadas, dos meios de comunicação etc. Contudo, essa importância adquirida pelos investimentos de países periféricos resultou em trabalhos que abordam o fenômeno sem uma dimensão histórica, isto é, sem o destaque aos investimentos de empresas argentinas no início do século XX.

O investimento externo de empresas situadas em países periféricos é, pois, um fenômeno que possui uma dimensão histórica relevante, cuja compreensão é importante quando da análise das ondas de investimentos, dos motivos que levaram à internacionalização em cada momento, dos negócios escolhidos para a realização dos investimentos, da dimensão espacial dos IDE etc.

Após esta introdução, as demais seções versam, respectivamente, sobre: as teorias de internacionalização, a dimensão histórica dos IDE de países periféricos, os principais países investidores na América Latina e, finalmente, as dimensões setoriais e espaciais dos investimentos das empresas.

TEORIAS DO AVANÇO INTERNACIONAL DAS EMPRESAS

A maior parte dos trabalhos acerca da internacionalização de empresas e grupos está polarizada em duas correntes teóricas. De um lado, os trabalhos produzidos por pesquisadores da *University of Uppsala*, Suécia, enfatizam o comportamento dos empresários (JOHANSON; VAHLNE, 1977) e, de outro, na *University of Reading*, Inglaterra, pesquisadores relacionam o avanço externo das empresas à dimensão econômica (DUNNING, 1973). Invariavelmente, as duas correntes focalizam as empresas e desconsideram o ambiente social, econômico e político no qual elas estão inseridas. Portanto, não há referência ao modo de produção predominante, à dimensão histórica das empresas, tampouco às suas articulações com os seus Estados de origem.

Muitos trabalhos que versam sobre o avanço das empresas de países periféricos têm sido fundamentados nos arcabouços teóricos dessas vertentes teóricas delineadas, cujas limitações são evidentes no plano teórico e nas dimensões temporal e espacial, porque foram construídas para explicar o avanço internacional de empresas situadas nos países desenvolvidos, onde os investimentos externos têm ocorrido meados dos anos 1950.

Apesar desse predomínio é importante destacar a elaboração de proposições teóricas com a finalidade de abarcar as especificidades das empresas não sediadas nos países desenvolvidos. O fulcro dos trabalhos foi o aspecto microeconômico, como: os fatores de produção específicos no chão da fábrica, as plantas com baixas economias de escala e adequadas às economias de igual ou menor nível desenvolvimento, a fabricação de produtos relativamente homogêneos e maduros, os baixos salários aos trabalhadores, a adoção de tecnologia de produção adequada à demanda dos países menos desenvolvidos etc. (LECRAW, 1977; KUMAR, 1982; LALL, 1983).

É com base nos aspectos microeconômicos que, durante os anos 1970 e 1980, foi elaborada a definição de Multinacionais do Terceiro Mundo (*Third World Multinationals*) para explicar as vantagens das empresas de países do Terceiro Mundo *vis-à-vis* empresas de países desenvolvidos na concorrência por mercados marcados pelo baixo nível de desenvolvimento. Deste modo, essa definição foi apropriada para esclarecer os investimentos em países com níveis de desenvolvimento similares ou inferiores aos dos países periféricos.

A partir dos anos 1980, em função da crise econômica e da conseqüente adoção da cartilha neoliberal do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial, novos elementos passaram a compor os mercados dos países latino-americanos. Muitos ramos foram concentrados e desnacionalizados e a concorrência extrapolou a escala nacional, atingindo as escalas regional e mundial. As empresas e grupos continuaram a investir em seu entorno, não somente pelas similitudes de desenvolvimento, como ainda pelas possibilidades abertas pelos blocos comerciais e pelas políticas de privatização (MIOTI, PERRIN, SACHWALD, 2001).

Certamente, a principal mudança ocorreu com os investimentos das empresas em direção aos países desenvolvidos, visando acessar mercados e tecnologias. Com o cenário emergente de concorrência oligopólica, os investimentos de empresas não sediadas nos países desenvolvidos não podem mais ser avaliados sob as molduras da definição de Multinacionais do Terceiro Mundo.

Nos anos 1990, surgiram algumas proposições que incorporaram as especificidades temporais, econômicas e espaciais da América Latina. As abordagens podem ser, *grosso modo*, enquadradas em 4 perspectivas: i) níveis de produtividade; ii) construção de competências; iii) abertura econômica e aumento da concorrência; iv) internacionalização às avessas.

Na primeira perspectiva, *níveis de produtividade*, a defesa é de que as empresas menos produtivas ou deixam o negócio de atuação ou continuam operando com níveis de lucratividade baixos ou negativos, as mais produtivas do que estas tendem a exportar e, finalmente, as mais produtivas do setor tendem a investir produtivamente no exterior (PROCHNIK; ESTEVES; FREITAS, 2006).

A segunda, *construção de competências*, está fundamentada na tese de que a internacionalização é o resultado de competências que as empresas foram capazes de adquirir durante os difíceis anos 1990, marcados pela falta de liquidez e pelos altos custos no acesso aos capitais. De acordo com essa perspectiva, as empresas utilizam, agora, essas competências adquiridas para investir produtivamente no exterior (FLEURY; LEME FLEURY, 2006).

Na terceira perspectiva, *abertura econômica e aumento da concorrência*, o argumento central é que "la aparición de las Multilatinas es una consecuencia del proceso de liberalización económica de los años ochenta y noventa" y "la liberalización económica ha forzado a las empresas latinoamericanas a mejorar sus niveles de competitividad" (CUERVO-AZURRA, 2007a, p. 1). Martinez; Souza; Liu (2003), sob essa mesma perspectiva, afirmam que "the rising foreign competition pressured local Latin companies, which historically served only their home-country markets, to consolidate and expand into other Latin American countries, transforming themselves into 'multilatinas'" (p. 3)

Finalmente, a tese de *internacionalização às avessas* está baseada no argumento de que as empresas deslocam a produção para o exterior não como um extravasamento de uma situação favorável, mas visando fugir de condições negativas de custos ou de acesso a recursos produtivos no país de origem. Essa abordagem mostra as deficiências da adoção do paradigma eclético, no qual as empresas se internacionalizam graças às vantagens que possuem (KUPFER, 2006).

As quatro perspectivas supracitadas, ao mesmo tempo em que possibilitam uma compreensão das particularidades apresentadas pelas empresas e grupos latino-americanos, incorrem na interpretação unilateral do processo, por meio da ênfase em uma ou mais

dimensões. É preciso levar em conta o modo capitalista de produção e seus imperativos nos negócios escolhidos para investimentos externos, bem como o papel da dimensão espacial como um fator de produção estratégico. Esse ponto de partida mais amplo permite incorporar as causas particulares, o aumento da produtividade e das competências, o acirramento da concorrência com a abertura desenfreada da economia e a busca por fatores de produção vantajosos no exterior.

Neste artigo está subjacente a idéia de que o avanço das Multilatinas é uma resposta ao imperativo pela acumulação e ao acirramento da concorrência em escala mundial, isto é, a concentração da produção não se dá mais na escala nacional, mas nas escalas regional e mundial, sobretudo nos setores intensivos em capital (cimento, siderurgia) e em tecnologia (CHESNAIS, 1992). Para as empresas, o investimento em outros espaços representa a oportunidade de diversificar os riscos e de acessar fatores de produção nas mesmas condições que as concorrentes de países desenvolvidos.

Em suma, os processos de acumulação, concentração e centralização do capital não estão circunscritos essencialmente às fronteiras nacionais, porque o modo capitalista de produção, para sua reprodução, caracteriza-se pela necessidade crescente de novos espaços de acumulação. Deste modo, a organização espacial e a expansão geográfica são essenciais à criação de oportunidades de acumulação de capital (HARVEY, 1975). A acumulação de capital é essencialmente um processo que ocorre em escala mundial, quer dizer, a procura por novos espaços é uma condição subjacente à necessidade permanente de reinvestir a mais-valia social das Multilatinas.

CARACTERIZAÇÃO HISTÓRICA DOS IDE DE PAÍSES LATINO-AMERICANOS

Os primeiros registros de investimentos no exterior provenientes da periferia do sistema capitalista datam do final do século XIX, com incursões de empresas argentinas, como Alpargatas, Bunge y Born e Siam di Tella, no Brasil e no Uruguai. Porém, esses IDE não sugerem um processo de multinacionalização por não indicarem um movimento e porque as matrizes não ofereciam suporte tecnológico às filiais, tampouco exerciam decisões estratégicas.

A primeira onda de investimentos da periferia ocorre, efetivamente, entre os anos de 1960 e 1970. Países como Hong Kong, Coréia do Sul, Taiwan e Argentina lideraram os fluxos de IDE, seguidos, em menor importância, por Brasil e Índia. Os investimentos nessa primeira onda eram destinados a países vizinhos com níveis de desenvolvimento similares ou inferiores ao apresentado pelo país de origem das empresas. As tecnologias eram licenciadas dos países desenvolvidos e adaptadas às condições locais, onde as economias de escala eram bem menores e os governos promoviam a industrialização por meio da substituição das importações. Essa adaptação tecnológica era útil às empresas, que conseguiam produzir com mais eficiência *vis-à-vis* as concorrentes dos países desenvolvidos e procuravam obter vantagens de escopo mediante, por exemplo, a produção de mais de um produto etc.

Durante os anos de 1980, com a crise econômica da América Latina, muitas empresas latinas abortaram suas estratégias de internacionalização ou foram adquiridas por multinacionais dos países desenvolvidos. Paralelamente, os países asiáticos tornaram-se os principais responsáveis pela segunda onda de IDE, com a prevalência da Coréia do Sul, de Taiwan e de Hong Kong. Os investimentos foram realizados em dois sentidos. Primeiro, no âmbito regional, para os países vizinhos de igual ou menor nível de desenvolvimento, a fim de produzir bens que estavam sendo barrados pelos países desenvolvidos (cotas, tarifas etc.) ou de contornar o aumento dos custos no país de origem. Segundo, foram direcionados aos países desenvolvidos a fim de acessar os maiores mercados e de adquirir ativos voltados à vanguarda tecnológica. Os investimentos foram não só destinados às aquisições, mas tam-

bém à montagem de centros de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), com o fito de capturar os avanços em semicondutores e eletrônica, principalmente.

Nos anos 1990, as Multilatinas adquiriram representatividade nos IDE, embora ainda em menor proporção que as asiáticas, e alguns autores chegaram a propor uma terceira onda de investimentos de empresas latinas (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2000). Os investimentos foram destinados tanto aos países desenvolvidos como aos países vizinhos em função do vigor econômico regional na América Latina e na Ásia. No entanto, os investimentos não foram, nesse momento, destinados à adaptação, porque resultaram do acirramento da concorrência global e da emergência do oligopólio global, decorrentes da abertura econômica desenfreada, da internacionalização e da concentração industrial (SANTOS, 2008).

O grau de concentração não pode mais ser avaliado apenas pela dimensão nacional, sendo necessário, tanto para os setores intensivos em tecnologia como para os intensivos em capital, considerar os maiores produtores mundiais e o grau de concentração que eles detêm da produção mundial (CHESNAIS, 1992). As empresas dos países periféricos têm focalizado suas atuações em ramos nos quais conseguem estabelecer uma competição vantajosa ou atuar em igualdade de condições em relação às concorrentes dos países desenvolvidos – as da América Latina em indústrias intensivas em recursos naturais e em capital, enquanto as da Ásia investem na vanguarda tecnológica (SANTOS, 2008a).

Quanto ao estoque de IDE, a figura 1 permite compreender a perda de importância da América Latina e o aumento da participação asiática, durante os anos de 1980. Os anos de 1990 marcam uma recuperação dos IDE latino-americanos, sem, no entanto, protagonizar a dianteira nos estoques de investimentos.

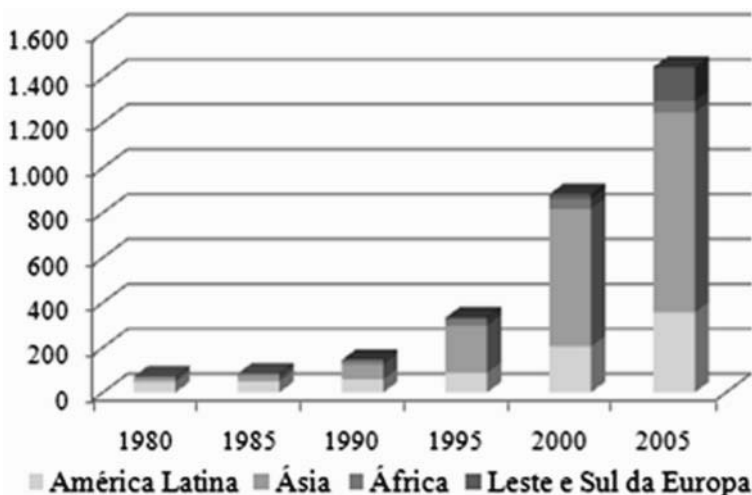


Figura 1 - Estoques de IDE dos países periféricos por região, entre 1980 e 2005, em US\$ milhões

Fonte: Unctad database (www.unctad.org/fdstatistics)

Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

Desde a segunda metade dos anos 1990, os países do Sul e Leste da Europa têm ganhado destaque como fontes de IDE, sobretudo a Rússia e suas empresas de petróleo e de gás natural (Gazprom, por exemplo). A África aparece, respectivamente, após a Ásia,

América Latina e países do Sul e Leste Europeu. Na África, os países que são os principais investidores estrangeiros são África do Sul e Egito.

A figura 1 contém, ainda, duas informações importantes. Primeiro, o investimento externo de empresas sediadas nos países periféricos não é recente e tampouco constante ao longo do tempo. Segundo, desde a segunda metade dos anos de 1990 tem ocorrido um aumento significativo no estoque de IDE de empresas de países periféricos, o suficiente para ultrapassar a cifra de US\$ 1 trilhão. Aliás, é esse demasiado aumento que faz com que haja uma confusão em torno do início deste fenômeno e a sua análise como se fosse contemporâneo.

Os anos 1990 foram marcados por um aumento dos fluxos de IDE provenientes dos países periféricos, que aumentaram rapidamente de US\$ 12 bilhões no início da década para US\$ 99 bilhões em 2000, atingindo uma média de 12,38% de todos os IDE durante a década (Tabela 1)².

Tabela 1 - Maiores fontes de IDE por região, 2001-2007, em US\$ milhões

Economias	1990-2000 Média	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Economias desenvolvidas	438.258	662.200	599.900	577.300	745.970	748.885	1.087.186	1.692.141
Economias em desenvolvimento	52.928	78.600	47.800	29.000	117.336	117.579	212.258	253.145
Economias em transição	1.349	2.700	4.500	10.600	13.995	14.345	23.706	51.227
Total mundial	492.535	743.500	652.200	619.900	877.301	880.809	1.323.150	1.996.513

Fonte: Unctad data (2008) and the database (www.unctad.org/fdstatistics).

Org: Leandro Bruno Santos, 2008.

Durante os sete primeiros anos deste século, os fluxos de IDE dos países periféricos atingiram uma média de 15,97% do total mundial. Apesar do crescimento dos IDE, o que é mais significativo é a sua dimensão espacial, pois cada vez mais economias marginalizadas do Sul estão sendo alvo de investimentos de empresas situadas em países fora do eixo da tríade. Os países periféricos têm respondido por algo em torno de um terço de todos os fluxos de IDE destinados a outros países periféricos, engendrando a configuração de um fluxo de investimento Sul-Sul (AYKUT; RATHA, 2004).

PRINCIPAIS PAÍSES INVESTIDORES LATINO-AMERICANOS

Na América Latina, retirando-se os paraísos fiscais (*offshore*)³, os principais países com IDE são Brasil, México, Chile, Venezuela, Colômbia e Argentina (Tabela 2). Somente a Argentina, de todos os países listados, apresentou um decréscimo na taxa de investimentos externos nos sete primeiros anos deste século em comparação com a taxa dos anos 1990, caindo da posição de maior investidor da região para a última colocação.

² A divisão do mundo em economias desenvolvidas, em desenvolvimento e em transição é uma classificação utilizada pela Unctad na disponibilização dos dados sobre investimentos e fluxos comerciais. Para os propósitos deste texto, países "em desenvolvimento" e "em transição" são tomados como periféricos.

³ Os principais na América Latina são Bermudas, Ilhas Virgens Britânicas e Ilhas Cayman.

Tabela 2 - IDE dos principais países da América Latina, 2001-2007, em US\$ milhões

Países	1990-2000 Média anual	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	1.334	161	- 627	774	676	1.311	2.119	1.196
Brasil	1.048	- 2.258	2.482	249	9.807	2.517	28.202	7.067
Chile	1.205	1.610	343	1.606	1.563	2.183	2.876	3.830
Colômbia	272	16	857	938	142	4.662	1.098	370
México	591	4.404	891	1.253	4.432	6.474	5.758	5.478
Venezuela	505	204	1.026	1.318	619	1.188	2.089	2.237

Fonte: Unctad data (2008) and the database (www.unctad.org/fdstatistics).

Org: Leandro Bruno Santos, 2008.

O decréscimo dos investimentos externos da Argentina deve-se, basicamente, a dois motivos. Em primeiro lugar, devido às aquisições de suas principais empresas multinacionais (YPF, Pérez Companc, Quilmes, Alpargatas, Swift e Loma Negra) por concorrentes estrangeiras, sobretudo brasileiras (Petrobrás, Ambev, Friboi e Camargo Corrêa) e espanholas (Repsol). Soma-se a isso a venda dos ativos externos promovida por companhias como Mastellone e Macri e a mudança da sede social da Bung y Born para os Estados Unidos. Em segundo lugar, por causa da grave crise econômica por que o país passou no início deste século.

Os países à frente da maior parte dos investimentos são Brasil e México. A queda dos IDE brasileiros de 2007 está ligada à aquisição da canadense Inco no ano de 2006, por cerca de US\$ 16,7 bilhões, pela Vale. Os investimentos externos brasileiros, porém, continuam crescentes e bem acima da média dos anos 1990. Os investimentos da Venezuela também são crescentes, mas somente uma empresa estatal, PDVSA, é responsável pela maior parte dos IDE. Os estoques de IDE destes países no exterior são mais elucidativos e demonstram os que têm maiores investimentos acumulados (Tabela 3).

Tabela 3 - Estoques de IDE dos principais países da América Latina, em US\$ milhões

Países	1990	2000	2007
Argentina	6.057	21.141	26.873
Brasil	41.044	51.946	129.840
Chile	154	11.154	32.469
Colômbia	402	2.989	10.383
México	2.672	8.273	44.703
Venezuela	1.221	7.676	13.814

Fonte: Unctad data (2008) and the database (www.unctad.org/fdstatistics).

Org: Leandro Bruno Santos, 2008.

Os dados da tabela 3 demonstram, claramente, que os países com maior representação nos estoques de IDE são, respectivamente, Brasil, México, Chile e Argentina. As Multilatinas são oriundas, principalmente, destes quatro países. Aos indicadores de investimentos externos e de estoques de IDE, já demonstrados, é necessário destacar que os

quatro países apresentam condições políticas e econômicas semelhantes. Os quatro, uns mais, outros menos, levaram a cabo políticas de substituição das importações, bem como promoveram piamente, em diferentes momentos, as políticas impostas pelo "Consenso de Washington", de abertura econômica, de desregulamentação financeira, de privatização, entre outras.

Os dados referentes às aquisições em alguns setores escolhidos, no ano de 2007, demonstram a importância de Brasil, México, Chile e Argentina nos investimentos externos (Tabela 4).

Tabela 4 - Principais aquisições externas das Multilatinas em 2007, em milhões US\$

Setores	Adquirente	Sede	Adquirida	Sede dos ativos	Valor
<i>Siderurgia</i>	Gerdau	Brasil	Chaparral Steel	Estados Unidos	3.974
	Gerdau	Brasil	Feld	México	259
	Ternium	Argentina	Imsa	México	3.187
	Ternium	Argentina	Bluescope Steel	Estados Unidos	700
	Votorantim	Brasil	Acerias Paz Del Rio	Colômbia	494
<i>Petróleo</i>	Petrobras	Brasil	El Tordilo y La Tapera	Argentina	101
<i>Cimento</i>	Cemex	México	Rinker Group	Austrália	14.627
<i>Alimentos</i>	Friboi	Brasil	Swift co.	Estados Unidos	1.400
	Friboi	Brasil	Col Car S.A.	Argentina	20
	Marfrig	Brasil	Quickfood	Argentina	141
	Marfrig	Brasil	Quinto Cuarto S.A.	Chile	N.O.
	Marfrig	Brasil	Establecimientos Colonia	Uruguai	85
	Perdigão	Brasil	Plusfood	Holanda	40
<i>Papel celulose</i>	Arauco	Chile	Stora Enso	Brasil	208
<i>Supermercado</i>	Cencosud	Chile	Wong	Peru	623
	Cencosud	Chile	GBarbosa	Brasil	430

Fonte: Cepal (2007).

Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

O Brasil tem uma participação importante nos setores de siderurgia, cimento e alimentos, contando com investimentos externos dos grupos Gerdau, Votorantim, Petrobras, Friboi, Marfrig, Perdigão, entre outras empresas. O México tem uma participação relevante em alimentos (Bimbo, Alfa), em cimento (Cemex) e em serviços de telecomunicações (Telmex, América Móvil). Com uma importância crescente aparece o Chile, que apresenta empresas no setor de supermercado (Cencosud) e de distribuição de eletricidade (CGE). A Argentina conta, nos dias atuais, com as empresas Ternium (siderurgia), Arcor (alimentos), entre outras.

É necessário ainda, por meio da tabela 4, salientar a importância dos investimentos Sul-Sul, apesar da realização de investimentos no sentido Sul-Norte. Sem dúvida, à medida que as Multilatinas e multinacionais asiáticas avançam, ocorre um fortalecimento da relação econômica Sul-Sul e uma relativização dos investimentos Norte-Sul para economias menores como Argentina, Colômbia etc. Atualmente, Brasil e Chile são os maiores investidores na Argentina, à frente de países desenvolvidos.

DIMENSÃO SETORIAL E ESPACIAL DOS INVESTIMENTOS

Os investimentos latino-americanos no exterior estão concentrados em indústrias maduras e em produtos agropecuários e minerais, como cimento, aço, papel e celulose, suco de laranja, petróleo, couro, carne etc. Ou seja, as vantagens competitivas não estão baseadas em ativos tecnológicos – organizacional, *marketing* e financeiro -, mas, em muitos casos, em vantagens ricardianas de baixos salários e recursos naturais. Os países asiáticos, por sua vez, têm sido marcados por empresas multinacionais que competem em segmentos tecnológicos mais avançados (SANTOS, 2008a).

Os investimentos produtivos podem ser analisados, setorial e espacialmente, de acordo com os diferentes níveis de intensidade tecnológica. Deste modo, há investimentos em matérias-primas (petróleo, minérios), em bens e serviços intermediários (cimento, aço), em bens de consumo final (alimentos) e em bens intensivos em engenharia (carrocerias de ônibus, aviões e autopeças).

Os investimentos na indústria de petróleo são, pela natureza da atividade, desde o início internacionais. A literatura especializada sobre a multinacionalização de empresas demonstra que o setor petrolífero e o de mineração foram os primeiros a receber investimentos externos, em parte por causa da procura de matérias-primas em alguns países (MICHALET, 1984). Na América Latina, empresas argentinas como Perez Companc e YPF já foram as principais Multilatinas com investimentos externos, porém, com o tempo, foram adquiridas por Petrobras e Repsol, respectivamente. Atualmente, as principais empresas petrolíferas com investimentos externos são Petrobrás, PDVSA e ENAP (Tabela 5).

Tabela 5 - Principais Multilatinas em petróleo e mineração

Empresas e Grupos	País de origem	Localização dos investimentos produtivos				
		América Latina	América do Norte	Europa	Ásia e pacífico	África e Oriente Médio
Petróleo						
Petrobrás	Brasil	X	X	X	X	X
PDVSA	Venezuela	X	X	X		
ENAP	Chile	X				X
Mineração						
Vale	Brasil	X	X	X	X	X
	México	X	X			
Votorantim	Brasil	X	X		X	
Antofagosta	Chile	X			X	
Codelco	Chile	X				

Fonte: Atualizado e adaptado de Cepal (2007) e Tavares; Ferraz (2007).
Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

As estratégias espaciais das Multilatinas em petróleo apresentam diferenças importantes. A PDVSA priorizou, inicialmente, investimentos externos em refino e distribuição nos Estados Unidos e na Europa, a fim de escoar a produção de óleo bruto da Venezuela, ao passo que Petrobrás e ENAP buscaram acessar recursos naturais. Mais recentemente, a Petrobrás começou a investir no exterior em refino e distribuição, por meio da compra de ativos da Esso. Apesar do atraso, a empresa brasileira tem, atualmente, uma dimensão espacial de atuação superior à PDVSA, com investimentos em todos os continentes, envolvendo a exploração, o refino e a distribuição.

A maior empresa petrolífera da América Latina em receitas, PEMEX, não possui investimentos produtivos no exterior. Com amplas reservas de petróleo no México, particularmente no golfo, decidiu manter investimentos de exploração, produção e distribuição no mercado interno. A empresa adotou uma estratégia bem diferente da PDVSA, que também possui amplas reservas de petróleo na Venezuela.

Em mineração, as empresas também apresentam estratégias espaciais diferentes. A Vale realizou investimentos internacionais diversificados em mineração e siderurgia com o fito de exportar produtos minerais. Depois de sua privatização, no ano de 1997, a estratégia foi concentrar os investimentos na atividade *core* de exploração mineral, porém com diversificação geográfica dos mercados e dos minerais explorados. Entre as mineradoras latino-americanas, a Vale é a maior empresa e a que tem a mais ampla atuação internacional, em função da presença em todos os continentes.

No início deste século, o Grupo Votorantim adotou uma forte estratégia de expansão internacional na exploração de zinco. Para tanto, realizou aquisições no Peru, nos Estados Unidos e na China, tornando-se o terceiro maior produtor mundial em exploração e refino do metal. A estatal chilena Codelco, por outro lado, visou o mercado interno e somente em anos mais recentes tem realizado IDE. O Grupo México, por causa de problemas trabalhistas no México, direcionou seus investimentos para o Peru e para o Chile (CEPAL, 2007).

Na categoria de produtos intermediários, sobretudo aço, cimento e vidro, a motivação dos investimentos externos é o acesso a mercados, em virtude das grandes economias de escala e dos enormes investimentos necessários à instalação de unidades produtivas. Os setores de aço e cimento são muito concentrados e, nos últimos anos, passam por um movimento de concentração e centralização de capital na escala mundial. As empresas brasileiras prevalecem, em número absoluto, na produção de bens intermediários no exterior (Tabela 6).

Tabela 6 - Principais Multilatinas em produtos intermediários

Empresas e Grupos	País de origem	Localização dos investimentos produtivos				
		América Latina	América do Norte	Europa	Ásia e pacífico	África e Oriente Médio
Aço						
Techint	Argentina	X	X	X	X	X
CSN	Brasil		X	X		
Gerdau	Brasil	X	X	X	X	
Usiminas	Brasil					
Votorantim	Brasil	X				
Cimento						
Camargo						
Corrêa	Brasil	X				
Cemex	México	X		X	X	X
Votorantim	Brasil	X	X			
Argos	Colômbia	X				
Outros						
Tigre	Brasil	X	X			
Vitro	México	X	X			

Fonte: Atualizado e adaptado de Cepal (2007) e Tavares; Ferraz (2007).

Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

Quanto à indústria siderúrgica, dois fatores agem determinando os investimentos externos. Em primeiro lugar, as barreiras comerciais impostas por alguns países desenvolvidos. Em segundo lugar, as privatizações de empresas siderúrgicas em países periféricos

(TAVARES; FERRAZ, 2007). Em função dos altos investimentos necessários, do tempo longo de amortização e da enorme escala de produção, a tendência é de concentração da oferta em grandes produtores nas escalas regional e mundial. Os grupos Techint e Gerdau têm uma atuação multirregional, o grupo CSN uma atuação birregional e os grupos Votorantim e Usiminas uma atuação regional.

Em tubos e conexões, a empresa Tigre é líder no Brasil e sua atuação internacional data de 1977, quando formou uma parceria para entrar no mercado paraguaio. Nos anos 1990, ingressou na Argentina e no Chile e, nos primeiros anos deste século, nos Estados Unidos, na Bolívia, no Equador, no Peru e na Colômbia. Em todos esses países a empresa conta com uma ou mais unidade de produção, ao passo que no Uruguai possui um centro de distribuição.

No setor de vidro, o Grupo Vitro é líder no mercado mexicano e um dos maiores produtores mundiais do produto, com unidades de produção e processamento de vidro na América Central (Costa Rica, Panamá e Guatemala), na Bolívia, na Colômbia, em Portugal, na Espanha e na França.

Há, ainda, o avanço internacional de empresas cujas atividades são intensivas em engenharia, sobretudo autopeças, aviões, motores e carrocerias de ônibus (Tabela 7). As empresas e grupos são originários, basicamente, do Brasil e do México.

Tabela 7 - Principais Multilatinas em produtos intensivos em engenharia

Empresas e Grupos	País de origem	Localização dos investimentos produtivos				
		América Latina	América do Norte	Europa	Ásia e pacífico	África e Oriente Médio
Autopeças						
Sabó	Brasil	X		X		
Nemak	México		X	X		
Desc	México	X	X			
San Luis Rassini	México	X	X			
Outros						
Embraer	Brasil		X	X	X	
Weg	Brasil	X	X	X	X	
Marcopolo	Brasil	X	X	X	X	X

Fonte: Atualizado e adaptado de Cepal (2007) e Tavares; Ferraz (2007).

Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

As Multilatinas de autopeças são as sobreviventes da feroz concorrência dos anos 1990, em que muitas empresas fecharam as portas ou foram adquiridas por multinacionais dos países desenvolvidos. As brasileiras Cofap e Metal Leve estão entre as que foram adquiridas por concorrentes estrangeiros. A sobrevivência das empresas que permaneceram deve-se aos investimentos externos visando atender os clientes multinacionais (indústria automobilística) com os quais mantinham ligações no mercado interno.

As empresas Weg e Marcopolo se expandiram além das fronteiras graças à habilidade de ofertar produtos adequados a clientes específicos. A Marcopolo investe na montagem de ônibus no exterior e cresce devido à capacidade de se adaptar às condições urbanas apresentadas em cada mercado. A Embraer é a única empresa cujo conteúdo tecnológico é elevado e de alto valor agregado, demonstrando a importância do Estado no financiamento à produção e à exportação no passado.

Nos últimos anos, muitos investimentos têm sido feitos em bens de consumo final, dentre eles alimentos e bebidas (Tabela 8). A maior parte dos investimentos está concentrada no entorno regional e as vantagens envolvem desde a escala e a capacidade financeira superiores aos concorrentes nos mercados receptores dos investimentos até o conhecimento para operar em mercados com grandes disparidades de renda com maior facilidade que as empresas multinacionais dos países desenvolvidos (TAVARES; FERRAZ, 2007).

Tabela 8 - Principais Multilatinas em alimentos e bebidas

Empresas e Grupos	País de origem	Localização dos investimentos produtivos				
		América Latina	América do Norte	Europa	Ásia e pacífico	África e Oriente Médio
Alimentos						
Arcor	Argentina	X				
Bimbo	México	X	X	X		
Gruma	México	X	X	X	X	
Alfa-Sigma	México	X				
Noel	México	X				
Desc	México		X			
Friboi	Brasil	X	X	X	X	
Perdigão	Brasil	X		X		
Sadia	Brasil	X			X	
Marfrig	Brasil	X				
Bebidas						
Andina	Chile	X				
CCU	Chile	X				
Femsa	México	X				

Fonte: Atualizado e adaptado de Cepal (2007) e Tavares; Ferraz (2007).

Org: Leandro Bruno Santos, 2009.

Muitas das Multilatinas de bebidas se desenvolveram, inicialmente, por meio de parcerias com as grandes empresas multinacionais dos países desenvolvidos Pepsi e Coca-Cola. A empresa Del Valle, até então uma importante Multilatina produtora de sucos, foi adquirida recentemente pela Coca Cola. A própria Ambev, resultante da fusão entre Brahma e Antártica, após vários investimentos visando à internacionalização, acabou se fundindo com a Interbrew, que ficou com a maior parte das ações.

Apesar da prevalência dos investimentos na região do segmento de alimentos e bebidas, não é demais salientar a atuação mais ampla do grupo JBS Friboi que, em pouco tempo, tornou-se o maior abatedor e produtor de derivados de carne bovina no mundo. Os IDE de empresas processadoras de carne, como Friboi e Marfrig, visam driblar as barreiras comerciais, diversificar os riscos das barreiras fitossanitárias, acessar mercados estrangeiros significativos e obter capitais a custos menores (CEPAL, 2007).

Andreff (2003) propõe a análise da dimensão espacial das empresas multinacionais em quatro categorias: global; multirregional; birregional; regional. A multinacional global é aquela cuja habilidade de combinar as quatro estratégias é inconteste, bem como a substituição de uma pela outra. As empresas multirregionais são aquelas que estão presentes na triade, mas não nos cinco continentes, e que sofrem por serem divididas desigualmente pelas regiões e por não terem elevada participação na oferta global de seus setores. As empresas birregionais são aquelas de atuação em seus mercados regionais e em outra região. Finalmente, as empresas regionais são aquelas que têm atividades circunscritas apenas no entorno regional.

Rugman (2005), com uma proposição bem mais elaborada, define como empresas multinacionais globais aquelas que levam a cabo uma estratégia sob muitos recursos (financeiros, tecnológicos, organizacionais e gerenciais). O autor identifica 9 corporações globais que conseguem, pelo menos, 20% de suas vendas em cada uma das três regiões da triáde, sem, contudo, ultrapassar 50%. As nove empresas são IBM, Sony, Philips, Nokia, Intel, Canon, Coca-Cola, Flextronics International e LVMH. Destas, apenas a Flextronics International é oriunda de país periférico, Cingapura.

Das empresas Multilatinas, a maior parte é birregional, por atuar em duas regiões com diferentes níveis de desenvolvimento econômico e cultural. As empresas Cemex e Embraer são as únicas cujas estratégias se aproximam de corporações globais, pela atuação mais diversificada, pelas receitas pulverizadas, pela combinação das diversas escalas na acumulação de capital. A maior parte das Multilatinas adota estratégias espaciais de acumulação independentes nos países em que atuam, pois são tomadas decisões de investimentos, de financiamentos, de exportações para cada mercado sem uma estratégia que leve em conta a coordenação de todos os ativos (Figura 2).

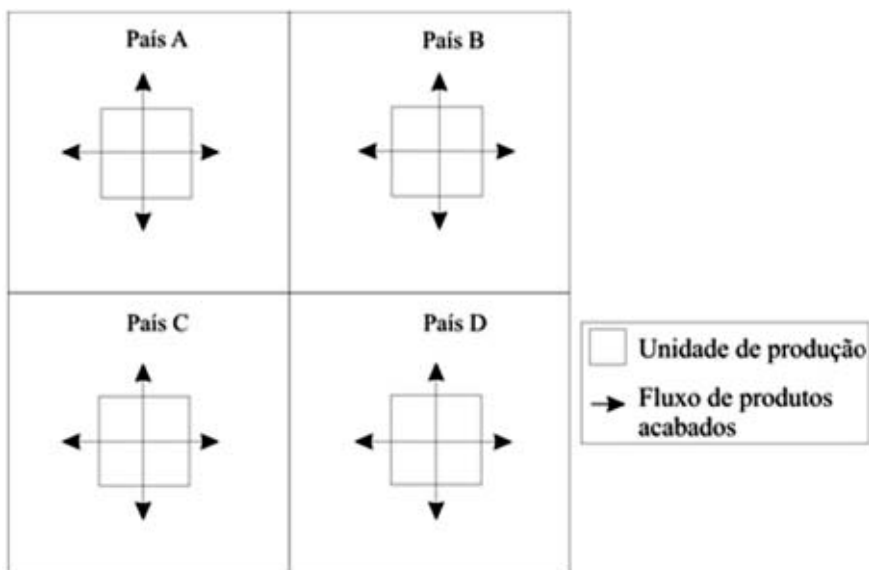


Figura 2 - Estratégia multidoméstica das Multilatinas

Para Porter (1999), as empresas multinacionais, do ponto de vista estratégico, podem competir em setores multidomésticos e globais. No setor multidoméstico as estratégias e a competição ocorrem de forma independente em cada um dos mercados de atuação da empresa. No setor global as operações e estratégias das subsidiárias nos diferentes países são fortemente interdependentes (p. 306). A definição de multinacionais em multidomésticas ou globais obedece aos conceitos de configuração e coordenação. Este corresponde à natureza e à extensão em que as atividades dispersas se coordenam ou permanecem autônomas e aquele compreende a localização de cada uma das atividades da cadeia de valores. Para o caso da Multilatinas, as atividades externas são ainda, na maior parte das vezes, comandadas e pensadas autonomamente no movimento de acumulação.

Quanto às estratégias de entrada nos mercados externos, as Multilatinas avançam, respectivamente, por meio de exportações não regulares e regulares, de aquisições e fusões e de investimentos novos (Figura 3).

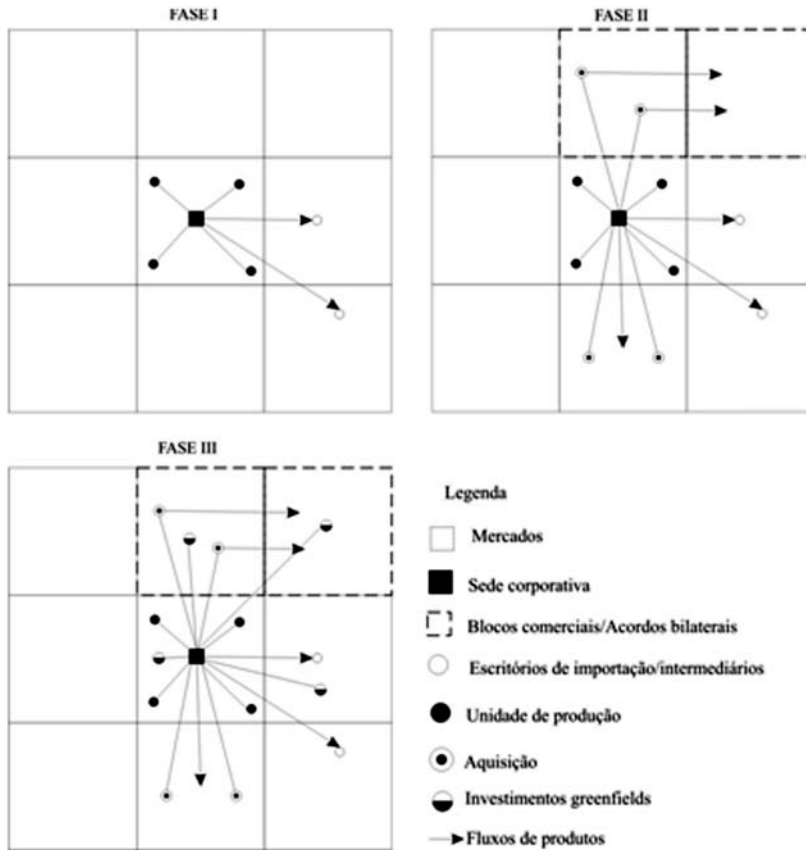


Figura 3 - As estratégias espaciais de entrada nos mercados externos

A figura 3 é uma proposta fundamentada em estudo de caso dos grupos brasileiros Votorantim e Camargo Corrêa (SANTOS, 2008) e é válida, portanto, para empresas e grupos com internacionalização tardia, em que prevalece o movimento de centralização e não o de concentração de capital na escala mundial. Há, logicamente, empresas que não seguem o padrão proposto, sobretudo aquelas que começaram a se expandir nos anos 1970 e 1980.

Porém, mais importante que as especificidades, é preciso salientar dois pontos importantes. Em primeiro lugar, as Multilatinas não se expandem, necessariamente, para mercados onde mantêm contatos de exportação, demonstrando a debilidade da aplicação dos pressupostos comportamentais da escola de *Uppsala*. Em segundo lugar, alguns investimentos são realizados com a finalidade de contornar barreiras comerciais e sanitárias, mediante escolha de países que sejam parceiros comerciais dos países desenvolvidos através de acordos bilaterais ou de participação em blocos comerciais.

É relevante, ainda, chamar a atenção para uma diferença histórica significativa. Atualmente, o capitalismo conhece uma fase de centralização de capital, em que predomina a tendência de fusões e aquisições de empresas em escala mundial. As Multilatinas não fogem à regra e, por isso, a maior parte de seus investimentos internacionais está relacionada à aquisição de outras empresas. A título de comparação, nas ondas anteriores de internacionalização de empresas da periferia a estratégia mais utilizada era a realização de investimentos novos.

Por fim, é preciso destacar três pontos a respeito das multinacionais latino-americanas. Primeiro, os investimentos estão concentrados, ainda, na América Latina, embora haja IDE na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia. Segundo, apesar dos investimentos em bens intensivos em engenharia, prevalece a atuação internacional de empresas cujos negócios estão baseados em tecnologias maduras e em recursos naturais. Terceiro, o avanço das Multilatinas resulta mais da habilidade empresarial e da concorrência oligopólica pela concentração na escala mundial do que do estímulo do Estado, diferindo da Ásia, por exemplo (SANTOS, 2008a).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O investimento externo de empresas situadas na periferia do sistema capitalista não é um fenômeno novo, tampouco constante ao longo do tempo. Historicamente, houve três ondas de investimentos diretos estrangeiros. Até os anos 1970, a América Latina apresentou o maior número de empresas e de investimentos externos. Nos anos 1980, de crise generalizada nas economias latino-americanas, a Ásia (exceto o Japão) assumiu o posto de maior investidora entre as regiões periféricas. A partir dos anos 1990, as Multilatinas voltam à cena, porém continuam atrás das empresas asiáticas.

Se antes os IDE eram destinados a países vizinhos com o mesmo nível de desenvolvimento, mediante a utilização de tecnologia adaptada às condições locais, o avanço atual ocorre em direção a países desenvolvidos e periféricos e é reforçado pela abertura dos mercados, pela formação de blocos econômicos, pelas facilidades de crédito e pelo acirramento da concorrência em escala mundial nos setores intensivos em tecnologia e em capital. Apesar das aspirações globais da Cemex e da Embraer, as demais Multilatinas têm uma atuação birregional e regional.

Pelos dados expostos, as Multilatinas atuam em vários negócios; porém, a maior parte deles é de tecnologia madura e de forte relação com a exploração de recursos naturais. As empresas latino-americanas buscam mercados e, em menor medida, recursos naturais. Na Ásia, onde o Estado não só promoveu a industrialização, como também disciplinou o capital e os trabalhadores no processo de *catching up*, ocorreu um avanço tecnológico e as empresas começaram a investir no exterior a fim de acessar *know how*, por meio da instalação de centros de P&D nos países desenvolvidos.

Na batalha capitalista pela concentração da oferta, as empresas situadas na periferia ganham destaque nos setores intensivos em capital e em recursos naturais. Com isso, os processos de centralização e concentração de capital mundial não estão restritos tão somente nos sentidos Norte-Norte e Norte-Sul, haja vista que assumem, também, os sentidos Sul-Norte e Sul-Sul.

REFERÊNCIAS

- ANDREFF, Wladimir. **Les multinationales globales**. Paris: La Découverte, 2003, 128p.
- AYKUT, Dick; RATHA, Dilip. South-south FDI flows: how big are they? **Transnational corporations**, Geneva, v. 13, n. 1, abril/2004.
- CEPAL – **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007**. Santiago: Cepal, 2007.
- CHESNAIS, François. **Globalização, oligopólio mundial e algumas de suas implicações**. Campinas: CERI/Unicamp, 1992.
- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés. A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s, **Transnational corporations**, Geneva, v. 9, n. 2, p. 31-74, August 2000.
- CUERVO-AZURRA, Alvaro. Liberalización económica y multilatinas. **Globalization, competitiveness and governability**, Washington, v. 1, n. 1, p. 66 – 87, 2007.
- DUNNING, John H. The determinants of international production, **Oxford economic papers**, Oxford, v. 25, n. 3, p. 289 – 336, November/1973.
- FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria T. L. Para pensar o processo de internacionalização das empresas brasileiras. **INOVA**, São Paulo, n. 45, p. 1 a 3, 2006.
- HARVEY, David. The geography of capitalist accumulation: A reconstruction of Marxian theory, **Antipode**, Oxford, n. 7, p. 9-21,
- JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan Erik. The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, **Journal of international business studies**, Perth, vol. 8, n.1, p. 23 – 32, 1977.
- KUMAR, Krishna. Third world multinationals. A growing force in international relations. **International studies quarterly**, Denton, n. 3, v.26, p. 397 – 424, September/1982.
- KUPFER, David. **Internacionalização às avessas**. Disponível em: http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/Kupfer_Internacionaliza%E7%E3o.htm. Acesso em 20 de março de 2009.
- LALL, SANJAYA. The rise of multinationals from the third world. **Third world quarterly**, London, n. 3, v. 5, p. 618 – 626, 1983.
- LECRAW, Donald J. Direct investment by firms from less developed countries. **Oxford economic papers**, Oxford, v. 29, n. 3, p. 442 – 457, nov-1977.
- MARTINEZ, Alonso; SOUZA, Ivan; LIU, Francis. Multinationals vs. Multilatinas : Latina America's great race. **Strategy and business**, Chicago, n. 32, p. 1 – 12, fall, 2003.
- MICHALET, Charles-Albert. **O capitalismo mundial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984, 260p.
- MIOTI, Luis; PERRIN, Serge; SACHWALD, Frédérique. Multinationales émergentes: un modèle Coréen?, **Économie internationale**, Paris, n. 85, 1 trimestre 2001.
- PORTER, Michael. Competindo além das localidades. Ampliando a vantagem competitiva através de uma estratégia global. In. PORTER, Michael. (Org.). **Competição on Competition**. Rio de Janeiro: Campus, 1999, 2, p. 326 – 368.
- PROCHNIK, Victor; ESTEVES, Luiz A.; Freitas, Fernando M. O grau de internacionalização das empresas industriais brasileiras. In: NEGRI, João; ARAÚJO, Bruno C. P. O. (Org.). **As empresas brasileiras e o comércio internacional**. Brasília: IPEA, 2006, 12, p. 341 – 369.
- RUGMAN, Alan M. **The regional multinationals: MNEs and 'global' strategic management**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005, 288p.

SANTOS, Leandro B. **Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim**. 2008. 281 f. Dissertação (Mestrado em Geografia), Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

SANTOS, Leandro B. As diferentes trajetórias dos países de industrialização tardia asiáticos e latino-americanos. **Caderno Prudentino de Geografia**, Presidente Prudente, v. 30, p. 71-97, 2008a.

TAVARES, Márcia; FERRAZ, João C. Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam? In: FLEURY, Afonso; LEME FLEURY, Maria T. (Org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007, 7, p. 120-141.

UNCTAD. **World investment report**. Transnational corporations, extractive industries and development. United Nations: Geneva, 2008.

Recebido em junho de 2009

Aceito em julho de 2009

