

# Multilatinas e governos nacionais: estratégias para um novo lugar da América Latina no capitalismo contemporâneo?

Multilatinas and national governments: do strategies for Latin America's new place in contemporary capitalism?

Wagner Iglecias\*

## Resumo

Historicamente a internacionalização de empresas, definida sobretudo pelos fluxos de Investimento Externo Direto, se davam das economias desenvolvidas para a semiperiferia do capitalismo mundial. Nas duas últimas décadas, no entanto, têm sido crescente os fluxos de IED oriundos dos países em desenvolvimento, como se vê no caso da China, da Índia, da África do Sul, do México e do Brasil, entre outros. Neste texto pretende-se abordar o caso das multilatinas, multinacionais de origem latino-americana que têm realizado crescentes fluxos de investimento em países estrangeiros, seja na própria América Latina, seja em outras regiões do mundo. A literatura sobre o tema consagra duas interpretações para o fenômeno: a atuação do Estado, através das reformas orientadas para o mercado, para criar um ambiente econômico mais favorável ao crescimento destas empresas e as próprias reestruturações internas que elas teriam feito para poder fazer frente à crescente competição com suas concorrentes estrangeiras. O presente texto, sem desconsiderar as duas chaves explicativas, pretende chamar a atenção para um papel mais ativo do Estado como efetivo fomentador da criação ou do crescimento de corporações latino-americanas voltadas a disputar a liderança mundial em seus respectivos setores de atividade.

**Palavra-chave:** Multilatinas; América Latina; Internacionalização; Investimento Externo Direto; Estado.

## Abstract

Historically, the internationalization of companies, defined mainly by FDI flows, gave from the developed economies for the semi-periphery of the world capitalist system. In the last two decades, however, have been increasing FDI flows from developing countries, as seen in the case of China, India, South Africa, Mexico and Brazil, among others. In this paper we intend to address the case of multilatinas, multinational Latin American companies who have made increasing flows of investment in foreign countries, whether in

\* Doutor em Sociologia pela FFLCH-USP, professor do Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina da USP e da Escola de Artes, Ciências e Humanidades da USP. Email: <wi6@usp.br>.

Latin America itself, or in other regions of the world. The literature on the subject has two interpretations for the phenomenon: the role of the state, through market-oriented reforms, to create an economic environment more favorable to the growth of these companies, and their own internal restructuring they would have to be able to the growing competition with their foreign counterparts. This text, without disregarding the two key explanatory, intends to draw attention to a more active role of the state as an effective promoter of the creation or growth of Latin American corporations aimed to compete for global leadership in their respective sectors of activity.

**Keywords:** Multilatinas, Latin America, Internationalization, Foreign Direct Investment; the State.

O presente artigo busca discutir o fenômeno da crescente atuação de corporações privadas de origem latino-americana no mercado mundial, para além de suas fronteiras nacionais, e as relações estabelecidas com os governos nacionais de seus respectivos países, bem como especular se este fato, entre diversos outros, pode configurar um novo lugar para a América Latina na ordem econômica contemporânea.

Partimos da hipótese de que, em que pese o discurso e a prática de corte neoliberal que presidiram o debate econômico e a gestão pública de vários países da região desde o esgotamento do modelo nacional-desenvolvimentista, houve espaço, envolvendo elites políticas e econômicas locais, para a construção de iniciativas estratégicas de inserção destas economias num ambiente mundial economicamente mais integrado. As explicações para o fenômeno possuem razões internas e externas aos países. As sucessivas crises que a economia capitalista têm vivido desde os anos 1970, bem como a própria crise de hegemonia dos EUA, têm aberto oportunidades para a construção de um mundo multipolar, no qual países da semiperiferia passam a ter peso crescente no sistema econômico mundial. Tal fato tem exigido uma nova redefinição da atuação do Estado nestes países, agora no sentido contrário ao figurino neoliberal adotado a partir dos anos 1970, e os governos têm desempenhado papel fundamental na dinamização das economias locais, seja na criação e/ou ampliação dos mercados consumidores internos, seja na criação de condições favoráveis à atuação internacional de alguns grandes grupos empresariais nacionais.

O fenômeno das multilatinas não é novo. Há décadas há registros das iniciativas de expansão de empresas de origem latino-americana para mercados estrangeiros. O que parece novo são a quantidade e o peso das multilatinas na atualidade. São companhias presentes nos mais diversos setores da atividade econômica, como telecomunicações, petróleo, siderurgia, petroquímica, cimento, transporte aéreo, autopeças, alimentos, bebidas e comércio varejista, entre outros. E sua presença crescente nos provoca inclusive a repensar, ainda que isto não seja objeto do presente texto, as clássicas interpretações que sustentavam que o capital multinacional se apropriava dos segmentos mais rentáveis das economias periféricas, transferia tecnologia obsoleta a estes países, reimpondo termos de troca desfavoráveis às nações pobres e agudizando o problema do déficit externo, fragilizando desta maneira as burguesias locais. Talvez interpretações como aquelas sejam válidas para alguns países da região, mas para outros já não seja o caso, dado que as multilatinas parecem ser uma de várias evidências da redefinição do papel e do lugar da América Latina, ou pelo menos de parte dela, na economia mundial, na qual a função do Estado

como fomentador e dinamizador do desenvolvimento econômico, fortalecendo as burguesias locais inclusive, parece ser cada vez mais central.

Grosso modo, no entanto, a literatura sobre o tema das multinacionais latino-americanas pode ser compreendida em duas grandes vertentes, não necessariamente excludentes mas antes complementares. E ambas não privilegiam o papel do Estado como fomentador direto do fenômeno das multilatinas. A primeira volta-se para a melhoria do ambiente econômico como principal variável explicativa para o fato, enquanto a segunda privilegia as reformas intra-empresas como a chave para a compreensão do tema. A primeira vertente entende que o ambiente econômico da América Latina na atualidade é bastante distinto daquele da década de 1980, marcado por cenários sucessivos ou combinados de inflação, recessão, dívida externa crescente, insolvência financeira do Estado e acentuada dependência de fluxos de financiamento internacionais, e que desde então as condições econômicas do continente mudaram sensivelmente. De acordo com esta perspectiva as reformas econômicas adotadas no último quarto de século, voltadas à superação dos problemas econômicos dos anos 1980, proporcionaram as condições para o surgimento de um ambiente de negócios bastante favorável àquelas empresas (Bruton, 1998; Bullmer-Thomas, 2001). Entre tais reformas se destacariam: os processos de privatização de empresas estatais, pelos quais abriu-se espaço no setor produtivo para investimentos privados e reorientou-se o Estado para um papel regulatório (Casanova, 2009) e a desregulamentação das economias visando a atração de fluxos internacionais de recursos, bem como o acesso a fontes de financiamento relativamente baratas no exterior (Santiso, 2008).

A segunda vertente da literatura sobre as multilatinas prioriza a “lição de casa” feita por inúmeras empresas no continente. Neste sentido, foi para adaptar-se a um cenário no qual já não era mais possível contar com políticas protecionistas por parte do Estado. Nos referimos aqui mais especificamente às medidas voltadas à abertura comercial, pela qual as economias e as empresas latino-americanas teriam sido submetidas a um choque de competitividade, passando a disputar mercados com companhias estrangeiras tanto em âmbito doméstico quanto em âmbito internacional e para tanto tendo de promover reestruturações, ao nível da empresa, sob os pontos de vista gerencial, produtivo e tecnológico. (Cuervo-Carruza, 2007). Buscar ir além destas duas hipóteses, que vêem o Estado ou como um ocasionador indireto do êxito das multilatinas, por conta da melhoria do ambiente econômico, ou como um ente praticamente desimportante, dadas as reformas feitas no interior das empresas pelas próprias empresas, é o objetivo deste texto. Entendemos que as relações, explícitas ou não, entre agências governamentais e grandes empresas, voltadas a dotar estas últimas de condições de competir no mercado externo, constitui-se numa agenda de pesquisa bastante interessante para os próximos anos, inclusive porque são cada vez mais frequentes as iniciativas unindo a alta burocracia estatal e as lideranças empresariais nacionais voltadas a estabelecer programas voltados à internacionalização das empresas do continente latino-americano, como já se vê no México, na Colômbia e no Chile. Ou mesmo as práticas deliberadas de fomento financeiro à expansão das atividades de companhias nacionais para mercados externos, como no caso do Brasil.

A perspectiva predominante nos estudos sobre a internacionalização de empresas centram foco, sem abrir mão das transformações econômicas globais que intensificaram nas

últimas décadas os fluxos financeiros, comerciais e tecnológicos, nos fatores internos que levam àquele fenômeno, tais como a estabilidade macroeconômica alcançada pelos países e o papel do Estado como promovedor de políticas de liberalização econômica que permitiram e forçaram as empresas nacionais a melhorar suas capacidades competitivas e converter-se em multinacionais (Dunning, 1977; Cuervo-Carruza, 2007). Nosso objetivo é, conforme citamos acima, focar também o aspecto interno como variável explicativa para o surgimento e o crescimento das multinacionais latino-americanas. No entanto, pretendemos chamar a atenção para a complexidade do papel desempenhado pelos governos nacionais para o sucesso das multilatinas, não restringindo-o, apenas, à função de desregulamentar as economias domésticas, mas sim de fomentar o dinamismo econômico, através de políticas diversas, que vão do financiamento à expansão de empresas até a parceria entre Estado e empresários nas arenas de negociação internacionais. Há questões bastante polêmicas envolvidas neste tipo de relação, que vão desde os critérios de escolha dos setores e empresas a serem apoiados pelo Estado até as tendências de concentração de riqueza nas mãos de uns poucos líderes empresariais. O fenômeno das multilatinas, contudo, constituiu-se num dado novo nas relações entre a América Latina e os países desenvolvidos e nos provoca a repensar os arcabouços teóricos clássicos a respeito da América Latina e seu lugar no mundo.

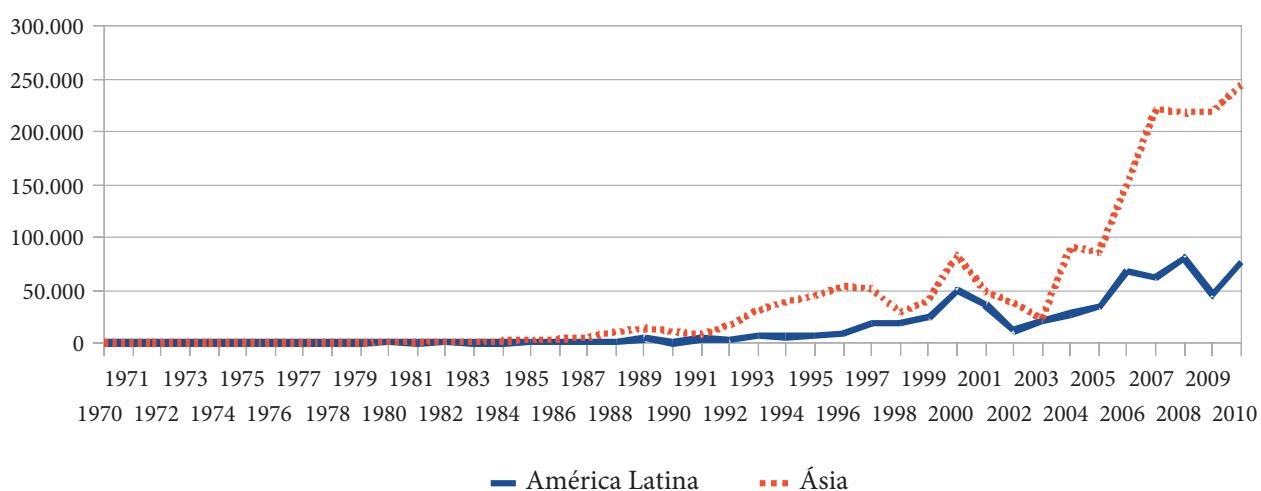
Diversos são os indicadores que medem o grau de internacionalização de uma empresa, como a relação entre a receita bruta das subsidiárias no exterior sobre a receita total da empresa, a proporção entre o valor dos ativos no exterior em relação ao valor dos ativos totais da empresa e a quantidade de funcionários atuando no exterior em relação à totalidade do quadro funcional da empresa. A principal evidência relativa à internacionalização de empresas, no entanto, diz respeito aos aportes de recursos que elas realizam para além das fronteiras nacionais de seus países de origem (guardando aí relação com a proporção entre o valor dos ativos no exterior em relação ao valor dos ativos totais da empresa). A matriz, localizada no país de origem, expande suas atividades para outros países, através de filiais, e neles passa a operar, visando o mercado local ou atividades de exportação inseridas em cadeias produtivas internacionais. A primeira grande onda de multinacionalização de empresas data do início do século XX, com uma forte expansão, sobretudo em direção a países da semiperiféricos, de empresas originárias dos países desenvolvidos (notadamente EUA, Europa Ocidental e Japão).

Em termos de países da semiperiferia, a primeira grande onda de internacionalização de empresas ocorreu nas décadas de 1960 e 1970, quando empresas de Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Venezuela passaram a expandir suas atividades para o exterior, notadamente países vizinhos. As principais atividades na época eram ligadas à mineração e à construção civil. A segunda grande onda de internacionalização de países semiperiféricos ocorreu nos anos 1980, na Ásia. Corporações da Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Cingapura, Malásia, Tailândia, Filipinas, Índia e China passaram a buscar novos mercados a partir de investimentos diretos em países estrangeiros, primeiramente os vizinhos, também em desenvolvimento, e mais tarde países do mundo desenvolvido, sobretudo os EUA. Naquela época destacava-se não apenas a internacionalização de empresas asiáticas de setores intensivos em capital e tecnologia, como houve também um refluxo da expansão das corporações da América Latina, dada a estagnação econômica que o continente passou a enfrentar na virada da década de 1970 para a de 1980.

Finalmente, a terceira grande onda de internacionalização tem ocorrido desde os anos 1990, com a expansão de empresas latino-americanas dos mais diversos setores da atividade econômica rumo a novos mercados no exterior. Essa onda não exclui, no entanto, a contínua expansão de empresas asiáticas rumo a países estrangeiros, notadamente aquelas de origem chinesa, hoje fortemente presentes no Sudeste Asiático, na África e inclusive na própria América Latina.

O principal indicador que caracteriza uma empresa como multinacional refere-se à sua capacidade de realizar investimentos no exterior. Dados da UNCTAD demonstram que os níveis de IED originários da América Latina saltaram de US\$ 151 milhões/ano na década de 1970 para US\$ 1,2 bilhão/ano nos anos 1980, US\$ 12,9 bilhões/ano na década de 1990 e chegaram a US\$ 30,4 bilhões/ano entre 2000 e 2005. É notório que os fluxos de IED aumentaram em todo o mundo no período, mas cabe ressaltar que o continente, que respondia por apenas 1,5% dos fluxos globais de IED em princípios dos anos 1980, chegou a 5% em 2005. Ao mesmo tempo, em 1991 existiam cerca de 500 empresas latino-americanas classificadas como multinacionais, ao passo que em 2005 elas já chegavam a 3.000 (UNCTAD, 2007). Entre 1982 e 1986, 95% dos fluxos de IED eram originários dos países desenvolvidos, enquanto apenas 6% provinham dos países em desenvolvimento. Já em 2005 esta relação era de 83% para 15%, respectivamente. (Minda, 2008).

O gráfico abaixo mostra a evolução dos fluxos de Investimento Externo Direto originários de países em desenvolvimento da Ásia e da América Latina, entre 1970 e 2010. Nota-se o pronunciado aumento dos volumes de IED de origem asiática a partir da década de 1990, e sobretudo nos anos 2000, motivado sobretudo pela crescente presença chinesa na economia mundial. Mas é significativo, também, o aumento dos investimentos feitos no exterior a partir da América Latina. Eles podem ser divididos em dois grandes momentos: a segunda metade dos anos 1990, a partir da retomada do crescimento da economia mexicana e da expansão de várias de suas grandes empresas para o exterior. E nos anos 2000, com o aumento da atuação de empresas sul-americanas, especialmente brasileiras, em mercados externos.



**Figura 1:** Fluxos América Latina e Ásia (IED) – 1970-2010 (em US\$ milhões/ano)

Fonte: UNCTAD

No caso específico da América Latina não parece ser uma coincidência o fato de que o significativo aumento dos fluxos de IED ocorra justamente a partir dos anos 1990, quando as economias da região adotam planos de estabilização monetária e implementam reformas orientadas para o mercado, a partir do receituário do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial. Mais abertos a uma crescente competição oligopólica, estes países viram algumas de suas maiores empresas desenvolverem estratégias visando o alcance de mercados no exterior, bem como acesso a capital e a tecnologia. (Santos, 2010).

As motivações para a expansão rumo ao exterior de empresas de base nacional, em geral surgidas e desenvolvidas sob o manto protetor do Estado, durante as décadas em que vigorou a estratégia nacional-desenvolvimentista baseada na substituição de importações e na criação de mercados domésticos, são diversas. Vão desde a explicação de que elas adquiriram competências e níveis de produtividade para ambicionar mercados para além de suas fronteiras nacionais até a interpretação de que buscam, em outros países, custos de produção mais baixos do que aqueles que encontram em suas próprias nações de origem. No entanto, é preciso ressaltar que boa parte das histórias concretas de corporações latino-americanas e suas estratégias de expansão para o exterior passou, necessariamente, pelo estabelecimento de alianças com os governos nacionais, visando não apenas os interesses empresariais destas organizações como a própria visão da alta burocracia pública em relação ao papel que seus respectivos países deveria passar a ocupar numa nova ordem econômica global e numa realidade política multipolar. Não é a toa que observam-se parcerias entre Estado e corporações justamente nos segmentos onde a América Latina possui vantagens comparativas ou ao menos consegue concorrer em condições de relativa igualdade com competidores do mundo desenvolvido ou mesmo da Ásia. Parcerias que em geral envolvem acesso a fontes de financiamento diferenciadas, voltadas a vultosos investimentos no exterior por parte de empresas atuantes em setores intensivos em recursos naturais e, em menor medida, em capital.

Os países latino-americanos com maiores volumes de investimento direto no exterior na atualidade são Brasil, México e Chile, conforme demonstra a tabela a seguir.

**Tabela 1:** América Latina – Volumes de Investimento Direto no Exterior (anos e países selecionados)

Ano	1990	1995	2000	2005	2010
Argentina	6057	10696	21141	23340	29841
Brasil	41044	44474	51946	79259	180949
Chile	154	2773,5	11154	21359	49838
Colômbia	402	1027	2989	8915	22772
México	2672	4181	8273	29641	66152
Venezuela	1221	3427	7676	9429	19889

Fonte: UNCTAD

Os dados mostram que o Brasil, desde pelo menos o início da década de 1990, liderava na América Latina os movimentos de investimento direto em países estrangeiros, ao passo

que a Argentina, embora tenha mantido ritmo crescente em todo o período analisado, perdeu proeminência no processo e foi suplantada por México e Chile. É bastante interessante observar que o país foi o único, dentre os seis analisados, que não conheceu um salto significativo nos fluxos de IED rumo ao exterior entre 2005 e 2010. E embora os números demonstrem, nesta meia década, um crescimento relativo bastante substancial no caso de Colômbia (255%) e Chile (233%), e em menor medida México (223%) e Venezuela (211%), não deixam de impressionar os números absolutos dos fluxos de IED feitos pelo Brasil no período, perfazendo um crescimento de quase US\$ 102 bilhões. Contribuíram para isso as diversas aquisições de concorrentes estrangeiras feitas desde 2005 por empresas como Gerdau, JBS Friboi, Petrobrás, Marfrig e Magnesita, além da própria Vale. (Fundação Dom Cabral, 2011).

Cuerdo-Cazurra afirma que empresas que acostumam-se a servir a grandes mercados alcançam um nível mínimo de eficiência que lhes permite aventurar-se em mercados no estrangeiro. Neste sentido seria compreensível porque Brasil, México, Argentina, Colômbia e Venezuela figuram entre os países que lideram qualquer ranking de multilatinas. Mas isto não explica porque o Peru, por exemplo, é tão pouco lembrado neste quesito, visto que tem uma população relativamente grande. E nem porque o Chile, que tem população bem menor, possui tantas empresas em franco processo de internacionalização. Segundo o autor, isto se daria pelo fato de que o Chile teria sido, há muito tempo, uma economia aberta ao mercado mundial e, portanto, mais exposta à competitividade internacional que outros países da região, o que teria tido óbvios impactos sobre a atuação de suas empresas. (Cuerdo-Cazurra, 2010).<sup>1</sup>

Independentemente destas exceções que fogem à regra, há uma notória predominância de empresas de origens brasileira e mexicana entre as multilatinas. Entre as 30 maiores empresas latino-americanas, por vendas, com investimentos no exterior, no ano de 2011, 12 eram brasileiras e 10 eram mexicanas, conforme mostra o quadro a seguir:

<sup>1</sup> O autor alerta ainda os pesquisadores do tema para a elevada quantidade de empresas latino-americanas que fazem investimentos em inúmeros países, mas que estão situadas em paraísos fiscais existentes no continente, recomendando cautela para aqueles que analisam o fenômeno das multilatinas a partir do recorte por país.

**Quadro 1** – América Latina: maiores empresas não-financeiras com investimentos (em %) e empregos (em %) no exterior, segundo vendas (em milhões de dólares) – 2011

Empresa	País	Vendas	Invest. exterior	Trab. exterior	Sector
Petrobras	Brasil	130171	32	18	Petróleo/Gás
PDVSA	Venezuela	102500	5	5	Petróleo/Gás
Vale	Brasil	55014	51	27	Mineração
America Movil	México	47690	36	34	Telecomunicações
JBS Friboi	Brasil	32944	67	62	Alimentos
Odebrecht	Brasil	32325	57	49	Engenharia/Construção
Gerdau	Brasil	18876	61	48	Siderurgia/Metalurgia
Femsa	México	14502	18	36	Bebidas/Licores
Cencosud	Chile	13971	49	57	Comércio Varejista
Cemex	México	13546	69	66	Cimento
Brasil Foods	Brasil	13486	16	16	Alimentos
Grupo Alfa	México	13053	73	27	Autopeças/Petroquímica
Marfrig	Brasil	11548	32	42	Alimentos
Bimbo	México	10463	61	53	Alimentos
Tenaris	Argentina	9973	82	72	Siderurgia/Metalurgia
Camargo Correa	Brasil	9610	15	17	Engenharia/Construção
Farabella	Chile	9044	40	40	Comércio Varejista
Andrade Gutierrez	Brasil	8400	8	10	Engenharia/Construção
TAM	Brasil	6927	9	8	Linhas Aéreas
Grupo Modelo	México	6539	16	3	Bebidas/Licores
LAN	Chile	5718	78	48	Linhas Aéreas
Votorantim	Brasil	5680	50	36	Cimento
Sud Vapores	Chile	5152	38	63	Transporte Marítimo
Embraer	Brasil	5141	27	12	Aeronáutica
Grupo Casa Saba	México	4670	54	68	Comércio Varejista
CMPC	Chile	4613	31	30	Florestal
Televisa	México	4487	22	11	Meios de Comunicação
Arauco	Chile	4451	24	24	Florestal
Gruma	México	4104	19	63	Alimentos
Elektra	México	3730	29	17	Comércio Varejista

Fonte: Cepal

Os dados demonstram a prevalência de alguns setores, entre as principais empresas latino-americanas: petróleo e gás, engenharia e construção, siderurgia e metalurgia, cimento, alimentos, bebidas e licores e comércio varejista. E há os casos únicos da Vale, na mineração, e da América Móvil, nas telecomunicações, que são *players* efetivamente globais pois estão ombro a ombro com as maiores corporações atuantes em seus respectivos setores e atuam em inúmeros países, fora da América Latina inclusive. Para além da questão relativa ao IED, tem sido crescente a presença de empresas latino-americanas em operações de fusões e aquisições de companhias estrangeiras e acesso a fontes de financiamento fora de seus respectivos países. A internacionalização de empresas latino-americanas é constante, e empresas da região competem pela liderança de mercados mundiais como aço, cimento, petróleo e gás, mineração, alimentos e



bebidas. (Stal & Campanário, 2010). Minda, por sua vez, ressalta o impacto das multilatinas no crescimento mundial, na reconfiguração das relações Norte-Sul e nas estratégias de cooperação Sul-Sul (Minda, 2008). O fenômeno das multilatinas possui ainda outras repercussões, relativas aos impactos de suas atividades nas balanças comerciais de seus respectivos países e até mesmo na presença cada vez maior de empresários latino-americanos nas listas das maiores fortunas pessoais do mundo.

De acordo com o relatório da Cepal sobre o Investimento Externo Direto na e da América Latina em 2011, a maior parte dos investimentos feitos pelas grandes empresas de origem latino-americana, neste caso chamadas de translatinas, e não multilatinas, foi destinada a países vizinhos dentro da região, o que, no caso das empresas mexicanas, inclui também os EUA. As empresas brasileiras seguiriam o mesmo padrão, mas dados o porte e capacidade financeira de algumas delas, seria possível falar em expansão global. Talvez sejam estes os casos de Petrobrás, Vale, JBS Friboi e Gerdau, com operações em vários países do mundo. O relatório aponta ainda para o padrão de expansão das translatinas chilenas, basicamente concentrado nos vizinhos Argentina, Brasil, Peru e Colômbia. Este último, aliás, com padrão de expansão de suas empresas bastante semelhante ao chileno, só que voltado à América Central. (Cepal, 2011).

Minda vai na mesma direção ao afirmar que, à exceção de Cemex e Embraer, que aspiram à condição de *players* globais, as demais empresas categorizadas como multilatinas seriam, no máximo, corporações regionais ou bi-regionais. Segundo o autor, as empresas latino-americanas não contam com as mesmas características que a maioria das multinacionais asiáticas, intensivas em alta tecnologia e/ou em capital. Minda sustenta que as multilatinas são reflexo da especialização tecnológica e produtiva que a América Latina tem adquirido nas últimas décadas, e a maioria de suas grandes empresas seriam especializadas na exploração de recursos naturais (Vale), hidrocarbonetos (Petrobrás, PDVSA), metalurgia (Gerdau, Imsa), construção civil (Cemex), além de telecomunicações (Telmex, América Movil) e setor alimentício (Ferma, Grumba, Bimbo). (Minda, 2008). Interessante lembrar, no entanto, que não apenas Cemex e Embraer são competidoras das mais importantes dentro de seus respectivos ramos de atuação, mas que o mesmo ocorre com Petrobrás, PDVSA, Vale, Gerdau, América Movil, JBS Friboi etc.

A principal característica da atuação destas empresas no exterior é a aquisição de concorrentes estrangeiras. A primeira grande onda de aquisições de empresas estrangeiras foi capitaneada por alguns grandes grupos mexicanos, ainda nos anos 1990 e nos primeiros anos deste século, como os casos da América Movil, Telmex, Grupo Modelo, Femsa, Cemex e Bimbo. A segunda onda de aquisições foi comandada por algumas empresas brasileiras, já nos anos 2000, como Petrobrás, Vale, JBS Friboi, Embraer, Gerdau e Marfrig. Estes e outros movimentos de expansão ao exterior, especialmente por meio da aquisição de congêneres estrangeiras, fez com que as vinte principais multilatinas mexicanas chegassem a possuir, em 2009, US\$ 117 bilhões de ativos internacionais e mais de 230 mil funcionários trabalhando fora do México. As 30 maiores multilatinas brasileiras, por sua vez, detinham naquele ano um estoque de US\$ 90 bilhões de ativos no exterior e contavam com cerca de 200 mil trabalhadores atuando fora do Brasil. Segundo o Boston Consulting Group, entre as 100 maiores multilatinas existentes em 2009 havia 34 brasileiras, 28 mexicanas e 21 chilenas, seguidas por 7 argentinas, 5 colombianas e 3 peruanas. A concentração da presença destas empresas ocorria na própria América Latina (110

presenças na região) e nos EUA (55 presenças), seguidos pela Europa (33), Ásia (28) e África (12). (Santiso, 2011).

Importante destacar que diversas multilatinas têm presença em inúmeros países. A Petrobras, por exemplo, atua em 27 países, localizados em todos os continentes. Explora petróleo em mais de cem plataformas e tem 16 refinarias em diversos países. A Cemex, por sua vez, possui fábricas no México, EUA, Chile, Uruguai, Venezuela, Colômbia, Egito, Indonésia, Bangladesh, Malásia, Espanha, Inglaterra, Polônia, França, Suécia, Noruega e Dinamarca. A Vale, líder mundial na produção de minério de ferro, atua no Brasil, Austrália, Canadá, China, Japão, Coreia do Sul, Cingapura, Suíça, Angola, Moçambique, Gabão, Mongólia, Argentina, Peru e Venezuela. A argentina Techint, produtora de aço, possui mais de 100 subsidiárias atuando em todo o mundo. Já LAN, Sonda, Arauco, Falabella, Ripley, CMPC e Cencosud têm optado por privilegiar investimentos na América Latina e se converteram nos chamados tigres chilenos. Em outros termos, também na questão das estratégias de expansão geográfica não há um padrão único às multilatinas. As prioridades variam de um setor para o outro, algumas empresas, como as de mineração e siderurgia, buscam novas fontes de produção, enquanto outras, como de alimentos ou engenharia e construção, buscam novos mercados, mas o que parece comum a todas é a iniciativa de adquirir o controle de concorrentes para ter acesso ao mercado externo.

As políticas de austeridade econômica, adotadas pela América Latina após a crise da década de 1980 e marcadas pela disciplina fiscal e monetária, têm sido motores importantes para a expansão das multilatinas. Aumentou a confiabilidade dos mercados internacionais em relação aos países da região, e também às suas empresas. Levantar recursos dentro e sobretudo fora de seus países tornou-se mais fácil para estas corporações, que via de regra têm como lastro para os empréstimos que conseguem obter o aumento da demanda ou dos preços dos produtos ou serviços que vendem no mercado mundial. Mas para além disso há que se pensar que a expansão das multilatinas pode guardar relação, em maior ou menor grau, com o apoio que lhes pode ser conferido pelos governos de seus respectivos países. Enquanto os governos latino-americanos mantêm as tradicionais políticas de estímulo às exportações e de criação de condições para a atração de IED, a China há anos implementa uma forte política de apoio à expansão da atuação internacional de suas empresas, através de empréstimos feitos a elas por bancos estatais. (Cepal, 2011).

O decidido apoio de bancos públicos à atuação de empresas de capital nacional em mercados estrangeiros é um tema controverso. Por um lado pode ocasionar conseqüências positivas, que vão da conquista de novos mercados e obtenção de divisas até a geração de novos postos de trabalho, bem como o acesso a novas tecnologias e mesmo a capitais privados no exterior. Por outro, não há garantias de que a internacionalização de um punhado de empresas, que por mais peso que tenham serão sempre uma minoria se comparadas à multiplicidade de iniciativas econômicas existente em qualquer contexto doméstico, pode trazer benefícios à economia nacional como um todo. De mais a mais será sempre objeto de polêmica a escolha de quais setores ou empresas terão acesso a linhas especiais de financiamento destinadas à expansão das suas atividades no exterior. Quais critérios são e serão utilizados para que alguns setores e empresas tenham acesso a linhas de financiamento as quais a maioria dos empreendedores via de regra não têm?

Segundo a Cepal, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), do Brasil, é a instituição que tem tomado as iniciativas mais assertivas de apoio à internacionalização de empresas, nos últimos anos, na América Latina. Linhas de apoio financeiro tem sido destinadas pelo banco não apenas para a internacionalização de empresas brasileiras como para posicioná-las entre os líderes mundiais em seus respectivos setores de atividade. Neste sentido têm sido priorizados fomentos a empresas das áreas de petróleo, gás, petroquímica, papel e celulose, bioetanol, mineração, siderurgia, indústria aeronáutica e carnes. Espécie de sócio das empresas que financia, o BNDES passa a ter participação nas empresas adquiridas pelas multilatinas brasileiras e passa a tomar parte também dos futuros lucros. Nos últimos cinco anos, de acordo com a Cepal, o BNDES concedeu empréstimos no montante de R\$ 40,8 bilhões a seis empresas: JBS Friboi, Marfrig, Oi, Brazilian Foods, Fibria e Ambev. O banco figura ainda, em algumas operações de aquisições de companhias estrangeiras por empresas brasileiras, como garantidor das operações. Para além do decisivo apoio do banco, outras iniciativas têm sido aplicadas, como a provisão de assistência técnica às empresas por parte do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos do Ministério das Relações Exteriores e da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. (Cepal, 2012).

## Considerações finais

O apoio governamental à internacionalização de empresas possui uma série de argumentos favoráveis, que vão da promoção, ainda que indireta, das exportações à melhoria das condições da Balança de Pagamentos, dada a repatriação dos lucros auferidos no exterior, bem como o acesso a novas tecnologias e a qualificação profissional, além da melhoria da posição do país no cenário econômico internacional a partir da disputa pela liderança do mercado mundial em determinados setores da atividade econômica.

Sustenta a Cepal que no México, por exemplo, não existe um programa oficial de fomento à expansão de empresas rumo ao exterior, mas apenas iniciativas de assistência técnica para empresas de médio porte que desejem expandir suas atividades para além das fronteiras do país. Oras, sabemos que os grandes grupos empresariais mexicanos com atuação internacional ou mesmo global nos dias de hoje sempre mantiveram íntimas e sólidas relações com o Estado mexicano, como no caso das companhias de Monterrey, entre as quais a cimenteira Cemex é a de maior destaque. Ou mesmo que outros grupos extremamente dinâmicos daquele país surgiram dos processos de privatização da década de 1990, como é o caso da América Móvil. Não há iniciativa do governo mexicano, envolvendo estes setores, que não seja discutida com os principais grupos empresariais nacionais atuantes em cada um deles. Não é muito diferente do que se passa no caso brasileiro, no qual não apenas tem muito destaque a decidida política de financiamento aos processos de internacionalização de empresas como também é bastante azeitada a parceria entre Estado e empresariado nas disputas comerciais travadas, por exemplo, na Organização Mundial do Comércio (OMC) visando questionar e se possível derrubar práticas protecionistas que sejam contrárias aos interesses de grandes grupos econômicos brasileiros. E some-se a isso, em diversos casos, nestes e noutros países do continente, programas de desoneração tributária a empresas que investem no exterior.

Lembremos que parte da literatura sobre as multilaterais afirma que o modelo nacional-desenvolvimentista, baseado na substituição de importações e que vigorou dos anos 1930 aos anos 1980, poupou as grandes empresas latino-americanas da competição externa. Eram empresas protegidas pelos altos níveis de regulamentação governamental sobre a economia, e dedicadas somente à produção para o mercado doméstico e para a exportação naqueles setores, e somente neles, onde houvesse vantagens comparativas em relação aos países desenvolvidos. Neste sentido, somente com a abertura comercial das décadas de 1980 e 1990 estas empresas teriam sido submetidas a um nível real de competição, e, entre tantas que foram adquiridas por congêneres estrangeiras ou simplesmente desapareceram, tiveram de adequar-se aos altos níveis de eficiência e produtividade necessários à competição não somente no mercado externo, mas inclusive no mercado doméstico. Somente com a reestruturação financeira, produtiva e gerencial, pautada em maiores níveis de competitividade, estas sobreviventes puderam passar da condição de exportadoras para uma condição de empresas multinacionais (Cuervo-Cazurra; Maloney; Manrakahn, 2007).

Não negamos, aqui, os fatos relativos à reestruturação de cadeias produtivas inteiras em diversos países da América Latina desde a crise da dívida externa do início dos anos 1980 e as posteriores reformas orientadas para o mercado. No entanto, nos parecem limitadas as interpretações focadas apenas e tão somente nesta espécie de “lição de casa” que algumas corporações teriam feito, e por conta disto teriam adquirido a capacidade de atuação multinacional. Com o vimos, o sucesso das empresas latino-americanas que têm se aventurado em novos mercados mundo afora conta com algum tipo de apoio estatal. Se não por meio de uma política de governo explícita de apoio à internacionalização crescente de grandes grupos nacionais, como ocorre no caso brasileiro, por conta de estreitas relações entre Estado e empresariado, no caso mexicano. E, como vimos, mesas de negociação e estratégias de atuação conjunta tornam-se cada vez mais comuns entre altos burocratas e grandes empresários na Colômbia e no Chile, entre outros.

Para além daqueles temas há outras questões a serem averiguadas nas pesquisas futuras sobre as multilaterais, tais como: a extrema heterogeneidade do universo composto por estas corporações, seja em relação à origem nacional, à abrangência da atuação geográfica pelo mundo, aos setores de atividade em que atuam, ao porte e peso econômico até as diversas configurações jurídicas e de governança que possuem (empresas estatais, empresas privatizadas e hoje de capital aberto; empresas familiares); operações de fusões e aquisições capitaneadas por corporações multilaterais e a obtenção, a partir delas, da liderança em determinados segmentos da economia, alguns tendendo inclusive à oligopolização não apenas doméstica mas também mundial; dicotomia da atuação nos mercados externos versus atuação no mercado doméstico, dado que várias multilaterais não apenas investem cada vez mais no exterior, mas também obtêm em mercados externos parte crescente de seu faturamento; mensuração dos impactos positivos da atuação das multilaterais na Balança de Pagamentos dos países latino-americanos; discussão sobre a quantidade crescente de empresários latino-americanos entre as maiores fortunas pessoais do mundo; reflexão sobre os critérios de escolha, por parte do Estado, dos setores “vencedores” para receber apoio nas iniciativas de competição no exterior, abrindo a oportunidade de retomar uma vasta literatura que questiona a dicotomia entre Estado

forte e Estado poroso e capturável; discussão sobre o lugar das entidades de representação do empresariado diante da multilatinização de algumas empresas nacionais; reflexão sobre a questão da Europa como provável terreno para o próximo ciclo de expansão das operações das multilatinas, seja através de operações de aquisição de concorrentes europeias, seja pela instalação de plantas fabris em solo europeu; reflexão sobre a presença crescente da China na disputa por mercados latino-americanos, outrora cativos das multilatinas; e, finalmente, a discussão sobre o peso e a respeitabilidade crescentes dos países de origem das multilatinas no cenário econômico e político internacional também por conta da atuação cada vez mais forte de algumas de suas empresas em determinados segmentos da economia mundial.

Desta forma, nos parece que há uma enorme agenda de pesquisa sobre o tema, a ser explorada nos próximos anos, a partir da perspectiva de que tem cabido ao Estado não somente o papel de criador de um bom ambiente econômico, propício à atuação de empresas em processo de internacionalização, mas sim o papel de um agente fundamental para aquele objetivo. Mais que isto, parece que tem cabido ao Estado, em diversos países latino-americanos, papel fundamental na definição de um novo lugar para o continente no cenário econômico e no concerto político mundiais. Entre diversas prioridades para alcançar aqueles objetivos, certamente uma delas passa pelo fortalecimento dos grandes grupos empresariais nacionais. Parece-nos que já estamos entrando num terceiro momento da reflexão sobre o tema das multinacionais de origem latino-americana, distinto do período das reformas voltadas à estabilização econômica e das mudanças internas realizadas ao nível da empresa para aumentar sua capacidade competitiva numa economia global. Estamos diante de novos arranjos entre Estado e empresariado nacional, que têm como pano de fundo uma inserção mais autônoma das nações latino-americanas no mundo, e refletir sobre isto nos parece que é bastante necessário para contribuir com o avanço das interpretações realizadas até aqui sobre o assunto.

## Referências bibliográficas

AMERICA ECONOMIA. <<http://www.americaeconomia.com>>.

BRUTON, H. J. (1998): "A reconsideration of import substitution", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, p. 903-936.

BULLMER-THOMAS, V. (2001): "The Economic History of Latin America Since Independence", *Cambridge University Press*, Cambridge.

CASANOVA, L. *Global Latinas*. New York: Palgrave Mcmillan, 2009

CEPAL. O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe 2011. Santiago: Cepal, 2012.

CUERVO-CARRUZA. Liberalización Económica y Multilatinas. GCG Georgetown University – Universia, 2007, vol. 1, nº 1.

CUERVO-CAZURRA, A.; Maloney, M.; Manrakhan, S. (2007): "Causes of the difficulties in internationalization", *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, p. 709-725.

DUNNING, J. H. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. En OHLIN, B., HESSELBORN, P.O., y WIJKMAN, P.M., (eds.) *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan: London, 1977.

FORBES. *The Global 2000*. Forbes: 2010

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011. Crescimento e Gestão Sustentável no Exterior. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2011

GUINEA, F.; DE VITORIA, F.; LOPEZ, J. Evolución de las multilatinas en la economía mundial. XIII Reunión de Economía Mundial. <[http://xiiiirem.ehu.es/entry/content/241/cod\\_o61.pdf](http://xiiiirem.ehu.es/entry/content/241/cod_o61.pdf)>.

MINDA, A. The strategies of Multilatinas: from the quest for regional leadership to the myth of the global corporation. *Cahiers du GRES*, nº 8. <<http://beagle.u-ordeaux4.fr/gres/publications/2008/2008-08.pdf>>.

SANTISO, J. A década das multilatinas. *Valor Econômico*. 18/07/2011.

SANTISO, J. The Emergence of Latin Multinationals. *CEPAL Review*, nº. 95, pp. 7-30, 2008

SANTOS, L. B. A emergência das empresas multilatinas. *Geografia*, Rio Claro, v. 35, n. 1, p. 115-131, jan./abr. 2010.

STAL, E.; CAMPANÁRIO, M. Empresas nacionais de países emergentes. O crescimento das multilatinas. *Economia Global e Gestão* vol. 15, nº 1, Lisboa: abril 2010.

UNCTAD, *World Investment Report 2007*. UNCTAD: 2008. <[http://ubr.universia.net/pdfs\\_web/25010-01.pdf](http://ubr.universia.net/pdfs_web/25010-01.pdf)>.