3.

A expansão internacional de empresas com sede no Brasil: consensos e conflitos

*"O Brasil é como um monstro ao lado de um monte de economias pequenas, que não têm visão muito clara sobre o que fazer com o Brasil. Há uma atitude de denunciar, como fizeram na Bolívia com a Petrobras, com a Odebrecht no Equador, ou a relação complicada com Itaipu, no Paraguai, mas, depois, chega o Marco Aurélio Garcia [...] e tudo se ajeita."**

3.1 Multinacionais de "países emergentes" e "translatinas" no contexto de uma ordem mundial em transição

Mudança significativa. Assim a Fundação Dom Cabral retrata o aumento de 115%, em meados dos anos 2000, dos investimentos de empresas latino-americanas na própria região (ainda que não limitada a ela), substituindo, em parte, compradoras dos países do Norte. Segundo a instituição, "em 2006, mais de 50% das aquisições de empresas na América Latina tiveram uma empresa do próprio continente na ponta compradora"¹. As multinacionais de países emergentes e, no caso, latino-americanos, são consideradas *late movers*, ou seja, empresas que amadureceram e cresceram em mercados protegidos da competição internacional, mas que hoje estariam integradas ao mercado mundial. Em comum entre elas haveria a capacidade de operar em ambientes turbulentos, o uso intensivo de mão de obra barata e recursos naturais, relativamente pouca competência tecnológica e relativo "atraso" em termos de capacitação gerencial².

Tentativas de generalização não devem ocultar uma análise sobre o ambiente no qual essas empresas se inserem, os constrangimentos e as condições estruturais para a expansão internacional do capital com sede em países historicamente dependentes, situados nas esferas médias e inferiores das cadeias produtivas mundiais, mas que hoje assumem um novo papel na ordem global. Segundo a

* Pablo Stefanoni (economista e diretor do Le Monde Diplomatique Bolívia) em entrevista ao jornal Brasil de Fato em 23 de dezembro de 2010

¹ ALMEIDA, André; CRETOIU, Sherban. Internacionalização de empresas: a experiência brasileira e o contexto latino-americano. **Revista Dom**, ano II, nr. 5. março/junho 2008, p. 9

² FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza. Internacionalização das empresas brasileiras: em busca de uma abordagem teórica para os *late movers*. IN: FLEURY;FLEURY (org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

CEPAL, nos últimos anos, as economias emergentes, e em particular os BRICS, estão "modificando notavelmente o panorama da economia mundial". O forte crescimento econômico e o tamanho de suas economias estão conformando um novo cenário, onde há um "incremento sustentado" da relevância de empresas transnacionais de países "em desenvolvimento" nos fluxos mundiais de investimento estrangeiro direto (IED). A expansão das empresas transnacionais desses países se dá num contexto de crescente concorrência em nível global, e se reflete em diferentes rankings empresariais em nível mundial, espelhando um "dinamismo" das empresas³.

Um dos principais estudos e rankings que pode verificar, em meados dos anos 2000, a crescente relevância dos investimentos provenientes desses países foi o *World Investment Report* da UNCTAD. Segundo o relatório, em 2005, o volume de IED originado de economias "em desenvolvimento" acumulou US\$ 133 bilhões, representando 17% do fluxo mundial, um recorde até então nunca visto. Ainda que não computados os paraísos fiscais, esse número ficaria em US\$ 120 bilhões⁴. Enquanto em 1990, apenas 19 empresas de países "em desenvolvimento" figuravam na lista da "Forbes 500", em 2005 esse número passou para 47⁵. Ademais, um fator que sinaliza uma tendência à mudança na arquitetura econômica mundial é o aumento dos fluxos de investimento entre países do Sul, que passaram de quatro bilhões em 1985 para 61 bilhões em 2004⁶. Além da importância dos fluxos intra-regionais (dentro da América Latina o fluxo de investimentos foi de US\$ 2,201 bilhões, na Ásia US\$ 47,881 bilhões, e dentro da África US\$ 2,105 bilhões), a UNCTAD aponta para a crescente corrente de investimentos Sul-Sul: da América Latina para Ásia (US\$ 754 milhões), da Ásia para América Latina (US\$ 403 milhões), da América Latina para África (US\$ 16 milhões), da África para América Latina (US\$ 21 milhões), da Ásia para África (US\$ 1,201 bilhão), da África para Ásia (US\$ 702 milhões)⁷.

A crise econômica mundial de 2008 parece haver consolidado o novo papel assumido pelos países "emergentes" nas correntes de investimento. Segundo o mais

³ CEPAL. **O investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe 2010**, p. 66, disponível em http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/43304/2011-238_LIEP_2010-WEB_PORTUGUES.pdf (acesso agosto de 2011)

⁴ UNCTAD. **Informe sobre las inversiones en el mundo 2006**. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y economías en transición: consecuencias para el desarrollo. p. 22, disponível em http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf (acesso agosto de 2011)

⁵ Ibid., p. 27-8

⁶ Ibid., p. 26

⁷ Estes números são referentes ao ano de 2005. Ver Ibid., gráfico 4, p. 27

recente informe da UNCTAD, de 2011, enquanto a produção industrial e o comércio mundial voltaram aos níveis antes da crise, as correntes de IED em 2010 se mantiveram 15% abaixo da média anterior a ela⁸. Apesar disso, as economias "em desenvolvimento" adquiriram uma importância maior, tanto como receptores quanto como investidores internacionais. Segundo o relatório, na medida em que a produção, e recentemente também o consumo internacional, se deslocam para economias "em desenvolvimento", as empresas multinacionais investem em projetos de maior eficiência e penetração nos mercados desses países. Pela primeira vez, em 2010, as economias "em desenvolvimento" absorveram mais da metade das entradas mundiais de IED⁹. Já a saída de IED proveniente dos mesmos teve um "incremento considerável" de 21%, representando, hoje, 29% das saídas mundiais. De acordo com a UNCTAD, o desempenho das empresas de mercados "emergentes" contrasta com o débil ritmo de países tradicionais, em especial os europeus, cujos investimentos no estrangeiro estão abaixo da metade do nível máximo alcançado em 2007, antes da crise mundial. Em 2010, seis economias "em desenvolvimento" ou "em transição" estiveram entre os 20 maiores investidores mundiais¹⁰.

A Ásia Oriental e Sul-oriental e a América Latina foram as regiões que mais registraram incrementos das entradas de IED no ano de 2010¹¹. A UNCTAD divulga um aumento de 13% na entrada de investimentos na América Latina e Caribe, sendo que na América do Sul esse aumento chegou a 56%, indo particularmente para o Brasil. Por sua vez, a saída de IED da região aumentou 67% devido, em especial, às grandes transações realizadas por empresas do Brasil e do México¹². A CEPAL divulga um aumento 40% na entrada de IED na América Latina e Caribe em relação ao ano anterior, totalizando aprox. US\$ 113 bilhões em 2010, enquanto as saídas quase se quadruplicaram e alcançaram a cifra recorde de US\$ 43 bilhões,

⁸ UNCTAD. **Informe sobre inversiones extranjeras en el mundo 2011**. Formas no accionariales de producción internacional y desarrollo, p. 1, disponível em <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Overview-es.pdf> (acesso agosto de 2011)

⁹ Ibid., p. 2

¹⁰ Essas são: China, Hong Kong, Rússia, Singapura, República da Coreia e Índia. Os três primeiros países investidores são EUA, Alemanha e França, respectivamente. Ver UNCTAD. **World Investment Report 2011**, figura 1.9, p. 9, disponível em <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

¹¹ Os investimentos na África diminuíram em 9% em 2010, somando US\$ 55 bilhões. A Ásia teve um aumento de 24%, somando US\$ 300 bilhões, sendo que a China teve um aumento 11% das entradas de IED, que chegaram nesse ano a US\$ 106 bilhões. UNCTAD. Informe sobre..., p. 6-8.

¹² Ibid., p. 9

demonstrando o "grande dinamismo" das empresas "translatinas"¹³. Assim como para os BRICS, a CEPAL avalia que o crescimento dos investimentos de empresas translatinas modifica o panorama da economia mundial¹⁴. A América Latina e Caribe teriam mostrado "grande resiliência" frente à crise financeira internacional e se converteram na região com maior crescimento, tanto no recebimento, quanto na emissão de fluxos de IED em nível mundial.

Como *receptora* de investimentos, a região se consolidou na estratégia de empresas multinacionais na busca por matérias-primas, impulsionadas por seus altos preços. Na América do Sul, os setores com maior recebimento, em 2010, foram os de recursos naturais e os de serviços, com 43% e 30% de participação, respectivamente¹⁵. Ademais, o crescimento da demanda interna, em especial no Brasil e no México, atraiu as empresas que procuram mercados locais e regionais. A CEPAL observa um aumento do peso dos setores primários nos investimentos na América do Sul, enquanto que no México e demais países centro-americanos e caribenhos os investimentos continuam chegando principalmente às manufaturas (54%) e aos serviços (41%)¹⁶. Observamos, diante desses dados, o risco de "primarização" (especialização no setor primário, em detrimento do industrial) na América do Sul, apontando para um revés das históricas políticas de industrialização no Brasil e uma a continuidade do papel da América Central nas pontas inferiores das cadeias de valor mundial como zonas de exportação e produção em *maquillas*.

Apesar de os Estados Unidos continuarem sendo o principal investidor na América Latina (com 17% do IED recebido em 2010), tanto as pesquisas da UNCTAD como da CEPAL afirmam que a China vem aumentando seu papel como investidora na região. Em 2010, o país asiático investiu entre US\$ 15 e 20 bilhões, especialmente direcionados ao setor de exploração de recursos naturais, mas gradualmente também entrando nas áreas de infraestrutura e manufaturas¹⁷. Segundo a CEPAL, o setor no qual se concentraram os maiores investimentos chineses é o de hidrocarbonetos, iniciados em concessões para explorações individuais ligadas a acordos entre Estados (no Equador, Peru, e República Bolivariana da Venezuela), e,

¹³ CEPAL, loc. cit., p. 11

¹⁴ Ibid., p. 31

¹⁵ Ibid., p. 54

¹⁶ Ibid.

¹⁷ UNCTAD 2011, loc. cit., p., 9, e CEPAL, loc. cit., p. 19

mais recentemente, direcionando-se a alianças com empresas privadas internacionais e concentrando-se no Brasil e na Argentina. O Peru e o Brasil foram os países que mais receberam investimentos chineses na área de mineração, principalmente na extração de cobre e ferro¹⁸.

A região da América Latina e Caribe também se consolida como *investidora* internacional: os investimentos latino-americanos e caribenhos diretos no exterior aumentaram sua participação nos fluxos de IED originados nos países “em desenvolvimento” de 6% em 2000 para 17% em 2010, alcançando um recorde histórico de aprox. US\$ 43 bilhões nesse ano¹⁹. Esses montantes se explicam pelo maior investimento externo de empresas do México, Brasil, Chile e Colômbia, que representaram 92% dos fluxos em 2010. Nesse sentido, as “translatinas” corroboram com um aumento contínuo da relevância de empresas transnacionais de países em desenvolvimento nos fluxos mundiais²⁰. Segundo a CEPAL, os principais setores na saída de IED são a indústrias básicas (hidrocarbonetos, mineração, cimento, papel e celulose, siderurgia), atividades de manufaturados de consumo de massa (alimentos e bebidas) e serviços (energia, telecomunicações, transporte aéreo, comércio varejista). Em alguns casos, o Estado e as políticas de desenvolvimento industrial em setores estratégicos desempenharam um papel importante em sua origem, sobretudo no Brasil²¹.

A expansão internacional das “translatinas” tem no próprio continente seu principal destino. O investimento intra-regional representou entre 8 e 10% dos IED latino-americanos ao longo dos anos 2000²². Apesar de o fluxo de IED da região ser pequeno, se comparado com o asiático no âmbito global, esse fluxo é especialmente significativo no âmbito regional. Os principais meios de expansão são as fusões e aquisições, que representaram 47% das operações realizadas por empresas latino-americanas, em 2010, dentro da própria região, e os investimentos em novas instalações (*greenfield*), que representaram 59%. Segundo a CEPAL, esses dados enfatizam a importância das “translatinas” como “agentes da integração regional e como meio para compartilhar práticas e conhecimentos vinculados aos seus processos

¹⁸ CEPAL, loc. cit., p. 20

¹⁹ Ibid., p. 11

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid., p. 66. Aprofundaremos esse tema no capítulo 3 desse trabalho.

²² Ibid., p. 9

produtivos"²³. Reforça-se, assim, a noção de um papel político das empresas com sua inserção em projetos governamentais de integração regional e, portanto, "promotoras" de interesses públicos, o que problematizamos ao longo deste trabalho.

A UNCTAD expõe, em seu informe de 2006, os diferentes fatores que levam empresas transnacionais de países "em desenvolvimento" a buscarem ou a rejeitarem a estratégia de internacionalização. Estes são: fatores de mercado (acesso a clientes especializados, evitar obstáculos de comércio, evitar excesso de dependência do mercado interno); preocupação com aumento de custos no país de origem, em especial custos da mão de obra (que é menos relevante para países com abundância de mão de obra barata, como China e Índia); pressões competitivas (a internacionalização é preventiva no sentido de sobreviver à concorrência de empresas maiores); a influência das normas dos países de origem ou dos países receptores (fatores atrativos como políticas de apoio de governos, regras liberalizantes nos países receptores, privatizações, etc.); e outros fatores, como a busca por recursos naturais para suprir demandas do crescimento econômico (no caso da China) ou uma mudança no comportamento e na visão empresarial, no sentido de perceber que empresas estariam integradas numa economia mundial²⁴. Relacionados a esses fatores estão quatro grandes motivações que levam a que as empresas busquem internacionalizar-se: a busca por mercados; a busca por eficiência; a busca por recursos (exploração de ativos existentes, que ocorre, em geral, de países mais desenvolvidos para menos desenvolvidos); e, por fim, a busca por ativos criados ou aumento de ativos²⁵. Segundo a UNCTAD, o resultado final entre a combinação de fatores impulsores, vantagens e motivações é que a maioria dos investimentos se efetua em outros países em desenvolvimento, (devido a similitudes de mercado de consumo, grau tecnológico ou instituições), e/ou dentro da mesma região²⁶.

Em boa medida, esse "arranque" rumo à internacionalização parece estar associado ao período neoliberal em, pelo menos, dois sentidos: a privatização (total ou parcial) das empresas, combinada com a abertura das economias à concorrência internacional. Na lógica da livre concorrência, as empresas latino-americanas e caribenhas se encontram forçadas a expandir quando seus mercados são abertos às

²³ Ibid., p. 12

²⁴ UNCTAD 2006, loc. cit., pp. 31-2

²⁵ Ibid., p. 33-4

²⁶ Ibid., p. 34

competidoras multinacionais maiores. De acordo com a CEPAL, as translatinas "expandiram suas operações em nível regional ou global, movidas pela abertura de suas economias à competição externa e pela necessidade de obter um tamanho de planta eficiente que lhes permita aproveitar economias de escala e reduzir custos". Ademais, algumas empresas "aproveitaram" as desregulamentações e privatizações para ingressar em novos mercados. Em alguns casos, algumas empresas investiram no exterior para superar a instabilidade macroeconômica em seus países de origem e diversificar riscos. Por fim, processos de integração regionais abriram mercados e facilitaram a expansão em direção aos países sócios nesses acordos²⁷.

Para Tavares/Ferraz²⁸, um fator comum na trajetória de internacionalização das "translatinas" envolve o fato de que os principais países investidores – Brasil, Argentina, Chile e México – saíram da década de 1980 com economias relativamente fechadas e com empresas estatais de grande porte. Eles passaram (cada qual com suas especificidades) por reformas neoliberais nos anos 1990 que visavam à abertura e integração ao mercado mundial. Essa liberalização expôs as empresas às pressões competitivas no mercado doméstico, impulsionando-as a buscar oportunidades em outros mercados. Ademais, a profissionalização da administração de grupos privados e as privatizações reforçaram o impulso na direção de um “aproveitamento de oportunidades no mercado internacional”, já que as privatizações em outros países (dentro e fora da América Latina e Caribe) geraram possibilidades de investimentos via aquisições²⁹.

Temos, assim, como um fator relevante a origem patrimonial das empresas (estatais x privadas). De acordo com os autores, as maiores "translatinas" são ou foram estatais, cresceram influenciadas por fortes políticas públicas de apoio e proteção estatal, ou ainda, tiveram um impulso ao seu crescimento como fornecedoras do Estado antes dos anos 1980 ou como adquirentes de ativos privatizados nos anos 1990³⁰. Para Casanova³¹, os governos nos países como Chile, Brasil e México foram "laboratórios mundiais" na passagem de propriedades estatais para as mãos do

²⁷ CEPAL, loc. cit., p. 66-7

²⁸ TAVARES, Márcia; FERRAZ, João Carlos. Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam? IN: FREURY; FLERUY. **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007

²⁹ Ibid., p. 123

³⁰ Ibid., p. 134

³¹ CASANOVA, Lourdes. **Global Latinas. Latin America's emerging multinationals**. Palgrave Mcmillan, 2009.

mercado, e as privatizações teriam ajudado a criar um número de companhias que se beneficiaram da injeção de dinamismo de mercado, tornando-se "Latinas Globais"³².

Hoje há, em muitos países, uma reversão do modelo privatista, seja pelas consequências práticas de má gestão de serviços e recursos, seja pela perspectiva ideológica, do ponto de vista da não sustentação do consenso sobre a suposta "eficiência" do mercado. Mesmo para autores de viés liberal, como Casanova, as "Latinas Globais" estatais têm melhor chance de negociar contratos complexos com outros países. Isso beneficia a Petrobrás, por exemplo, garantindo acordos seguros para exploração em todo o mundo³³. Após a era das privatizações, observa-se, hoje, um retorno da importância das estatais, conforme comprova o relatório da UNCTAD 2011, segundo o qual as transnacionais de propriedade estatal são a "mais nova fonte" de IED mundial. Há, atualmente, 650 transnacionais estatais no mundo com 8.500 filiais no estrangeiro, cujos investimentos no exterior computaram 11% do total de IED do mundo em 2010, não obstante representassem menos de 1% do total de empresas transnacionais. Dezenove das 100 maiores empresas transnacionais no mundo são estatais³⁴.

Apesar da relação direta entre o período neoliberal dos anos 1990 e a internacionalização das empresas latino-americanas, esse processo tem seu início ainda na década de 1970. Segundo Casanova, naquela década, várias multinacionais latino-americanas foram parte de uma onda significativa de investimento direto de economias emergentes para outros mercados do Sul. Surgiram as "multilatinas" regionais, estabelecendo operações em países vizinhos para explorar "mercados naturais" (com afinidade cultural, proximidade geográfica, línguas próximas). As "multilatinas" são, para a autora, uma etapa anterior às "Latinas Globais", uma vez que aquelas operam em mais de um país da América Latina, sem, entretanto, estar no nível global³⁵. Esse processo foi interrompido no período entre 1982 e 90, considerada a "década perdida" com as crises da dívida e contração das economias latino-americanas. Em seguida, os anos do "Consenso de Washington"

³² Ibid., p. 5

³³ Ibid., p. 6

³⁴ De acordo com a instituição, as transnacionais estatais suscitam preocupações nos países receptores acerca da segurança nacional, a existência de regras uniformes para as empresas competidoras, e a governança e transparência. Por outro lado, os países investidores urgem pela abertura de investimentos de suas estatais. UNCTAD 2011, loc. cit., p. 6.

³⁵ CASANOVA, loc. cit., p. 10-11

testemunharam uma retomada de investimentos para dentro e para fora da região. Segundo a CEPAL, essa fase começa no início dos anos noventa com a abertura comercial, as privatizações de empresas estatais e a desregulamentação das economias, e dura até 1996. Nesse período, os montantes de IED da região no exterior, mesmo sendo crescentes, foram baixos (em média US\$ 3 bilhões)³⁶. As economias latino-americanas moveram-se em direção à integração, tornando-se um espaço geográfico liberalizado através de tratados comerciais. Esse período significou também a retomada da entrada das corporações multinacionais globais na América Latina, especialmente através das privatizações. Para Casanova, houve uma reestruturação e transformação de toda a economia da região, e as empresas latino-americanas objetivaram consolidar suas posições domésticas e regionais através da busca por eficiência, vantagens comparativas e financiamento externo, expandindo suas operações internacionais. Segundo a autora, surgiram aqui as "Latinas Globais". Essa fase, no entanto, foi interrompida pelo colapso das bolsas em 2000, o contágio das crises asiática e russa, em 1997 e 98, a insolvência dos dot.com e a crise argentina de 2001-2. Houve uma "meia década perdida" entre 1997 e 2002³⁷. Nesse lapso, o investimento em direção ao exterior alcançou a média anual de 6,8 bilhões de dólares³⁸

A partir de 2002 até hoje, a expansão do IED da América Latina deu um salto, puxado por um pequeno número de grandes transações, como a aquisição da britânica RMC pela mexicana Cemex em 2004, e da canadense Inco pela brasileira Vale em 2006. O aumento dos preços das commodities fortaleceu as empresas latino-americanas baseadas em recursos naturais. Casanova denomina essa fase de "Going Global". Os fluxos alcançaram, em média, US\$ 26,5 bilhões, entre 2004 e 2010, tendo seu auge em 2006, com US\$46 bilhões e atingindo, em 2010, um novo recorde histórico de aprox. US\$ 43 bilhões³⁹. Sob tal perspectiva, essa é uma tendência que marca "uma nova fase da globalização", caracterizada pelos fluxos de investimento externo das "Latinas Globais", tanto para outros emergentes (investimentos Sul-Sul),

³⁶ CEPAL, loc. cit., p. 67

³⁷ CASANOVA, loc. cit., p. 12

³⁸ CEPAL, loc. cit., p. 68

³⁹ CEPAL, loc. cit.; CASANOVA, loc. cit., p. 13

quanto para mercados nos EUA, Europa e outros países industrializados (investimentos Sul-Norte)⁴⁰.

Assim, observamos que a expansão internacional de empresas oriundas de países "emergentes", e em especial as da América Latina, depende de uma combinação de fatores tanto de natureza estrutural (situação econômica e política em dado momento histórico), que impõem constrangimentos e estabelecem as condições para que elas operem no plano superior ao nacional, em competição com multinacionais de potências tradicionais, como de natureza particular de cada empresa, setor e política econômica de cada país. Como fator de natureza estrutural, por exemplo, a localização da empresa na cadeia produtiva ou a região onde ela opera, definindo determinantes e circunstâncias relevantes para seu processo de internacionalização, como apontam Tavares/Ferraz. Para esses autores, as motivações das "translatinas" podem ser tanto fatores positivos (aqueles baseados e que reforçam as vantagens comparativas da empresa) como negativos (levam a uma internacionalização defensiva)⁴¹. Setores como petróleo e mineração tendem a ser "puxados pela concorrência" (e não pela demanda), ou seja, a internacionalização se dá num ambiente competitivo⁴². Já as empresas de bens intermediários buscam mercados fora da região "puxados pela demanda"⁴³.

Suscita-se, assim, o debate sobre vantagens e desvantagens da expansão internacional de empresas de países ainda "em desenvolvimento" ou "em transição", que ocupam esferas inferiores das cadeias produtivas mundiais, e têm sua inserção no mercado mundial dependente e vulnerável às oscilações nos países centrais, detentores de tecnologia e impulsores das demandas. Segundo Tavares/Ferraz, as vantagens, ou os impactos positivos, aparecem sob forma de crescimento, receitas, exposição das empresas a melhores práticas, desenvolvimento profissional, acesso a tecnologia, etc., enquanto os negativos seriam o desvio de investimento, e, dessa forma, de postos de trabalho⁴⁴.

O estudo da UNCTAD de 2006 apresenta as vantagens dos investimentos Sul-Sul para as empresas, para países investidores e para os receptores. Ainda que

⁴⁰ CASANOVA, loc. cit., p. 14

⁴¹ TAVAREZ; FERRAZ, loc. cit., p. 127-8

⁴² Ibid., p. 129

⁴³ Ibid., p. 131

⁴⁴ Ibid., p. 129

apresente alguns "riscos", a perspectiva que permeia a argumentação desse estudo é eminentemente otimista frente ao IED entre países do Sul como impulsores de um processo de desenvolvimento nesses países.

Para as empresas, o relatório afirma que o benefício mais importante da internacionalização é o aumento da competitividade, a capacidade de sobreviver e crescer numa economia aberta, maximizar suas utilidades, e crescer ou aumentar sua parcela no mercado⁴⁵. Isso pode incluir o melhoramento da tecnologia, a criação de marcas, o aprendizado de novas atitudes de gestão, estabelecimento de vínculos de cadeia de valor mundiais e a ascensão nessas cadeias para atividades mais avançadas. Ao mesmo tempo, diferenças culturais, institucionais e sociais entre a economia de origem e a receptora podem significar um risco, a ser superado, segundo a instituição, através da coordenação de atividades e complexidades institucionais e ambientais concomitantes⁴⁶.

Para o país de origem do investimento, as vantagens, segundo o relatório, são amplas e viriam para o "conjunto da economia". Dentre elas, estaria o aumento da competitividade da indústria, maior ingresso de divisas devido ao aumento das exportações, oportunidades de emprego, possibilidade de transformação da indústria e melhora das atividades de maior valor agregado, favorecendo outras empresas e agentes econômicos, além de repercutir no comércio local e gerar interações com outras instituições, como universidades. De acordo com a UNCTAD, a empresa que se internacionaliza deve estar enraizada e consolidada no mercado doméstico: quanto maior for a inserção local de uma empresa transnacional investidora, maiores serão os benefícios para o país de origem⁴⁷.

Para os efeitos positivos na economia como um todo, as condições locais devem ser "apropriadas", como por exemplo, um mercado interno competitivo e a capacidade de aproveitar a tecnologia avançada. A UNCTAD pressupõe que a saída de IED tem efeito retardado, mas positivo no investimento interno, apesar da falta de dados concretos e estudos detalhados. Os efeitos comerciais irão depender das motivações e tipos de investimento: a busca por recursos naturais gera aumento de importação desses recursos mas acarreta exportação de insumos e máquinas para extração; já a busca por mercados pode impulsionar a exportação de bens

⁴⁵ UNCTAD 2006, loc. cit., p. 35

⁴⁶ Ibid., p. 36

⁴⁷ Ibid.

intermediários e de capital do país de origem; os investimentos externos movidos pela eficiência (diminuição do custo do trabalho), por sua vez, podem gerar problemas de perda de emprego⁴⁸. Apesar de uma provável geração de postos técnicos e administrativos de alto nível, há a tendência à redução de empregos para não especializados, o que tem impacto direto sobre as classes mais baixas.

Para os países receptores, os investimentos oriundos de outros países do Sul podem ser mais vantajosos, segundo a UNCTAD, devido ao fato de terem modelos de tecnologia e comércio parecidos, maiores possibilidades de vínculo e absorção de tecnologia, e tendência a investimentos mais inovadores⁴⁹. Ademais, investidores de países em desenvolvimento tenderiam a empregar mais que os de países desenvolvidos, pois se direcionam a setores com maior uso de mão de obra e com tecnologia simples, que requer mais trabalho. Em termos de salários, afirma-se que esses investidores pagariam mais que empregadores locais. No entanto, a instituição reafirma a falta de dados específicos⁵⁰.

Os riscos para os países receptores seriam o de uma dominação do mercado local por empresas de países em desenvolvimento e uma possível "presença exagerada" de empresas de um só país. Ademais, aponta-se para o medo de "indevida influência política", em especial do setor de recursos naturais. Para a UNCTAD, os governos locais muitas vezes não têm capacidade de aplicação de normas trabalhistas e ambientais aceitáveis, no caso de empresas estrangeiras introduzirem novos processos de produção e métodos de trabalho⁵¹. Aqui também há dados ainda escassos, sendo um fenômeno novo que demanda mais pesquisa⁵².

Observamos, com isso, a falta de estudos empíricos que efetivamente comprovem as vantagens proferidas pelo relatório da UNCTAD. Elas permanecem como hipóteses, que partem de premissas otimistas sobre os investimentos externos. De um lado, percebemos a noção implícita sobre o papel dos agentes corporativos em trazer benefícios em termos de desenvolvimento, não considerando a possibilidade de conflitos entre interesses privados das empresas e interesses das populações, governos locais e trabalhadores. De outro, a premissa de que a expansão internacional de

⁴⁸ Ibid., p. 37-8

⁴⁹ Ibid., p. 38

⁵⁰ Ibid., p. 40

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid., p. 41

empresas de países em desenvolvimento sinalizaria um estágio mais avançado que beneficiaria toda a economia, sem considerar os impactos diferenciados sobre as camadas populares. Os critérios e elementos que configuram "vantagens" aparecem como puramente econômicos, supondo certa separação entre economia e sociedade (condizente com o viés liberal), não abarcando questões sociais, trabalhistas ou ambientais, nem questionando a respeito dos diferentes impactos sobre setores e extratos sociais mais vulneráveis. Afinal, as vantagens para as empresas nem sempre são equivalentes a benefícios para toda a sociedade; algumas vezes, pode ser o inverso. São necessários estudos mais detalhados e refinados, como afirma a própria UNCTAD.

Essa discussão é fundamental para o debate público e democrático sobre as políticas públicas e a criação ou aperfeiçoamento de estruturas institucionais e legais para o fomento e incentivo à expansão internacional do capital com sede nos "países emergentes" e latino-americanos. A exemplo da Ásia, as políticas de fomento envolvem disponibilização de informações, atividades de intermediação, incentivos financeiros ou fiscais, cobertura de seguro para investimento no exterior, organizações de promoção comercial, organismos de promoção de investimento, agências de crédito a exportação e bancos de importação-exportação (Exim)⁵³. Para a UNCTAD, o benefício do investimento no exterior depende da capacidade de absorção do setor empresarial local e o vínculo das empresas investidoras com o resto da economia, sendo necessárias "certas capacidades locais" para aproveitar o acesso aos mercados, recursos e ativos estratégicos estrangeiros. Da mesma forma, os governos locais de países receptores deveriam se utilizar de normas para influir no comportamento das filiais estrangeiras e na sua interação com empresas locais, promovendo "de forma qualitativa e quantitativa" as relações entre filiais estrangeiras e empresas nacionais⁵⁴.

Já para a CEPAL, uma política proativa de fomento à internacionalização se justificaria pela melhoria dos "padrões produtivos e de gestão, o incremento da produtividade, a aquisição de novos conhecimentos e o fortalecimento de capacidades tecnológicas existentes na própria empresa e na estrutura produtiva do país". A competição em nível global motivaria as empresas a realizar atividades de pesquisa e

⁵³ Ibid., p. 41-2

⁵⁴ Ibid., p. 43

desenvolvimento, "convertendo-as em intermediárias entre os sistemas de conhecimento mundial e local". No mesmo sentido que a UNCTAD, para a CEPAL o tipo de vinculação da empresa com o sistema de inovação local pode aumentar os efeitos positivos da internacionalização. Por sua vez, argumentações "contra" um apoio estatal indicam que as empresas não deveriam ser objeto de apoio especial, pois grandes empresas não têm desvantagens para competir nos mercados globais, e não teriam problemas de financiamento. Aponta-se a dificuldade de garantir que os benefícios da internacionalização transbordem para o resto da economia⁵⁵.

Para Tavares/Ferraz, não se justifica o apoio à "internacionalização pela internacionalização". O investimento direto no exterior (IDE) como instrumento de crescimento das empresas é positivo, ao passo que é um "cenário *second best*, onde há menos produção no país de origem"⁵⁶. Setores em que as translatinas são globalmente competitivas são principalmente produtos de consumo intermediário, fortemente baseados em recursos naturais, havendo poucas empresas em setores mais inovadores e dinâmicos. Segundo os autores, "ainda que as principais translatinas de escopo global individualmente sejam casos de êxito em seus respectivos setores, do ponto de vista do grupo, parece haver pouca perspectiva (...) de *upgrading* e diversificação para setores mais dinâmicos, com vantagens competitivas mais sustentáveis"⁵⁷. Para eles haveria evidências de que, se condições institucionais fossem melhores nos países de origem e se houvesse menos barreiras comerciais internacionais, haveria mais produção local. Mesmo assim, a internacionalização seria "necessária" para a sobrevivência de algumas empresas, e o IDE é em geral positivo para o desenvolvimento produtivo do país de origem. Isso permitiria justificar o apoio ao IDE, contudo "num contexto mais amplo da política de desenvolvimento produtivo de cada país"⁵⁸.

Esse debate, que na década de 2000 foi dominado pela discussão sobre "vantagens e desvantagens" do crescente fluxo de investimento originados de países do Sul, mostra-se ainda limitado, quase exclusivamente, a elementos econômicos, como a competitividade das empresas, a entrada de divisas ou aumento de exportações. Desconsideram-se nele diferentes atores, setores e classes envolvidos,

⁵⁵ CEPAL, loc. cit., p. 67

⁵⁶ TAVARES; FERRAZ, loc. cit., p. 138

⁵⁷ Ibid., p. 139

⁵⁸ Ibid., p. 139-140

que são fundamentais para a reflexão sobre o papel dos Estados e as diferentes condicionantes sociais para políticas públicas de apoio à internacionalização.

3.2 A expansão internacional de empresas sediadas no Brasil

A expansão internacional de empresas com sede no Brasil é parte do fenômeno das "translatinas" e de multinacionais de países "emergentes". De acordo com o *Boston Consulting Group*, o país está em terceiro lugar na lista dos "emergentes" com empresas capazes de "desafiar globalmente" outras gigantes internacionais. O Brasil tem 13 empresas na relação de *global challengers* (Camargo Corrêa, Coteminas, Embraer, Gerdau, JBS-Friboi, Marcopolo, Natura, Odebrecht, Brazil Foods, Petrobras, Magnesita, Votorantim e WEG), sendo a Vale já considerada uma multinacional estabelecida, e não mais uma "desafiadora". À frente do Brasil estão a China (com 33 empresas) e a Índia (com 20 empresas)⁵⁹. Assim como outras multinacionais "emergentes", a internacionalização de empresas brasileiras é resultado de constrangimentos e condições de natureza estrutural (ambiente doméstico, regional e global), assim como é resultante do estágio de "amadurecimento" organizacional e financeiro de algumas das principais firmas com sede no país⁶⁰.

Apesar da crescente relevância econômica e política, o investimento de empresas brasileiras no exterior é, segundo alguns autores, relativamente baixo em proporção ao PIB, e se comparado com empresas asiáticas⁶¹. Para Iglesias/Motta Veiga, isso se deve especialmente a três fatores: o ambiente macroeconômico interno, vivido entre 1980 e 1994, que foi altamente instável, afetando as decisões de exportar

⁵⁹ BOSTON CONSULTING GROUP. **2011 BCG Global Challengers**. Companies on the move. Rising stars from rapidly developing economies are reshaping global industries. Disponível em http://www.bcg.com/expertise_impact/publications/publicationdetails.aspx?id=tcm:12-70057 (acesso agosto 2011)

⁶⁰ TAVARES, Márcia. **Investimentos brasileiros no exterior: panoramas e considerações sobre políticas públicas**. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo 172., 2006, p. 7

⁶¹ TAVARES, loc. cit., p. 12; IGLESIAS, Roberto M.; MOTTA VEIGA, Pedro. **Promoção de exportações via internacionalização de firmas com capital brasileiro**, 2002, p. 369. Disponível em http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/li vro_desafio/Relatorio-09.pdf (acesso setembro 2011)

e de investir dentro e fora do país; algumas características das exportações brasileiras, como os tipos de produtos exportados, a origem do capital dos exportadores nos setores em que são necessários investimentos e a concentração de destinos; e, por fim, o baixo coeficiente das exportações relativo às vendas totais da maioria das firmas industriais exportadoras⁶². O processo de internacionalização de empresas brasileiras acompanhou e, em grande medida, impulsionou os períodos de ascensão e declínio dos investimentos das "translatinas", conforme já exposto. De acordo os principais autores, esse processo é dividido em três grandes fases até a década de 1990, com algumas especificidades setoriais e diferenças nas motivações e formas de implementação do investimento.

Segundo Iglesias/Motta Veiga e outros, a primeira fase, que tem início de meados dos anos 1960 até 1982, foi um processo concentrado na Petrobras, em instituições financeiras e em empresas de construção. Os investimentos da Petrobras estavam motivados pela procura de fontes alternativas de fornecimento de petróleo para o país (*resource-seeking*). Já os investimentos de bancos no exterior estavam vinculados às atividades de captação no mercado financeiro internacional, e os investimentos das empresas construtoras estavam relacionados ao desenvolvimento de know-how em grandes obras públicas (resultantes do "milagre econômico" do período militar dos anos 1970), e se inseriram basicamente nos países produtores de petróleo, aproveitando o aumento de investimento após a alta do preço internacional do petróleo⁶³.

Seguindo os mesmos autores, na segunda fase (1983-92), a economia brasileira (e latino-americana) passou por graves problemas macroeconômicos, tendo frágeis instrumentos de promoção do comércio exterior num período de estagnação da produção industrial. Isso fez reduzir o ritmo de expansão das exportações e investimentos, que chegaram a totalizar US\$ 2,5 bilhões, concentrados nos últimos três anos desse período. O setor financeiro continuou sendo um investidor importante, com 37% do total investido, tendo a Petrobras participado com 30%, enquanto as empresas do setor manufatureiro representaram somente 10%⁶⁴. Essa fase se caracterizou pela maior participação de empresas de pequeno e médio porte no

⁶² IGLESIAS; MOTTA VEIGA, loc. cit., p. 385-6

⁶³ Ibid., p. 392-3; TAVARES, loc.cit., p. 9

⁶⁴ IGLESIAS; MOTTA VEIGA, loc.cit.,p. 394

investimento externo (com faturamento entre US\$ 100 e 500 milhões, diferentemente dos anos 70, quando somente grandes empresas investiam), pelo crescimento da participação da América do Sul como localização dos investimentos e, finalmente, pelo aumento do número de subsidiárias produtivas, com maior diversificação dos setores da indústria instaladas no estrangeiro, como a indústria mecânica, de alimentos, material de transporte, têxtil e siderurgia, entre outros⁶⁵.

Por fim, a partir do início dos anos 1990, as reformas neoliberais levaram a um movimento de reestruturação da indústria brasileira, em que a internacionalização passou a ser uma estratégia importante das grandes empresas brasileiras recém-privatizadas. Na primeira metade da década, houve uma continuidade da diversificação em termos de porte de empresas, uma alta concentração das localizações no Cone Sul e uma proporção maior de unidades produtivas no total de unidades implementadas no exterior. O setor de construção teve o maior número de instalações de unidades no exterior. Na segunda metade da década de 1990, com a estabilização monetária e a contenção da inflação, o investimento no exterior se concentrou no Mercosul como resultado das oportunidades abertas pelo processo de integração, passando a representar uma nova fase de expansão internacional de firmas brasileiras⁶⁶.

Hoje, podemos afirmar que, a partir de 2003, inicia-se uma nova (ou quarta) fase de expansão do capital com sede no Brasil, que é marcada pelo papel decisivo das políticas públicas e do crédito direto, refletindo o desempenho do Brasil como país "emergente", que busca maior participação nas instâncias de concertação global. Até 2003, investimentos brasileiros no exterior eram de aprox. US\$ 1 bilhão por ano, mas saltaram para US\$ 14 bilhões em média por ano entre 2004 e 2007⁶⁷. Em 2007, as vinte maiores multinacionais brasileiras, juntas, investiram US\$ 56 bilhões no exterior. A compra da mineradora canadense Inco pela Vale fez com que o Brasil passasse de receptor de investimentos para investidor internacional: de US\$3 bilhões em 2005, o fluxo de investimentos brasileiros no exterior passa a US\$28 bilhões em

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ TAVARES, loc.cit., p. 10; IGLESIAS; MOTTA VEIGA, loc.cit.,p. 395-6

⁶⁷ VALOR ECONOMICO . **Revista Multinacionais Brasileiras**, outubro 2009, p. 8.

2006⁶⁸. Segundo Tavares, o aumento "sem precedentes" na primeira metade da década de 2000 deve-se à maturação das estratégias de internacionalização das grandes empresas do país, e ao fato de algumas delas, que ainda não haviam investido no exterior, passarem a fazê-lo⁶⁹. Consideramos, porém, que o impulso marcante desse período é a implementação de políticas públicas proativas de apoio à expansão internacional (linhas de crédito, agências de apoio com escritórios internacionais, políticas de integração regional e acordos com outros países do Sul).

Evidenciando essa nova fase, o Banco Central do Brasil iniciou um levantamento dos dados gerais sobre o capital brasileiro no exterior a partir de 2001. De acordo com o último censo do banco, o estoque total de ativos no exterior⁷⁰ foi de US\$ 274,6 bilhões em 2010 (23% a mais que em 2009), e o total de investimentos brasileiros diretos no exterior (IBD) atingiram US\$189,2 bilhões (mais que o triplo levantado em 2001, que totalizara US\$49,7 bilhões), evidenciando, segundo o banco, "a sólida e acelerada internacionalização das empresas de capital brasileiro"⁷¹. Ao longo dos anos pesquisados pelo banco, houve constância na concentração em serviços financeiros e atividades auxiliares (38,2% em 2010) e, em segundo lugar, em atividades de extração de minerais metálicos (27,4% naquele ano). Importante observar o papel dos paraísos fiscais como principal destino do capital brasileiro enviado ao exterior, predominantemente do setor terciário⁷². Segundo Tavares, no período de 2001 a 2004, investimentos destinados a "serviços prestados principalmente às empresas", "intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada" e "atividades auxiliares da intermediação financeira" corresponderam a mais de 80% dos investimentos totais registrados pelo Banco Central. Para a autora, a grande deficiência dos resultados do censo para o estudo do IBD diz respeito às categorias "caixa negra", isto é, aos investimentos que vão aos centros financeiros do Caribe, assim como para atividades como intermediação

⁶⁸ FUNDACAO DOM CABRAL. A decolagem das multinacionais brasileiras. Press Release de 3 de dezembro de 2007, disponível em www.fdc.org.br (acesso janeiro de 2009), e Valor Econômico, loc.cit.

⁶⁹ TAVARES, loc. cit.

⁷⁰ O total de ativos vai além do investimento de empresas brasileiras, contabilizando empréstimos, investimento em carteira, bem como todo tipo de depósitos de pessoas físicas e jurídicas, inclusive aqueles em paraísos fiscais.

⁷¹ BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Capitais brasileiros no exterior (CBE), ano-base 2010**. Disponível em <http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE2010.asp> (acesso setembro de 2011)

⁷² De acordo com o último censo, os destinos dos totais de ativos foram Áustria 21,9%, Ilhas Cayman, 17,4%; Ilhas Virgens Britânicas, 8,7%; e Bahamas, 7,3%, Estados Unidos, 7,8%; Países Baixos, 6,4%; Dinamarca, 5,5%; e Espanha, 5,3%. Ver *ibid*.

financeira⁷³. Nesse sentido, há um "buraco negro" do capital enviado ao exterior a partir do Brasil, que não corresponde ao investimento "produtivo" ou mesmo de serviços realizados por empresas brasileiras de forma identificável, impossibilitando conhecer, a partir dessas remessas declaradas ao BC, o destino final dos investimentos.

Dentro do estoque de investimento brasileiro no estrangeiro cujo destino setorial é identificável, observa-se a importância dos setores de petróleo, construção, metais e mineração, que refletem experiências de algumas das principais empresas brasileiras⁷⁴. Entre 1995 e 2004, houve somente quatro operações internacionais no setor primário (mineração, agricultura), enquanto que o setor de manufaturas (petróleo e gás, petroquímica, alimentos e bebidas) realizou 53 operações, e serviços (financeiro, transporte, comércio) 33 operações⁷⁵. Segundo Tavares, "no Brasil, mais do que em outros países da região, as maiores empresas com investimentos no exterior estão mais concentradas em bens e serviços intermediários do que em bens e serviços de consumo de massa"⁷⁶. No primeiro grupo, a localização dos investimentos é definida pela presença de recursos naturais (no caso de empresas que investem na extração de petróleo ou minerais), pela necessidade de proximidade de grandes clientes (por exemplo na siderurgia) ou de fornecimento às operações de subsidiárias no país de origem (por exemplo, o setor de autopeças). No grupo de bens de consumo de massa, é necessária a capacidade de diferenciação de produtos, penetração da marca e de distribuição, mesmo em situações precárias de infraestrutura, o que pode dificultar alguns processos de internacionalização⁷⁷.

Algumas pesquisas avançaram na identificação e atualização mais precisa sobre as empresas, setores e destino da expansão do capital com sede no Brasil, como, por exemplo, as pesquisas anuais realizadas pela Fundação Dom Cabral e pela Sobeet. De acordo com o ranking Sobeet/Valor, em 2010, o setor mais internacionalizado é o de construção e engenharia, embora englobe apenas duas empresas (Odebrecht e Andrade Gutierrez), e a maior receita obtida no exterior – R\$37 bilhões – é de

⁷³ TAVARES, loc.cit., p. 13

⁷⁴ Ibid., p. 16

⁷⁵ Ibid., tabela 2 p. 17

⁷⁶ Ibid., p. 20

⁷⁷ Ibid., p. 20-1

alimentos, no qual se destaca o grupo JBS-Friboi⁷⁸. Em 2007, o ranking da Dom Cabral observou um aumento significativo da inserção das multinacionais brasileiras nos mercados de capitais internacionais, com as empresas Aracruz, Embraer, Gerdau, Ultra, Perdigão, Sadia, Petrobrás, Vale e Usiminas, listadas na bolsa de valores de Nova Iorque. Naquele ano, destacou-se o intenso processo de aquisições de empresas estrangeiras pelas brasileiras: 66 operações de aquisição no exterior, sendo as operações de maior relevância a aquisição das norte-americanas Chaparral Steel e Qanex pela Gerdau S.A., e a incorporação das atividades globais da Swift Armour pela JBS Friboi⁷⁹. Nos anos de 2008 e 2009, a crise econômica mundial afetou o ritmo de expansão das empresas brasileiras, levando, em 2009, a uma queda de 149,3% do fluxo de investimento exterior, o que significou um saldo negativo de US\$ 10 bilhões. As receitas no exterior tiveram uma redução de 15,7%, o que pode ser explicado pela queda na demanda mundial. Além disso, as maiores empresas reduziram os ativos no exterior em 12,4%, por meio de venda de ativos, diminuições nas participações ou fechamento das subsidiárias⁸⁰.

Mesmo com uma relativa retração em 2008 e 2009, a expansão internacional de empresas com sede no Brasil indica uma tendência, que pode levar a mudanças de longo prazo. De acordo com a pesquisa da Dom Cabral, a Gerdau foi a empresa que apresentou maior índice de transnacionalidade em 2008, com 63% do total de ativos, além de mais de 50% de suas vendas e funcionários no exterior. Em segundo lugar, esteve a Sabó (40% de suas vendas, 49% de seus ativos e 33% de seus empregados no exterior), seguida da Marfrig, empresa que aumentou 358% seus ativos no exterior naquele ano, devido à aquisição de mais de 20 subsidiárias na Europa e na América do Sul⁸¹. Já em 2009, a JBS-Friboi, que se tornou a maior empresa privada do Brasil,

⁷⁸ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro 2010, p. 31; 45. O índice de internacionalização nessa pesquisa é composto pela média de empregos, ativos e receitas no exterior em relação aos mesmos no Brasil.

⁷⁹ CYRINO, A; CARVALHO, F. **Ranking das Transnacionais Brasileiras 2008**: Internacionalização segue crescendo, mas resultados ainda são limitados. Fundação Dom Cabral, 2008. Disponível em <http://www.fdc.org.br/pt/pesquisa/internacionalizacao/Paginas/publicacoes.aspx> (acesso dezembro de 2010) [doravante "Fundação Dom Cabral 2008"]. Assim como na pesquisa Sobeet, o índice de internacionalização aqui é composto por ativos, receitas e funcionários.

⁸⁰ RAMSEY, J.; BARAKAT, L.; CRUZ, L.; CRETOIU, S. **Ranking das Transnacionais Brasileiras 2010**: Repensando as estratégias globais. Fundação Dom Cabral, Junho, 2010. Disponível em <http://www.fdc.org.br/pt/pesquisa/internacionalizacao/Paginas/publicacoes.aspx> (acesso dezembro de 2010) [doravante "Fundação Dom Cabral 2010"]

⁸¹ RAMSEY, J.; BARAKAT, L. **Ranking das Transnacionais Brasileiras 2009**: Investimentos no exterior crescem, apesar da crise mundial. Fundação Dom Cabral, Agosto, 2009. Disponível em <http://www.fdc.org.br/pt/pesquisa/internacionalizacao/Paginas/publicacoes.aspx> (acesso dezembro de

apresentou o maior índice de transnacionalidade, com 83,6% de suas vendas e 64 % de seus funcionários no exterior, com atuação em sete países, em cinco continentes. A JBS-Friboi adquiriu a segunda maior produtora de frangos dos Estados Unidos, a Pilgrim's Pride, por US\$ 768 milhões. Em segundo lugar esteve a Gerdau, que se tornou a maior produtora de aços longos da América Latina, apresentando 48,2% de suas vendas, 54,4% de seus ativos e 46,0% de seus empregados no exterior, como resultado de suas operações em 14 países. Nos últimos dois anos, a Gerdau fez três grandes aquisições: a Gerdau Macsteel Inc., nos Estados Unidos; a Sidenor, na Espanha; e a Corsa Controladora, no México, totalizando quase R\$1,8 bilhões em investimentos no exterior. Em seguida esteve o Ibope, com 32,1% de receita, 50,7% de ativos e 54,1% de funcionários no exterior, operando em 14 países, tendo adquirido a empresa americana Zogby International. Já a Vale teve, naquele ano, 46% de seus ativos no exterior, com presença em 33 países, onde possui operações, escritórios comerciais, joint ventures e extração mineral. Boa parte de seus ativos está concentrada nas subsidiárias de níquel e carvão no Canadá (antiga Inco), assim como na Austrália e em Moçambique⁸².

O setor de construção e infraestrutura se destaca pelo alto grau de atuação internacional das empresas Odebrecht, Andrade Gutierrez, Camargo Correia, entre outras. Estas foram as primeiras a se internacionalizar na década de 1970, beneficiadas por programas de grandes obras de o governo militar, assim como pela expansão da estatal Petrobrás para a África e Oriente Médio⁸³. Na América Latina, essas construtoras são beneficiadas por licitações em obras de infraestrutura, energia, transporte e saneamento com financiamento do BNDES que, em 2009, somou US\$ 8 bilhões⁸⁴. Elas estão envolvidas em obras, como a construção de usinas hidrelétricas na República Dominicana, linhas de metrô na Venezuela, gasoduto na Argentina, autopista em Cuba, Estrada do Pacífico no Peru, ponte de Guayaquil no Equador, entre outras. Na África, a Odebrecht está envolvida em 28 projetos somente em Angola. Andrade Gutierrez e Camargo Corrêa também estão envolvidas em obras de

2010) [doravante "Fundação Dom Cabral 2009"]

⁸² Fundação Dom Cabral 2010, loc.cit.

⁸³ CAMPOS, P. H. As origens da internacionalização das empresas de engenharia brasileiras. IN: IRLS et. al (org.): **Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário**. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2009.

⁸⁴ RODRIGUES, E. Brasil faz obras nos vizinhos temendo a China. **Folha de São Paulo**, 27 de setembro de 2009; e FERREIRA SIMOES, Antonio José. Quem descobriu a América (do Sul)? **Valor Econômico**, 10 de agosto de 2010

hidrelétricas, estradas, portos e aeroportos, saneamento e irrigação, além da aquisição de fábricas de cimento em Moçambique, Angola, Argentina, Paraguai e Portugal pela Camargo Corrêa (também dona de empresas no setor têxtil e de calçados, com alto grau de internacionalização)⁸⁵.

Apesar de não estarem listados entre as vinte primeiras empresas com maior índice de internacionalização, os bancos e entidades financeiras também têm se expandido para além das fronteiras do país. De acordo com a Fundação Dom Cabral, o Banco do Brasil tem um baixo índice de transnacionalidade (4,7% de receitas, 6,7% de ativos e 0,07 % de funcionários no exterior), embora esteja presente em 23 países, em cinco continentes⁸⁶. Em 2010, o Banco do Brasil comprou o controle acionário do Banco Patagonia, o sexto maior da Argentina, por US\$ 479,6 milhões⁸⁷. Além disso, Bradesco e BB assinaram um memorando de entendimentos com o português Banco Espírito Santo para iniciar atividades no continente africano. A exploração de atividade comercial bancária na África, principalmente em Angola e Moçambique, é considerada "a primeira grande tacada" do Bradesco no mercado internacional⁸⁸.

A formação de monopólios e o movimento de concentração e centralização de capital são, historicamente, um importante impulso à expansão internacional dos grandes grupos econômicos na busca por acumulação, o que também se verifica no caso do Brasil. Segundo Tavares, fusões e aquisições trans-fronteiriças realizadas por empresas brasileiras somaram, entre 1995 e 2004, 90 operações (29 para países "desenvolvidos", 61 para países "em desenvolvimento", sendo 32 somente na Argentina)⁸⁹. No ano de 2008, essas operações somaram 10,8 bilhões de reais (um quarto do total de investimentos no exterior), de acordo com a fundação Dom Cabral⁹⁰. Segundo pesquisas de diferentes instituições, as principais formas de atuação no exterior são por meio da instalação de unidades próprias de produção e serviço, exportação por meio de escritórios próprios, e aquisição e fusão com outras

⁸⁵ VALOR ECONOMICO, loc.cit., setembro 2010, pp. 31-34.

⁸⁶ Ver ibid.

⁸⁷ ROMERO, C. BB fecha compra do Patagonia. **Valor Econômico**, 22 de abril de 2010

⁸⁸ LIMA, A. Bradesco e BB põem o pé na África. **Valor Econômico**, 10 de agosto de 2010

⁸⁹ TAVARES, loc.cit., tabela 1, p. 16

⁹⁰ Fundação Dom Cabral 2008, loc. cit.

empresas⁹¹, sendo esta última apontada por 40% das empresas entrevistadas pela fundação Dom Cabral como forma principal esperada para futuros negócios⁹².

A crise econômica mundial iniciada em 2008, por sua vez, acelerou esses processos: nos anos decorrentes da crise, o Brasil teve destaque no quadro geral de concentração de capital com o registro, em 2010, de 787 fusões e aquisições fechadas e/ou anunciadas⁹³. A crise também levou a um movimento significativo de aquisições no Brasil por empresas estrangeiras. Segundo estudo da KPMG, divulgado na imprensa, houve aumento de 87% dessas aquisições em 2010, enquanto que as aquisições lideradas por empresas brasileiras aumentaram 47%⁹⁴. No que concerne a aquisição de empresas estrangeiras por brasileiras no plano doméstico e no exterior, o estudo da KPMG aponta para 79 transações somente em 2010⁹⁵. Demonstra-se, assim, que a crise acentuou um duplo movimento de concentração de capital para dentro e para fora do país. Há importantes exemplos da expansão internacional de grupos fusionados durante a crise econômica, como a Votorantim, que foi a empresa com maior crescimento no índice de internacionalização de 2007 para 2009 (88,2%), tendo a fusão da Votorantim Papel e Celulose com a Aracruz Celulose, em 2009, (formando o grupo Fibria) contribuído para isso⁹⁶. Do mesmo modo, o grupo Brasil Foods, fusão entre a Sadia e a Perdigão, passou a integrar o ranking da fundação Sobeet das principais multinacionais também em 2009. O grupo JBS-Friboi incorporou a Bertin, com financiamento do BNDES no decorrer da crise, sendo hoje, como já mencionado, a empresa mais internacionalizada do Brasil⁹⁷. Já o Itaú Unibanco - resultado da fusão de dois bancos internacionalizados - é a empresa com o maior volume de ativos no exterior, totalizando mais de R\$100 bilhões⁹⁸.

⁹¹ VALOR ECONOMICO, loc.cit., outubro 2009 e setembro 2010

⁹² Fundação Dom Cabral 2010, loc.cit., p. 26

⁹³ PWC. **Fusões e Aquisições no Brasil**. Dezembro de 2010. Disponível em <http://www.pwc.com.br/pt/estudos-pesquisas/assets/relatorio-ma-dez2010.pdf>

⁹⁴ REUTERS. Fusões e aquisições batem recorde, diz KPMG. **Valor Econômico** 23 de dezembro de 2010; BASILE, J. Cade prevê volume recorde de fusões em 2010. **Valor Econômico**, 30 de julho de 2010; UOL. Fusões e Aquisições bateram recorde histórico em 2010, publico em 24 de dezembro de 2010 em <http://www2.uol.com.br/canalexecutivo/notas101/2412201013>

⁹⁵ KPMG. **Pesquisa de Fusões e Aquisições 2010, 3º trimestre**. Disponível em http://www.kpmg.com/BR/PT/Estudos_Analises/artigosepublicacoes/Documents/Fusoes%20e%20Aquisicoes/2010/FA_3otrim_2010.pdf

⁹⁶ Fundação Dom Cabral 2010, loc.cit.

⁹⁷ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro 2010, p. 9

⁹⁸ Fundação Dom Cabral 2009, loc.cit.

Há um progressivo aumento de trabalhadores empregados por empresas brasileiras no exterior: de 41.000 em 2005, 92.000 em 2007, passando para 142.300 em 2008, e chegando, hoje, a cerca de 200.000 trabalhadores⁹⁹. Algumas empresas possuem mais funcionários no exterior do que no Brasil, como por exemplo a JBS-Friboi. Segundo a Fundação Dom Cabral, isso indica que as empresas planejam mais crescimento internacional, apesar da retração no período de crise. Em 2007, a América Latina foi o principal destino do IDE brasileiro (34,1%)¹⁰⁰. Entretanto, ele aumentou na América do Norte (território de grandes aquisições), Europa e especialmente Ásia, onde 59% das empresas informaram possuir atividade em 2007, frente a 36,8% no ano anterior¹⁰¹. Em 2008, a América Latina passou a ser destino de 46% do investimento brasileiro, em especial devido à expansão da Cemig e do setor de energia em geral na região¹⁰². A Eletrobras, por exemplo, possui projetos de integração energética na América Latina, que incluem a construção de linhas de transmissão entre países e hidrelétricas, em parceria com Argentina, Peru, Bolívia e Guiana, e contratos para construção de usinas no Peru, Nicarágua e Argentina¹⁰³.

No mesmo ano, a Europa recebeu 21%, América do Norte 17%, Ásia 11%, África 5% de investimentos oriundos de empresas brasileiras. Em 2009, houve uma relativa diminuição de aquisições na Europa (17%) e América do Norte (9%), possivelmente devido aos problemas gerados pela crise econômica, enquanto as operações na América Latina (53%) e Ásia (15%), além da África (5%), Oceania (1%) continuaram crescendo. A China tornou-se um importante mercado para empresas como a Embraer, Randon, Votorantim, Marfrig e Sabó¹⁰⁴, além da Vale, que tem grande parte de suas exportações dependente do mercado chinês. Segundo a Fundação Dom Cabral, a África desponta hoje como continente alvo para os

⁹⁹ Fundação Dom Cabral 2008, 2009 e 2010, loc.cit.

¹⁰⁰ Naquele ano, isso se deveu às aquisições da Gerdau no México, Venezuela e República Dominicana, da Arteccla no Chile, Peru, México e Argentina; da Natura, que entrou na Colômbia, em 2007; a Marcopolo adquiriu participação em empresa argentina; o grupo Ultra (Oxiten) adquiriu planta na Venezuela; por fim, a Metalfrio abriu uma planta produtiva e um centro de desenvolvimento de produtos no México. Ver Fundação Dom Cabral 2008, loc. cit.

¹⁰¹ Ibid.

¹⁰² Fundação Dom Cabral 2010, loc. cit.

¹⁰³ FARIELLO, D. Analistas veem riscos na integração energética da AL. **Valor Econômico**, 09 de março de 2010 e RIBEIRO, A. Eletrobras será mais ousada nos EUA. **Valor Econômico**, 22 de setembro de 2010. De acordo com o divulgado no jornal Valor Econômico, a empresa retirou o acento do nome (assim como a Petrobras) como sinal da sua internacionalização, buscando gerar uma "desvinculação da empresa" de aspectos políticos, "pois no início havia uma forte resistência entre os cidadãos vizinhos, que viam a empresa como o Brasil explorando suas riquezas naturais".

¹⁰⁴ Fundação Dom Cabral 2010, loc.cit.

investimentos brasileiros, com a entrada da Votorantim em cinco países africanos através de aquisições na África do Sul, Cabo Verde, Marrocos, Tunísia e Moçambique; a entrada da Randon na Argélia e Quênia; a Weg iniciou operações no Sudão e na República do Senegal. A Marfrig e Totvs aumentaram sua presença no continente¹⁰⁵, além da Petrobras e da construtora Odebrecht, conforme já mencionado¹⁰⁶.

A aproximação cultural do Brasil com a América Latina e a África lusófona é mencionada como um dos fatores que pode explicar a expansão das empresas brasileiras para essas regiões. A decisão política de aproximação Sul-Sul, porém, foi um marco importante dessa expansão. Segundo a própria Dom Cabral, houve um esforço de tornar o Brasil um líder regional da América Latina, além do incentivo promovido pelo presidente Lula ao processo de integração da região. Isso teria gerado "um impulso do governo para abrir ainda mais as portas diplomáticas na região", aumentando as "sinergias" entre países, "contribuindo para que as transnacionais brasileiras mantenham o foco na América Latina"¹⁰⁷. As exportações brasileiras para América do Sul cresceram 412%, entre 2002 e 2008, passando de US\$7,5 bilhões para US\$38,4 bilhões (dos quais a maior parte são produtos manufaturados). Já as importações brasileiras da sub-região cresceram mais de 220% no mesmo período, passando de US\$7,6 bilhões para US\$25 bilhões¹⁰⁸.

A Argentina é apontada por 13% das empresas consultadas pela Sobeet como o país com o maior índice de interesse para expansão¹⁰⁹. Investimentos brasileiros na Argentina cresceram 557% nos anos pós-crise de 2001 (superando apenas a Espanha que, no mesmo período, aumentou 642%). Eles passaram de US\$ 164 milhões em 2003 para US\$ 1,1 bilhão em 2008¹¹⁰. As principais aquisições de grande porte foram: a compra da Swift Argentina pelo Grupo Friboi, em 2005, por US\$ 200 milhões (com

¹⁰⁵ Ibid.

¹⁰⁶ Discorreremos mais a frente de forma mais detalhada sobre a construtora Odebrecht, a Petrobras e a Vale, analisando os conflitos em que estiveram envolvidas recentemente.

¹⁰⁷ Ibid., p. 11

¹⁰⁸ FERREIRA SIMOES. Quem descobriu a América (do Sul)? **Valor Econômico**, 10 de maio de 2010

¹⁰⁹ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010

¹¹⁰ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, outubro 2009. A crise argentina teria gerado uma "oportunidade" para empresários brasileiros que, segundo Tavares, tem familiaridade com ambientes de alto risco, e sabem operar em contextos imprevisíveis e turbulentos, o que representaria uma "competência distintiva" das empresas brasileiras no cenário internacional (TAVARES, loc.cit., p. 15). Notamos que as "oportunidades" de negócios ocorreram num contexto de terríveis consequências sociais e econômicas para a população argentina, e seu enorme empobrecimento como resultado do verdadeiro saque ocorrido no país com o projeto neoliberal da década de 1990.

financiamento pela linha de crédito específica do BNDES); a compra da Loma Negra pela Camargo Corrêa por US\$ 1,025 bilhões, em abril de 2005; compra do controle da Pecom pela Petrobras por US\$ 1,126 bilhões, em 2002; aquisição pela AmBev, entre 2002 e 2006, do controle da Quilmes, por aprox. US\$ 1,8 bilhões¹¹¹. Mais recentemente, a Vale adquiriu a empresa anglo-australiana Rio Tinto no projeto Potássio Rio Colorado, em Mendoza, com o objetivo de aumentar o insumo para o mercado de fertilizantes no Brasil.

3.3 Fatores de motivação e "desvio" de investimento, e o debate sobre vantagens e desvantagens da internacionalização

As principais motivações gerais e estratégicas para as empresas brasileiras coincidem com aquelas já expostas sobre transnacionais "emergentes" e "translatinas". Segundo a pesquisa da CEPAL, as principais empresas brasileiras visam ao acesso a recursos naturais e ao acesso a mercados (como no caso da Vale e da Petrobras), a produção local, ou investimentos por meio dos quais agregam valor às exportações¹¹². Outras motivações de caráter estratégico são a neutralização de assimetrias comerciais, diversificação e gerenciamento de riscos, evitar a entrada de concorrentes no Cone Sul, evitar crescimento do concorrente maior, explorar oportunidades de crescimento regional, operar com vantagens de "local player", entre outros.¹¹³

Tavares chama atenção para situações nas quais a internacionalização, via investimento produtivo, é uma solução "second best" em que o investimento no exterior é investimento "desviado" ou "não criado" no país de origem. Nesses casos, os motivos do investimento são imperfeições nos ambientes de negócios do país investidor ou do mercado de destino, e não fatores relacionados às vantagens comparativas e competitivas das empresas¹¹⁴. Segundo a autora, a pesquisa da CEPAL demonstra que fatores de "desvio" são relevantes nos processos de internacionalização das grandes empresas brasileiras. Ela divide os fatores entre

¹¹¹ TAVARES, loc. cit., p. 15

¹¹² Ibid., p. 31

¹¹³ Ibid., p. 32 e tabela 7, p. 33

¹¹⁴ Ibid., p. 30

aqueles que geram impulsos de desvio de investimento - custos ou riscos relacionados aos negócios domésticos (como instabilidade cambial, alta taxa de juros, efeitos do risco-país sobre o custo do capital, etc.) e aqueles que desviam "pela atração", como barreiras tarifárias ou não tarifárias e assimetrias criadas por acordos bilaterais ou regionais¹¹⁵.

Nessas situações, a internacionalização se dá "às avessas", isto é, as empresas deslocam a produção para o exterior "não por um extravasamento de uma situação favorável, mas com o objetivo de fugir de condições negativas de custos ou acesso a recursos produtivos no país de origem"¹¹⁶. Segundo Tavares, "se não se pode afirmar que a internacionalização das maiores empresas brasileiras é 'às avessas', posto que são complexos os conjuntos de fatores que determinam a estratégia de internacionalização, não se pode desconsiderar a importância dos fatores de 'desvio' nas estratégias de internacionalização"¹¹⁷, especialmente estratégias relacionadas aos riscos, que afetam a competitividade da empresa, e as barreiras comerciais nos mercados de destino, que afetam competitividade do produto.

A ideia de desvio de investimento leva à discussão sobre as vantagens e desvantagens, os diferentes impactos da expansão internacional para a economia do país, bem como sobre a conveniência ou não de políticas públicas para estimular o investimento exterior. Conforme já exposto, as pesquisas apontam para uma vasta variedade de vantagens para as empresas, para os países investidores e para os receptores, ao passo que alertam para os riscos relacionados especialmente ao emprego e à falta de investimentos no plano doméstico. Tanto as vantagens quanto os riscos ainda não estão devidamente averiguados de forma empírica.

Pesquisadores brasileiros se empenharam em realizar estudos e aprofundar o debate no caso do Brasil. De acordo com Iglesias/Motta Veiga, críticos das políticas de estímulo ao investimento exterior de empresas brasileiras apontam para os riscos de deslocamento de emprego, reduções de exportações (poderiam gerar a substituição

¹¹⁵ Ibid., tabela 6, p. 31. De acordo com Tavares, mudanças no contexto macroeconômico, regulatório ou de políticas comerciais no Brasil (mas também no país de destino) podem levar a transferência de atividades de produção do Brasil para fora, substituindo exportações, da mesma forma que podem atrair ou desviar investimento estrangeiro no Brasil (ibid., p. 32)

¹¹⁶ KUPFER apud TAVARES, loc.cit. p. 31

¹¹⁷ TAVARES, loc.cit.

de exportações por vendas realizadas diretamente com a produção no exterior), transferência de conhecimentos, redução da arrecadação tributária, assim como uma menor taxa agregada de investimento na economia local. Questiona-se se é desejável que as firmas locais invistam no exterior em vez de fazê-lo no país, utilizando recursos públicos para estimular empregos no exterior, e sem ainda conhecer com clareza os efeitos positivos para as exportações¹¹⁸. Nesse sentido, os autores afirmam que os impactos sobre as exportações dependem das características do produto, do mercado receptor e do tipo de investimento¹¹⁹. Já os efeitos sobre o emprego (empregos não criados no país) teriam maior objetividade quando comparados com a menor definição dos efeitos indiretos (criação de empregos e investimento na rede de fornecedores domésticos da firma internacionalizada, criação de novas exportações de peças e bens intermediários ou ingressos de lucros e dividendos)¹²⁰. A dificuldade estaria em estimar o impacto líquido sobre o emprego e sobre as exportações e o balanço de pagamentos¹²¹.

Segundo os autores, a comparação a ser feita para a análise da conveniência ou não do investimento é entre as perdas e ganhos de uma situação sem investimento versus as perdas e ganhos de uma situação com investimento direto no exterior. Ou, como expõe Tavares, a pergunta deve ser posta de forma inversa: o que ocorreria sem a internacionalização? O que teria acontecido na ausência de investimento? Colocada neste sentido, a internacionalização seria "uma solução mais que um problema", pois a alternativa seria a perda de competitividade e uma possível saída do mercado de uma empresa nacional¹²². Com isso, segundo a autora, uma política de apoio à internacionalização deveria eliminar as barreiras e, ao mesmo tempo, minimizar os fatores de "desvio", maximizando os "benefícios líquidos" ao país,

¹¹⁸ IGLESIAS; MOTTA VEIGA, loc.cit., p. 425-7

¹¹⁹ Por exemplo, investimentos que objetivam aumentar o espaço no mercado externo (*trade and distribution*) ou aumentar a produtividade da firma (*efficiency-seeking*) tenderiam a aumentar as exportações e a eficiência da firma investidora. Os investimentos feitos para obter insumos melhores e de forma mais econômica (*resource-seeking*) poderiam ter efeito inverso, contribuindo num primeiro momento para o aumento das importações. O investimento direto para produzir no exterior (*market seeking*) poderia também ter um efeito negativo sobre as exportações, na medida em que substitui exportações por produção no mercado de destino. Ibid., p. 424

¹²⁰ Ibid., p. 429-30

¹²¹ Ibid., p. 424-5

¹²² TAVARES, loc. cit., p. 34

embora Tavares reafirme que ainda é "extremamente difícil avaliar rigorosamente os efeitos líquidos para um país do aumento de seu IED"¹²³.

Mesmo reconhecendo as dificuldades em avaliar com maior clareza os impactos positivos para a economia em geral, Iglesias/Motta Veiga afirmam que deve haver políticas públicas para o investimento externo, já que "muitas vezes, o investimento no exterior não é uma escolha voluntária, mas uma decisão inevitável e necessária para a firma exportadora (...) A internacionalização via investimento externo pode ser *a única alternativa* para firmas que competem em forma globalizada e que enfrentam transformações no plano tecnológico e produtivo (...) Nesses casos, a competitividade tem parâmetros globais e, portanto, as firmas devem se internacionalizar para: a) ter acesso a tecnologias e práticas internacionais; b) proteger e ampliar posições nos mercados externos; c) aumentar o valor agregado de suas vendas no exterior; e d) melhorar a qualificação de seus recursos humanos"¹²⁴. Nessa linha, os efeitos gerais para a economia deveriam compensar, em parte, os efeitos sobre emprego, conforme também expõe a UNCTAD em seu informe de 2006.

Para defensores dessa argumentação, a expansão internacional de empresas com sede no Brasil assume um sentido de *sachzwang*, uma obrigatoriedade imposta pela competição num mercado liberalizado, no qual "não há alternativas" senão buscar competir "entre os grandes". Nessa fase de um capitalismo "desenfreado", sem outro sistema concorrente que fizesse frente aos processos de expropriações contínuas, a segurança jurídica e a proteção desses atores corporativos, que assumiram papel de promotores do "desenvolvimento", deveriam ser preservadas, mesmo que à custa dos direitos das populações aos seus bens comuns e públicos, como água, serviços básicos, previdência, saúde, entre outros, colocados (com apoio público) nas mãos de corporações privadas. Questões trabalhistas ou proteção ambiental e social mais rígidas podem representar fatores de "custo", gerando "riscos" aos investimentos. Nos anos 90, o neoliberalismo deu a "largada" para uma *race to the bottom* nos padrões de direitos coletivos das populações. Expostas a esse ambiente, as empresas brasileiras buscaram assumir um lugar no novo ciclo de acumulação dentro e fora do país.

¹²³ Ibid.

¹²⁴ IGLESIAS; MOTTA VEIGA, loc.cit., p. 430, grifo nosso

Arbix/Salerno/De Negri¹²⁵ procuraram evidenciar, empiricamente, os efeitos positivos sobre a qualidade do emprego e o valor de produtos exportados através da internacionalização de firmas *que buscam a inovação tecnológica*¹²⁶. Nesses casos específicos, existiria uma ligação entre a inovação tecnológica, a internacionalização das firmas industriais brasileiras e a obtenção de "preço prêmio" nas exportações. Segundo os autores, há um mecanismo de retroalimentação: a internacionalização favorece a inovação e a inovação aumenta a possibilidade de obtenção de preço prêmio em relação aos demais exportadores¹²⁷. Observou-se que as firmas internacionalizadas com foco na inovação exportam mais do que as firmas que não o fazem, e que a tecnologia é um ativo específico, relacionado com a internacionalização das firmas de capital brasileiro. Segundo a pesquisa, a taxa de inovação da indústria brasileira é de 31,5% (percentual de inovadoras no total de firmas da indústria), porém essa taxa é 70,4% para as firmas brasileiras com investimento externo e 80,1% para as firmas internacionalizadas com foco na inovação¹²⁸. A internacionalização seria, assim, um elo para que as empresas inovem e diferenciem seus produtos. Isso leva a que elas obtenham preço prêmio nas exportações, que pode indicar uma agregação de valor ao produto exportado e, com isso, uma melhor inserção do Brasil no comércio internacional¹²⁹.

Com relação à questão do emprego, é constatado na pesquisa dos autores que, na média, os dados de participação relativa do pessoal ocupado e de faturamento indicam que a produtividade das firmas brasileiras com investimento externo é superior à das firmas sem esse investimento¹³⁰. Tais empresas "remuneram melhor a

¹²⁵ ARBIX, Glauco; SALERMO, Mario; DE NEGRI, João A. **Internacionalização gera emprego de qualidade e melhora a competitividade das firmas brasileiras**. Disponível em www.arbix.pro.br/wp-content/.../denegri_arbix_salerno_paperabc_v9.pdf (acesso setembro 2011)

¹²⁶ De acordo com Tavares, a busca por informação para inovação, conhecimento e tecnologia (conforme expõe Arbix, Salerno e Di Negri) não é a estratégia determinante das empresas pesquisadas pela CEPAL. (Ver TAVARES, loc.cit., p. 31, nota 11). Em entrevista, Arbix argumenta que as políticas públicas, em especial o BNDES, deveriam estimular as empresas à inovação, de modo a romper com a dependência das cadeias de *commodities*. O grande estímulo financeiro ao grupo de frigorífico JBS-Friboi e Bertim é citado pelo pesquisador como um exemplo negativo em comparação com o apoio de bancos chineses ao setor de automóveis, em específico a compra da Volvo pela Geely no decorrer da crise econômica mundial. Segundo Arbix faltaria melhor definição política de fomentar a inovação tecnológica e a integração nas cadeias produtivas de maior valor agregado (ver VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010, p. 18).

¹²⁷ *Ibid.*, p. 4

¹²⁸ *Ibid.*, p. 10

¹²⁹ *Ibid.* p. 14

¹³⁰ *Ibid.*, p. 8

mão de obra, empregam trabalhadores mais qualificados e é maior, também, o tempo de permanência no emprego quando comparado às firmas brasileiras" que não buscam inovação via investimento exterior¹³¹. Segundo os autores, as unidades da empresa no exterior servem como "janelas tecnológicas da firma", retroalimentando mecanismos de capacitação tecnológica. Isso demanda trabalhadores mais escolarizados, com maior capacidade de realizar inovações tecnológicas, indicando que firmas brasileiras que fazem investimentos no exterior teriam capacidade de criar postos de trabalho de melhor qualidade. Desse modo, Arbix/Salerno/De Negri se contrapõem àqueles que têm receio de que os investimentos no exterior gerem empregos em outros países, afirmando que a evidência é de que essas firmas geram empregos "mais estáveis e de melhor qualidade" no próprio país¹³². Não é apontada pelos autores uma estimativa geral de postos de trabalho transferidos para o exterior, nem o montante de empregos menos qualificados, que ainda absorve a maioria das classes populares no Brasil, o qual seria extinto através do processo de maior inovação tecnológica via internacionalização.

O presente trabalho não objetiva revalidar os argumentos críticos à internacionalização de empresas com sede no Brasil, em termos de diminuição dos postos de trabalho locais ou possível redução das exportações. Apesar dos avanços de pesquisa realizados pelos autores, expostos neste capítulo, notamos a falta de estudos empíricos que comprovem impactos tanto negativos quanto positivos para esses setores da economia, e para as pessoas que deles vivem, como os trabalhadores. O debate sobre "vantagens e desvantagens" da internacionalização permanece, conforme já argumentamos, dentro da argumentação liberal, limitado, quase exclusivamente, a elementos econômicos, como a competitividade das empresas, a entrada de divisas, aumento das exportações ou a questão do emprego desde o ponto de vista dos postos mais altos de trabalho. Buscaremos trazer elementos até agora não analisados nessas pesquisas, como conflitos com governos locais, lutas que se travam nos territórios concretos de atuação de algumas dessas empresas e questões relevantes aos grupos sociais impactados, que são geralmente ofuscados nos debates até agora realizados sobre as políticas públicas de fomento à internacionalização. As multinacionais com sede no Brasil procuram atuar dentro do mesmo padrão que as demais multinacionais

¹³¹ Ibid., p. 9

¹³² Ibid., p. 10

das potências tradicionais, por vezes com consequências sociais e ambientais negativas, impactando especialmente as classes sociais mais vulneráveis. Em alguns casos, conflitos entre empresas e governos locais se transformaram em conflitos diplomáticos. As políticas públicas não podem deixar de considerar, com a prioridade necessária, as populações locais, os trabalhadores e o meio ambiente como elementos fundamentais do desenvolvimento que se almeja para sociedade brasileira, e o modelo de desenvolvimento que é levado a outros povos.

3.4 Setores e casos emblemáticos de conflitos internacionais envolvendo multinacionais brasileiras

*"One day longer, one day stronger"**

Algumas empresas, setores e regiões de atuação são relevantes para análise das políticas públicas que visam a uma inserção diferenciada do Brasil na ordem mundial, e para o próprio modelo de desenvolvimento adotado no plano doméstico e regional, que se reflete na política externa. As atividades dessas empresas e setores podem, por sua vez, acarretar conflitos sociais e políticos.

Um dos principais setores é o de construção civil e engenharia, composto por conglomerados, como os grupos Odebrecht, Andrade Gutierrez, Camargo Correa, OAS, Queiroz Galvão e Mendes Junior. Em comum entre elas está o fato de terem se constituído no anos 1940 e 50 e serem empresas de origem familiar (todas contém os nomes das famílias), sendo três delas oriundas do Nordeste, território no Brasil por onde passaram grandes projetos nacionais de infraestrutura - especialmente a construção de grandes barragens hidrelétricas - impulsionados pelo Estado e por agências internacionais nos anos 1950 e 60¹³³. O Plano de Metas do governo Kubitschek, assim como as grandes obras do período do "milagre econômico" dos governos ditatoriais nos anos 1960 e 70, por exemplo, o modelo rodoviário, as grandes usinas hidrelétricas, as obras de habitação financiadas pelo Banco Nacional de Habitação, com recursos de poupança compulsória dos trabalhadores (como o

* Palavra de ordem dos trabalhadores da Vale no Canadá durante a greve de quase um ano.

¹³³ CAMPOS, P. H. As origens da internacionalização das empresas de engenharia brasileiras. IN: Instituto Rosa Luxemburg Stiftung et. al (org.): **Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário**. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2009.

FGTS, PIS e PASEP), beneficiaram e impulsionaram o rápido crescimento dessas empresas. Além disso, a expansão da própria Petrobrás, no mesmo período, levou consigo a construção de refinarias, plataformas, prédios, estradas e demais infraestrutura relacionada ao crescimento da estatal petrolífera, dentro e fora do Brasil¹³⁴. Conseqüentemente, tem-se que as políticas públicas e a atuação do Estado foram importantes impulsores do processo de consolidação dessas empresas como grandes grupos econômicos no plano doméstico, assim como sua expansão, para fora do Brasil, a partir da década de 1970. Segundo Campos, é necessário considerar a "penetração de representantes dessas empresas e de suas agências específicas no aparelho de Estado" e o papel desempenhado por "aparelhos privados de hegemonia [associações, câmaras, sindicatos patronais] para garantir posições estratégicas" dentro desses aparelhos, que levaram a uma melhor capacidade de interlocução, barganha e pressão política, de modo a garantir amplas encomendas de obras de construção civil e políticas favoráveis a essas empresas, especialmente no período do regime ditatorial¹³⁵. De acordo com o autor, há uma "coincidência" de período, entre 1978 e 1984, quando, com exceção de uma, todas as grandes empresas de construção se internacionalizaram. Explicação possível para isso é a combinação do estágio de consolidação monopolística alcançado por elas no plano doméstico e, ao mesmo tempo, o fim do chamado "milagre econômico", que reduziu a demanda interna por grandes obras. O papel do Estado brasileiro foi fundamental tanto para a consolidação monopolística no mercado doméstico, quanto para a incursão internacional, através de políticas externas favoráveis, convites para participar em projetos internacionais, financiamento direto, além das privatizações, concessões rodoviárias, de energia, etc.¹³⁶. Hoje, o setor público participa hoje com mais de 80% da receita o grupo Odebrecht, por exemplo, incluindo clientes de países como Estados Unidos e Portugal, bem como obras financiadas pelo BNDES, BID, CAF e outras agências internacionais¹³⁷.

O processo de internacionalização dessas firmas - hoje conglomerados ramificados em vários setores, desde têxtil, telecomunicações, petroquímica, defesa até agronegócio e bancos - tem início com a construção de uma hidrelétrica na Bolívia

¹³⁴ Ibid., p. 105-6

¹³⁵ Ibid., p. 104-5; 107-8

¹³⁶ Ibid., p. 113-114

¹³⁷ VALOR ECONOMICO. *Revista Multinacionais Brasileiras*, outubro de 2009, p. 26

em 1969 e uma rodovia em Maurítânia, em 1975, pela Mendes Junior, seguidas pela hidrelétrica de Guri, na Venezuela, construída pela Camargo Corrêa, barragens no Peru e no Chile, em 1979, pela Odebrecht, uma rodovia no Congo, em 1983, pela Andrade Gutierrez e uma barragem no Uruguai, em 1984, pela Queiroz Galvão¹³⁸. Hoje essas empresas estão presentes especialmente na América do Sul, beneficiadas com os créditos públicos direcionados às grandes obras de integração de infraestrutura na região. Alguns exemplos de obras com financiamento do BNDES são a construção de um gasoduto na Argentina e de um aeroporto no Equador (construtora Odebrecht), rodovias na Bolívia (Queiroz Galvão, OAS), pontes no Paraguai, Peru, Guiana e Uruguai (OAS e outras), usinas hidrelétricas na Venezuela, Equador e Colômbia (Odebrecht, Camargo Correa)¹³⁹. Segundo o Ministério de Relações Exteriores, há mais de 80 projetos de infraestrutura na América do Sul com financiamento de US\$ 10 bilhões¹⁴⁰. Segundo divulgado na imprensa, em 2008, o Brasil havia exportado US\$ 5,673 bilhões, em serviços de engenharia, a outros países latino-americanos, significando uma participação de aprox. 60% do mercado regional, direcionado para obras de infraestrutura de geração de energia, transportes e saneamento¹⁴¹. Na Argentina, as empresas Odebrecht, Camargo Correia e Andrade Gutierrez foram contratadas para construção da mina, ferrovia e terminal portuário do projeto Rio Colorado, da Vale, em Mendoza¹⁴². A Camargo Correia dobrou sua produção no setor de cimentos ao adquirir, em 2005, a Loma Negra, também na Argentina, onde já havia feito aquisições no setor têxtil nos anos 1990 (assim como no Chile), aproveitando o acesso aos mercados dos EUA e Europa¹⁴³. No Peru, as construtoras brasileiras chegaram a se envolver em campanhas políticas: Odebrecht, Camargo Correa e Galvão Engenharia foram algumas das principais financiadoras da última

¹³⁸ CAMPOS, loc.cit., p. 108-9. A OAS iniciou sua internacionalização somente nos anos 2000.

¹³⁹ SENNES, Ricardo; MENDES, Ricardo. Políticas públicas e as multinacionais brasileiras. IN: ALMEIDA; RAMSEY (orgs.). **A ascensão das multinacionais brasileiras**. O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais. Rio de Janeiro: Elsevier; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2009, p. 168; VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010; e Ministério das Relações Exteriores (MRE): **Balanço da Política Externa 2003-2010**, Resumo Executivo, em www.itamaraty.gov.br (acesso em janeiro 2011)

¹⁴⁰ Ministério das Relações Exteriores (MRE), loc. cit., p. 22.

¹⁴¹ RODRIGUES, E. Brasil faz obras nos vizinhos temendo China. **Folha de São Paulo**, 27 de setembro de 2009

¹⁴² RITTNER, D. Projeto bilionário da Vale na Argentina enfrenta protestos. **Valor Econômico**, 13 de abril de 2011

¹⁴³ TAVARES, loc.cit. p. 25

campanha presidencial, apoiando o então candidato Alejandro Toledo com doação de US\$ 190 mil, que terminou perdendo as eleições¹⁴⁴.

A África também é um dos principais territórios de atuação das construtoras, com destaque para a presença da Odebrecht em Angola, desde 1984, atualmente com 28 projetos, e ainda no Sudão e Gana, onde está envolvida em empreendimentos de etanol, além de Moçambique com a infraestrutura da mina de Moatize, da Vale, juntamente com a Camargo Correa. Esta possui fábricas de cimento em Guiné e Angola. Andrade Gutierrez, que utiliza o nome "Zagope Construções e Engenharia", com sede em Lisboa, está presente em Angola, Argélia, Congo, Camarões, Mauritânia, Guiné-Conacri e Guiné Equatorial¹⁴⁵. Na Líbia, até a intervenção militar da OTAN, iniciada em março de 2011, estavam presentes Queiroz Galvão (obras de energia, transporte e habitação), Andrade Gutierrez (construção do metrô de Trípoli) e Odebrecht (construção do aeroporto e anel rodoviário da capital)¹⁴⁶. No Oriente Médio, a empresa Camargo Correa está envolvida na construção de um túnel para conter a degradação do Mar Morto e em projeto de irrigação de terra¹⁴⁷.

As construtoras também atuam nos EUA e na Europa, como a Odebrecht, que é responsável pela ampliação do aeroporto e a construção do Centro de Artes de Miami¹⁴⁸. Ela também entrou na Europa em 1988, ao adquirir uma empresa portuguesa e, com isso, ascender ao mercado europeu, incorporando também uma empresa de engenharia no Reino Unido, em 1991¹⁴⁹. De acordo com o ranking Sobeet/Valor, a Odebrecht foi a empresa mais internacionalizada no ano de 2009, com 70% dos ativos, 70,9% das receitas e 60% do total de funcionários no exterior,

¹⁴⁴ REUTERS. Principal candidato do Peru recebe recursos de construtoras brasileiras. **Valor Econômico**, 10 de fevereiro de 2011

¹⁴⁵ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, outubro de 2009

¹⁴⁶ MRE, loc.cit.. As obras dessas empreiteiras estão estimadas em \$1,7 bilhão no caso da Odebrecht, US\$ 1,1 bilhão no caso da Queiroz Galvão e US\$ 600 milhões nas obras da Andrade Gutierrez, além dos investimentos da Petrobras no país que sofreu recente intervenção da OTAN, levando ao fim do regime de Muamar Gadafi em 2011. Ver LEO, S. Líbios prometem ao Brasil honrar negócios de US\$ 5 bilhões. **Valor Econômico**, 24 de agosto de 2011

¹⁴⁷ Id. Lula faz visita política ao Oriente Médio. **Valor Econômico** 12 de março de 2010

¹⁴⁸ MAZZOLA; OLIVEIRA JUNIOR; GIAO. Conhecimento compartilhado na internacionalização de serviços de engenharia. IN: em OLIVEIRA JR e colaboradores (org.) **Multinacionais brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010

¹⁴⁹ ALMEIDA, A.; VASCONCELLOS, E. Gestão de conhecimento, estrutura organizacional e internacionalização: o caso da construtora Norberto Odebrecht. IN: VASCONCELLOS (org.): **Internacionalização, estratégia e estrutura: o que podemos aprender com o sucesso da Alpargatas, Azaleia, Fanem, Odebrecht, Voith e Volkswagen**. São Paulo: Atlas, 2008.

seguida da Andrade Gutierrez em quinto lugar (39,5% de ativos, 38,6% das receitas e 55% de funcionários no estrangeiro) e Camargo Correa (14% de ativos, 18,4% das receitas e 21% de funcionários)¹⁵⁰.

Essas mesmas empresas, por sua vez, estão envolvidas em conflitos. Ainda nos anos 80, Camargo Corrêa enfrentou uma greve de trabalhadores na construção da hidrelétrica de Guri na Venezuela. A Queiroz Galvão teve que sair da Bolívia acusada de graves fissuras na construção de uma estrada, deixando a obra para outra construtora brasileira, OAS, que foi acusada de corrupção e fraude no processo de licenciamento¹⁵¹. O projeto da OAS de construção de uma rodovia de 306 km entre os departamentos de Cochabamba e Santa Cruz, que conta com um financiamento de US\$ 332 milhões do BNDES, foi foco de conflito e resistência de comunidades indígenas locais, que iniciaram uma marcha em protesto contra a construção do trecho situado no território TIPNIS¹⁵².

No Peru, há um histórico de conflitos envolvendo a construção de hidrelétricas. Em 2010, os ex-presidentes Lula e Alan García assinaram um acordo para fornecimento de energia elétrica ao Peru e exportação de excedentes ao Brasil, prevendo a instalação de seis usinas hidrelétricas com investimento brasileiro, na região amazônica peruana. Segundo informações da imprensa, funcionários da Companhia Energética Vera Cruz e integrantes do Ministério de Minas e Energia foram expulsos do povoado de Campo Redondo, numa manifestação de moradores contra a construção da hidrelétrica. Também no povoado de Coccocho, a população fez protestos e funcionários da empresa precisaram se refugiar em um centro educativo, sendo resgatados pela polícia. Por fim, em 2011, o Peru suspendeu a licença provisória de um consórcio brasileiro composto pela Eletrobras, OAS e Furnas, para a construção da usina hidrelétrica de Inambari, a primeira e a maior prevista no acordo assinado em 2010. A cassação da licença ocorreu em meio a protestos no estado de Puno, onde se estima que, pelo menos, cinco pessoas morreram nos confrontos. A suspensão da concessão baseou-se na necessidade de consulta prévia à população local, conforme o convênio 169 da Organização Internacional do Trabalho (OIT). A

¹⁵⁰ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010.

¹⁵¹ FOLHA ONLINE. Bolívia investiga projeto com financiamento do BNDES, 13/03/2009.

¹⁵² Sobre a marcha de protesto, ver www.fobomade.org.bo; MURAKAWA, F. Índios declaram guerra à estrada brasileira na Bolívia. **Valor Econômico**, 9 de agosto de 2011

inundação de 378 km quadrados afetaria grande parte da biodiversidade da região e deslocaria, forçosamente, cerca de 14 mil famílias. Em meio à campanha eleitoral, o governo García acatou as reivindicações¹⁵³.

Construções de hidrelétricas pela empresa Odebrecht foram notícia em razão de defeitos apresentados, como no caso de infiltrações e rachaduras em hidrelétricas no Peru e no Equador. A construtora é denunciada por organizações sociais por irregularidades em casas construídas para famílias removidas da localização de uma mina da Vale em Moçambique, resultando em um conflito entre a mineradora e a comunidade local¹⁵⁴. Mas o caso mais emblemático de conflito envolvendo a empresa refere-se à construção da hidrelétrica de San Francisco no Equador, que gerou um embate diplomático entre governos envolvendo financiamento do BNDES.

O Banco forneceu um pacote ao Equador no valor de US\$ 242,9 milhões, que implicava a contratação de uma empresa brasileira para a obra (no caso, a Odebrecht), assim como a aquisição de insumos e equipamentos provindos do Brasil. A usina foi construída em 2007 e responde por aprox. 12 % da energia de todo o país¹⁵⁵. Falhas no equipamento e no funcionamento da usina fizeram com que o presidente Rafael Correa determinasse a ocupação da usina pelo Exército e o embargo dos bens da Odebrecht, cobrando reparações da mesma e ameaçando o não pagamento da dívida com o BNDES, que havia aumentado para US\$ 460 milhões devido aos juros. O Equador havia pagado a primeira parcela da dívida, US\$ 15 milhões, em julho daquele ano, quando, em setembro, ocorreram os problemas técnicos, paralisando o fornecimento de energia. Em meio a esse processo, o Equador passava por dois momentos políticos relevantes: um referendo que legitimaria a reforma constitucional, e uma "auditoria cidadã da dívida" que analisou, através de uma comissão de diversos especialistas nacionais e internacionais, as dívidas contraídas pelo país entre 1976 e

¹⁵³ LOBATO, P.H. Camponeses lutam para evitar hidrelétricas na região de Cajamarca, Peru. **Estado de Minas**, 07 de agosto de 2011, disponível em http://www.em.com.br/app/noticia/gerais/2011/08/07/interna_gerais,243749/camponeses-lutam-para-evitar-hidreletricas-na-regiao-de-cajamarca-no-peru.shtml; MOURA E SOUZA; RITTNER. Peru cancela hidrelétrica da OAS e da Eletrobras. **Valor Econômico**, 15 de junho de 2011

¹⁵⁴ SELEMANE, Tomás. **Questões a volta da mineração em Moçambique**. Centro de Integridade Pública, Maputo, 2010. Disponível em http://www.cip.org.mz/cipdoc/50_Questoes%20a%20volta%20da%20mineracao%20em%20Mo%C3%A7ambique_TS_CIP_2010.pdf

¹⁵⁵ MOURA E SOUZA. Odebrecht já demitiu quase 3.800 equatorianos. **Valor Econômico**, 24 de novembro de 2008

2006. O momento político era, assim, de profunda revisão do caminho traçado até então pelo país andino, depois de diversas revoltas populares, presidentes depostos, e uma contínua mobilização contra as políticas econômicas neoliberais levadas a cabo nos anos anteriores.

Da dívida contraída pelo Equador ao longo das décadas analisadas pela auditoria cidadã (US\$ 10,3 bilhões), US\$ 3,9 bilhões foram consideradas ilegais ou ilegítimas. A dívida bilateral com o Brasil totalizava US\$ 554 milhões¹⁵⁶. Segundo Landivar¹⁵⁷, a auditoria contestou o contrato feito em 1987, quando a Odebrecht entrou no Equador para as obras de transposição do Rio Daule para a província de Santa Elena, em parte financiada pelo Banco do Brasil. Foram descobertas irregularidades no processo de licitação e "uma quantidade exagerada de contratos complementares" que, segundo a autora, modificaram o projeto original e prejudicaram o país¹⁵⁸. Esse tipo de contrato, denominado "*turn key*" (que possibilita mudanças no projeto inicial sem autorização estatal prévia), foi também observado em relação ao convênio entre Odebrecht e Hidropastanza para a construção da hidrelétrica de San Francisco. Ele teve dez adendos modificados, elevando o valor inicial do projeto em 25%. De acordo com Landivar, as modificações contratuais permitiram que a empresa instalasse turbinas de menor capacidade, economizando custos, o que provocou a paralisação da hidrelétrica por falhas nas turbinas, no túnel e no sistema de esfriamento, detectadas por técnicos equatorianos. Ambos os contratos, analisados pela auditoria cidadã da dívida, "abriram as portas" para sobrevalorizar os orçamentos de obras, e com isso requerer novos empréstimos, configurando um abuso no uso de recursos públicos do Estado equatoriano¹⁵⁹. No caso das obras de

¹⁵⁶ MOURA E SOUZA; GOES. Equador questiona dívida de US\$ 243 mi com o Brasil. **Valor Econômico**, 21 de novembro de 2008. De acordo com essa matéria, o governo brasileiro reagiu à ameaça de não pagamento da dívida referente ao montante contraído para a construção da hidrelétrica San Francisco afirmando que esta estava sustentada pelo mecanismo de comércio exterior da Aladi, Convênio de Compensações Recíprocas (CCR), que confere garantias de compensações entre bancos centrais. Discorremos no próximo capítulo sobre outros convênios do BNDES que também incluem o mecanismo do CCR como cláusula de garantia.

¹⁵⁷ LANDIVAR, Natalia. Os padrões de comportamento das 'transbrasileiras' no Equador: extraterritorializando a responsabilidade do Estado brasileiro. IN: Instituto Rosa Luxemburg Stiftung et.al. (org.): **Transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário**. São Paulo, Editora Expressão Popular, 2009.

¹⁵⁸ Ibid., p. 120. Segundo Landivar, esse contrato subordinava o Equador aos condicionamentos do Banco do Brasil, estabelecendo o idioma português e a legislação brasileira em caso de controvérsia. As cláusulas forçavam o país a pagar a dívida sem qualquer possibilidade de renegociação ou moratória da mesma. Ibid., p. 122

¹⁵⁹ Ibid., p. 121

transposição do rio Daule para a península de Santa Elena (que envolveram a Odebrecht e o Banco do Brasil em 1987), a auditoria julgou ser ilegítima e ilegal a contração da dívida, pelo que não deveria ser paga. No caso da hidrelétrica San Francisco, o governo Correa expulsou a empresa Odebrecht do país, não aceitando a proposta da empresa de reparar os danos causados e entregar uma garantia de US\$ 40 milhões ao governo, enquanto transcorressem as investigações na planta¹⁶⁰.

O caso é emblemático pela representação dos interesses de uma empresa privada como "interesse nacional", tornando-se um conflito diplomático entre Brasil e o Equador. A embaixada do Brasil em Quito abrigou funcionários da Odebrecht, que temiam por sua integridade, e procurou intermediar entre a empresa e o governo local. Lula chegou a cancelar uma viagem ao Equador em outubro de 2008, após o governo Correa ter expulsado a Odebrecht do país¹⁶¹. Ademais, como meio de retaliação, o Brasil iniciou uma revisão de 30 projetos de cooperação técnica internacional com o Equador nas áreas de tecnologia de informação, saúde e ambiente, além do projeto de construção da rodovia interoceânica que ligaria Manta e Manaus¹⁶². O Itamaraty decidiu chamar o embaixador de Quito "para consultas", retirando-o, temporariamente, daquele país¹⁶³. Simbolicamente, em dezembro de 2008, por ocasião da primeira Cúpula América Latina e Caribe, que teve lugar na Bahia (estado de origem da Odebrecht), a empresa se autodenominou "construtora da integração regional" em anúncios públicos, colocando-se como instrumento de realização dos interesses dos países da região¹⁶⁴.

Diferente das construtoras e conglomerados, que sempre foram empresas privadas (mas com relações privilegiadas com as burocracias estatais), duas das principais empresas multinacionais brasileiras - Vale e Petrobras - foram grandes estatais que tiveram, por décadas, o monopólio do mercado nacional garantido pelo Estado. Para alguns, isso possibilitou que elas se protegessem sob o status especial e

¹⁶⁰ CARDOSO, J. Governo do Equador decide que Odebrecht deixará de operar no país. **Valor Online**, 9 de outubro de 2008

¹⁶¹ FUZO, A. Lula cancela missão e mostra insatisfação com governo equatoriano, **Valor Online**, 9 de outubro de 2008

¹⁶² RITTNER, D. Brasil revê projetos de cooperação com Quito, **Valor Econômico**, 26 de novembro de 2008

¹⁶³ VALOR ONLINE. Correa acusa a Odebrecht de corruptora, 27 de novembro de 2008.

¹⁶⁴ ROSSI, C. Pivô de crise, Odebrecht saúda cúpula e pede 'integração'. **Folha de S. Paulo** 15 de dezembro de 2008.

garantissem sua consolidação no plano doméstico. Com a abertura dos mercados nos anos 1990, elas foram privatizadas ou semiprivatizadas, passando a operar com uma lógica baseada na concorrência internacional, atravessando reestruturações internas e externas, de modo que a ganhar dinamismo e seguir acumulando¹⁶⁵. Para Casanova, essas duas empresas (juntamente com a Embraer) seriam exemplos de "sucesso" das políticas de privatização, devido à enorme expansão e crescimento de mercado, desde a década de 1990¹⁶⁶. Não devemos ocultar, entretanto, que tanto a Petrobras quanto a Vale são historicamente símbolos da luta pela soberania do Brasil sobre os recursos naturais nas décadas de 1940 e 50, apresentando-se, no imaginário popular, fortemente vinculadas a certo nacionalismo. Ele é fomentado pelas mesmas, como parte de sua identidade corporativa e estratégias de marketing, utilizando elementos da cultura popular e identidade nacional, como por exemplo, as cores verde e amarela em suas logomarcas.

A Petrobras foi criada em 1953 sob o slogan "O petróleo é nosso", com o monopólio estatal sobre as atividades de pesquisa, produção, refino, além da exportação e importação de petróleo e derivados até 1995¹⁶⁷, quando o governo Fernando Henrique Cardoso alterou a Constituição Federal, autorizando a União a fazer contratos com outras empresas estatais ou privadas para atividades no setor petrolífero. Em 1997, a legislação sobre petróleo foi reformulada, instituindo a concorrência no mercado brasileiro¹⁶⁸. Em 2000, Fernando Henrique organizou a venda de 28,5% de ações da companhia ao mercado privado. Por fim, em 2002, o governo desregulou os preços domésticos de óleo bruto e derivados. Com isso, outras empresas passaram a atuar no mercado doméstico, forçando a Petrobras a adaptar-se à competição. Segundo Casanova, embora o Estado tenha retido o controle de voto,

¹⁶⁵ CASANOVA, Lourdes, loc.cit., p. 43; TAVARES; FERRAZ, loc.cit., p. 125

¹⁶⁶ CASANOVA, loc.cit.

¹⁶⁷ Antes disso, diante da crise internacional do petróleo, o governo Geisel flexibilizou parcialmente este monopólio em 1975, ao abrir a possibilidade de contratos de risco entre a Petrobras e outras empresas (privadas ou multinacionais) com o objetivo de pesquisar novas jazidas no Brasil. Ver http://www.portalbrasil.net/politica_presidentes_geisel.htm

¹⁶⁸ CARVALHO, Luis Carlos; BARCELLOS, Erika. Petrobras: internacionalização e desafios da gestão intercultural. IN: ALMEIDA; RAMSEY (orgs.). **A ascensão das multinacionais brasileiras**. O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais. Rio de Janeiro: Elsevier; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2009, p. 223-4.

essa venda transformou a Petrobras em uma corporação com lógica autônoma e movida pelo mercado¹⁶⁹.

De acordo com a autora, a Petrobras apresentaria dupla vantagem: de um lado, a entrada de investidores privados teria permitido que a companhia se beneficiasse do "dinamismo de mercado"; por outro, ela manteria a vantagem de ter o Estado brasileiro por detrás, o que ajudaria, particularmente, em negociações de direitos de exploração com outros governos¹⁷⁰. Hoje, ela é uma das principais petrolíferas do mundo, com suas ações negociadas nas bolsas de São Paulo, Buenos Aires, Madrid (Latibex), e Nova Iorque¹⁷¹. José Sérgio Gabrielli foi nomeado diretor em 2005, tendo sido apontado, pelo *Financial Times*, como uma das dez principais personalidades da indústria de energia global. Para Casanova, o envolvimento do Estado fez com que a Petrobras fosse financeiramente "conservadora" em comparação com outras empresas multinacionais, no sentido de usar seus próprios fundos internos para a expansão, buscando apenas 10% de financiamento privado com objetivo de manter boa relação com o mercado financeiro¹⁷².

Sua internacionalização teve início em 1972, no período do regime ditatorial, com a expansão para o Irã, Líbia, Argélia, Madagascar e Colômbia, criando a subsidiária "Braspetro". Nesse primeiro período, a empresa procurou ter acesso às grandes reservas de petróleo para garantir o suprimento doméstico, tendo em vista o choque do petróleo e a criação da OPEP, combinados à pequena produção interna. Na Colômbia, a Petrobras saiu e retornou, em 1986, com atividades de exploração. Na década de 1980, a descoberta da Bacia de Campos direcionou a empresa para investimentos domésticos. Com isso, a motivação da Petrobras e do governo brasileiro de garantir o abastecimento interno nos anos 1970 foi gradualmente substituída pela busca por expansão dos negócios¹⁷³.

Nos anos 1990, a potencial perda de mercado com a entrada de concorrentes internacionais fez com que a empresa direcionasse seu crescimento para internacionalização. Ela se aproveitou da privatização do gás na Bolívia para garantir

¹⁶⁹ CASANOVA, loc.cit., p. 50

¹⁷⁰ Ibid., p. 49

¹⁷¹ CARVALHO; BARCELLOS, loc.cit., p. 224

¹⁷² CASANOVA, loc.cit., p. 50 e 54

¹⁷³ CARVALHO; BARCELLOS, loc.cit., p. 224-6

posição nesse país, tornando-se parceira no gasoduto Brasil-Bolívia, entre 1997-2000, além de adquirir refinarias¹⁷⁴. Na Colômbia, ela ampliou seus negócios em 1995, comprando ativos da britânica Lasmo e da americana Exxon, e posteriormente, em 2000, associando-se à canadense Nexen e à colombiana Ecopetrol para a exploração do campo de Guando. O foco no Cone Sul, entre 2000 e 2006, teve como base, segundo Carvalho/Barcellos, o "fato de o Brasil acreditar em seu poder de influência na América Latina, como líder regional"¹⁷⁵. Nesse período, ela ingressou na Argentina, Equador, Venezuela e Peru, com o objetivo de complementar os ativos brasileiros. Em 2000, foi criada uma *International Business Area* para administrar ativos e operações fora do Brasil, incorporando a antiga Braspetro. A partir disso, ela fez aquisições estratégicas na Argentina, aproveitando-se das "oportunidades" de negócios deixadas pela crise dos bancos e do câmbio, adquirindo ativos da Repsol-YPF (em troca de ativos para a Repsol no Brasil), e grandes estações de serviço e refinarias, como a EG3. Seu principal passo foi a compra, em 2002, de 58% de ações da segunda maior petrolífera argentina, a Pecom Energia, parte do conglomerado Pérez Companc, por US\$ 3,5 bilhões. Em 2007, a empresa detinha 13,8% do mercado argentino de gasolina e diesel, e 11% do mercado de lubrificante¹⁷⁶. Com a compra da Pecom, criando, posteriormente, a Petrobras Energia S.A (PESA), sua capacidade de produção passou de 20 mil boe/dia para 180 mil boe/dia¹⁷⁷.

Assim, os anos 2000 marcaram uma fase de novos investimentos no Cone Sul (Equador, Peru, Venezuela, reinvestindo também na Bolívia, após a renegociação de contratos em 2006). Preocupadas com as mudanças políticas no continente, empresas como a Shell saíram de parte de suas operações no Paraguai e no Uruguai, permitindo à Petrobras adquirir as operações da Shell nesses países, assim como postos de gasolina na Colômbia. Além do Cone Sul, ela se voltou para o Golfo do México (EUA) e para a África, onde fez novas explorações em Angola, e entrou na Nigéria para exploração *off-shore* em parceria com a Chevron e a Total. Entre 2001 e 2004, a

¹⁷⁴ CASANOVA, loc.cit., p. 51

¹⁷⁵ CARVALHO; BARCELLOS, loc.cit., p. 225

¹⁷⁶ CASANOVA, loc.cit., p. 52

¹⁷⁷ CARVALHO; BARCELLOS, loc.cit., p. 228

empresa assinou um acordo de exploração em águas profundas com a empresa de petróleo da Tanzânia, e adquiriu autorização para exploração similar no Senegal¹⁷⁸.

A perspectiva de saída gradual da energia fóssil e a centralidade dada recentemente pelo Brasil na produção de biodiesel e etanol fez com que a Petrobras readequasse seu portfólio, entrando na produção dessas novas fontes de combustível na Líbia, em Moçambique e também na América Central. De acordo com informações da imprensa, para ingressar no mercado de produção de álcool e outros combustíveis, a empresa tem reservados US\$4,5 bilhões até 2013 para a compra e construção de usinas de etanol e biodiesel, instalação de um duto exclusivo para o transporte de etanol, além de pesquisa e desenvolvimento tecnológicos¹⁷⁹. Segundo Casanova, atualmente, a empresa se encontra em uma "encruzilhada" entre expandir a área de etanol e dedicar-se à exploração do pré-sal¹⁸⁰.

Em razão da descoberta das fontes do pré-sal no Brasil, a Petrobras reduziu seus aportes no exterior de US\$16,8 bilhões para US\$11,7 bilhões no plano de negócios de 2010-2014¹⁸¹. Mesmo assim, ela atua, hoje, em 27 países, focando na exploração e produção no Golfo do México, América Latina e Costa Oeste da África. Ela fez novos acordos, em 2010, com a empresa Galp Energia, em Portugal, para produção de biodiesel e com a estatal Turkish Petroleum Corporation, para começar a explorar águas profundas na Turquia, além de novas explorações e parcerias na Austrália e no Uruguai. No Chile, adquiriu os ativos de distribuição da Esso por US\$ 400 milhões e a fábrica de lubrificantes da Chevron. Ademais, passou a produzir, gasolina com 3% de etanol no Japão, em associação com a Japan Alcohol Trading¹⁸². De acordo com a última pesquisa da Fundação Dom Cabral, ela possui 10% do total de funcionários no exterior¹⁸³.

Por ser um setor de alta sensibilidade ambiental e de impactos nos territórios, a atuação da petrolífera também envolve conflitos, como os ocorridos com populações indígenas no Parque Nacional Yasuni, no Equador. Nesse parque, a

¹⁷⁸ CASANOVA, loc.cit., p. 53

¹⁷⁹ COIMBRA, L. Governo quer Petrobras para barrar estrangeiros no etanol. **Folha de São Paulo**, 03 de março de 2010

¹⁸⁰ CASANOVA, loc.cit., p. 54

¹⁸¹ VALOR ECONOMICO, **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010, p. 68

¹⁸² Ibid.

¹⁸³ Fundação Dom Cabral 2010, p. 16.

empresa assumiu os blocos 18 e 31 em 2002, além de ser uma das proprietárias do *Oleoducto de Crudos de Petróleo* (OCP), juntamente com a espanhola Repsol, a canadense Encana e outras. O parque, que é uma das maiores reservas de biosfera do mundo, reconhecidas pela UNESCO, encontra-se no território de diversas comunidades indígenas, em especial a Huaorani¹⁸⁴. A atividade petrolífera já causou danos à vida nesse território, como graves doenças e contaminações nos seres humanos, e atingiu também as espécies, resultando em extinção que afeta a caça e pesca. Segundo Malerba/Rodriguez, há um duplo padrão de comportamento da Petrobras: considerando que, no Brasil, é proibida a atividade petrolífera e mineral dentro de parques nacionais e territórios indígenas, o comportamento extraterritorial da empresa indica que ela faz uso de legislações ambientais e sociais mais frouxas para atuar em outros países, com um padrão social e ambiental mais baixo e lucrativo, escapando aos padrões de rigidez existentes na legislação brasileira¹⁸⁵.

Organizações equatorianas já haviam denunciado diversas irregularidades e a atuação fraudulenta de empresas que, anteriormente, operavam os blocos 18 e 31, os quais passaram à responsabilidade da Petrobras. As denúncias levaram o governo Correa a instalar uma comissão de investigação que constatou, em 2008, algumas ilegalidades, como interpretação fraudulenta de informação técnica e entrega ilegal de informação privilegiada na adjudicação do campo Palo Azul (rico em petróleo de propriedade estatal) ao bloco 18, que pertencia ao consórcio privado Cayman, não registrado na Direção Nacional de Hidrocarbonetos¹⁸⁶. Foi iniciado um processo de caducidade do contrato do bloco 18 e do campo Palo Azul. Posteriormente, ele foi renegociado, segundo Almeida, com forte influência do governo brasileiro, e retomado pela Petrobras¹⁸⁷. As mesmas denúncias de irregularidades referentes ao bloco 18 também se estenderam ao bloco 31, que pertencia à argentina Perez Compac. Neste caso, a transferência de 40% das ações da Petrobras para a japonesa

¹⁸⁴ MALERBA, Juliana; RODRIGUEZ, Maria Helena. Extraterritorialidad y derechos humanos: el doble estándar de Petrobras en Yasuní (Ecuador). IN: MALERBA; LEROY (org.). **Petrobras, integración o explotación?** FASE, Rio de Janeiro, 2005.

¹⁸⁵ Ibid., p. 32-4. No Brasil, por exemplo, foi proibida a entrada da Petrobras no Parque Nacional de Abrolhos em 2005. Atividades em territórios indígenas somente são permitidas com autorização do Congresso Nacional e com consulta prévia à comunidade, conforme o convênio 169 da OIT.

¹⁸⁶ ALMEIDA, Alexandra. A Petrobras no Equador. IN: IRLS et. al. (org.): **Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário**. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2009, p. 29-31

¹⁸⁷ Ibid., p. 32

Teikoku, sem autorização ministerial, levaram à suspensão da licença¹⁸⁸. Esse bloco se encontra numa área de grande sensibilidade por ser um território de comunidades indígenas em isolamento voluntário. Muitas delas, juntamente com organizações ambientalistas, se mobilizaram ao longo do ano de 2005 para pressionar politicamente o governo equatoriano para a suspensão da atividade petrolífera no Parque Yasuní e anulação das licenças concedidas¹⁸⁹. Além de problemas ambientais e de intoxicação e contaminação, a construção de um porto no rio Napo para acesso ao bloco 31 pela empresa Skanska, subcontratada pela Petrobras, afetou comunidades indígenas, ocupando suas terras cultivadas, e gerando um inchaço populacional com a entrada de trabalhadores de construção. Estes, por sua vez, denunciam problemas trabalhistas, como racismo e falta de pagamento¹⁹⁰. Apesar do posterior re-licenciamento, a Petrobras e o governo equatoriano assinaram um acordo mútuo de devolução do bloco 31 ao Equador em 2008, mediante o compromisso de utilização do oleoduto OCP pela Petroecuador, para transportar 70 mil barris de petróleo diário, com uma tarifa mais alta do que o oleoduto estatal¹⁹¹. Finalmente, devido às alterações constitucionais no país andino, que transformaram contratos de concessões para empresas petrolíferas em prestação de serviço, a Petrobras decidiu, em 2010, sair das atividades de exploração de petróleo no Equador, em negociações com participação direta do governo brasileiro, que discute, hoje, o valor da indenização a ser paga pelos ativos deixados¹⁹².

Além das questões ambientais e sociais no Equador, organizações argentinas (assim como as brasileiras) denunciam os efeitos causados pela terceirização de trabalhadores da empresa, ao longo dos anos 1990 e 2000, que geram o risco de problemas técnicos, acidentes e derramamentos (devido ao menor número de mão de obra disponível e qualificada), além de problemas sociais relacionados às condições

¹⁸⁸ Ibid., p. 36

¹⁸⁹ Ibid., p. 37; MALERBA; RODRIGUEZ, loc.cit., p. 26

¹⁹⁰ CEPPAS e Coletivo Suecia: estudo de caso Skanska, apresentado no Tribunal Permanente dos Povos, Lima, Peru, 2008. Disponível em <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article341>

¹⁹¹ ALMDEIDA, loc.cit, p. 40; MALERBA, J. Yasuní cinco anos depois: contribuições e desafios para o controle social e normativo sobre as empresas transnacionais brasileiras. IN: IRLS et. al., op.cit.

¹⁹² SCHUFFNER; MOURA E SOUZA. Petrobras deixa exploração de petróleo no Equador. **Valor Econômico**, 23 de novembro de 2010. Hoje a disputa pela indenização dos ativos se dá em torno do valor: enquanto a Petrobras quer US\$300 milhões, o governo equatoriano oferece US\$ 160 milhões. Ver SCHUFFNER, C. Petrobras discorda de oferta de indenização do Equador. **Valor Econômico**, 14 de julho de 2011.

de trabalho e seguridade social¹⁹³. Por sua vez, movimentos sociais da América Central demonstram preocupação com a entrada da Petrobrás na região através da expansão do etanol e a utilização de seus territórios como plataforma de exportação para o mercado norte americano¹⁹⁴. Na Bolívia, onde a Petrobras é a principal operadora de gás, a empresa foi o centro de disputa entre os governos brasileiro e boliviano na tentativa deste último de reestabelecer a soberania sobre os recursos naturais, nacionalizando os hidrocarbonetos. O caso foi inédito em termos de conflito entre uma multinacional brasileira e um governo estrangeiro, e chamou a atenção da sociedade no Brasil, pela primeira vez, sobre a atuação internacional de empresas com sede no país. O conflito também evidenciou o papel relativamente ambíguo da Petrobras na América do Sul: ao mesmo tempo em que opera no exterior com uma lógica corporativo-empresarial, a empresa torna-se um ator da política externa brasileira, na medida em que é controlada pela União e sua atividade atende aos interesses governamentais de uma "integração energética". Somado a isso, a Petrobras está fortemente vinculada, no imaginário popular, ao "interesse nacional" brasileiro e à luta histórica pela controle soberano do Brasil sobre seus recursos naturais, chocando com o "interesse nacional" do povo boliviano de obter controle sobre seus recursos.

Desde 1996, a Petrobras havia investido US\$1,5 bilhão em projetos de exploração e refino na Bolívia, além da construção de um gasoduto, que abastece o mercado brasileiro em até 50% do consumo de gás natural¹⁹⁵. Anteriormente à eleição do primeiro presidente indígena na Bolívia, Evo Morales, o país levava a cabo uma série de modificações na legislação e na tributação dos hidrocarbonetos, impulsionada pela pressão de movimentos sociais e populares, que reagiam contra as graves consequências das privatizações de serviços e recursos básicos, resultado do período neoliberal no país andino. Em 2004, um plebiscito aprovou, com 92%, a

¹⁹³ SCANDIZZO; CALDERON. La gris estela de Petrobras en Argentina. In: MALERBA; LEROY (org.). loc.cit., p. 57-9

¹⁹⁴ ARAYA, Andrés; RAMIREZ, Alonso. A Petrobras na América Central: o caso dos agrocombustíveis. em IRLS et. al. (org.), op.cit.

¹⁹⁵ Notoriamente, a Petrobras operava na Bolívia através de sua filial na Holanda, que mantinha um acordo de proteção de investimento com o país andino. No entanto, a empresa não fez uso desse instrumento e preferiu negociar, ela própria, com o governo boliviano, atuando no marco da estratégia da política externa brasileira de buscar não um enfrentamento direto, mas uma negociação com os governos vizinhos. Ver LEO, S. Bolívia nacionaliza gás, ocupa instalações e eleva crise com Brasil. **Valor Econômico**, 2 de maio de 2006

nacionalização dos hidrocarbonetos¹⁹⁶. Uma das principais bandeiras da eleição de Morales dizia respeito à mudança de propriedade, que retornaria os hidrocarbonetos para as mãos do Estado boliviano. Além disso, constava a revisão e aumento tanto do preço pago pelo metro cúbico do gás natural, como das taxas e impostos, os quais já haviam sido elevados de 50 para 82% pela nova lei dos hidrocarbonetos, votada pelo congresso boliviano, antes da eleição¹⁹⁷. Após tomar posse em janeiro de 2006, Morales nomeou um dos principais pensadores críticos ao neoliberalismo para o cargo de ministro dos hidrocarbonetos, e iniciou a reestruturação da antiga estatal YPFB (que havia perdido importância com a privatização das reservas nos anos 90) para que reassumisse o controle de 51% de ações das refinarias e a gestão dos recursos naturais energéticos da Bolívia. Em primeiro de maio de 2006, Morales anunciou o decreto de nacionalização dos hidrocarbonetos, desde o campo San Antonio, no departamento de Tarija, explorado pela Petrobras, ocupando militarmente as instalações, reservas, dutos e refinarias. Houve controle de estradas e revistas para impedir a retirada de documentos-chave da empresa¹⁹⁸. No dia seguinte, o governo brasileiro reuniu-se com membros do governo boliviano e o presidente da Petrobras, afirmando que "a decisão do governo boliviano de nacionalizar as riquezas de seu subsolo e controlar sua industrialização, transporte e comercialização é reconhecida pelo Brasil como *ato inerente à sua soberania*. O Brasil, como manda sua Constituição, exerce pleno controle sobre as riquezas de seu próprio subsolo"¹⁹⁹. Posteriormente, os presidentes do Brasil, Argentina, Venezuela e Bolívia reuniram-se pessoalmente em Misiones (Argentina) para discutir o assunto, reconhecendo a autonomia da Bolívia sobre seus recursos²⁰⁰. Por outro lado, a Petrobras anunciou a suspensão dos planos de aumento do investimento no país, e a não aceitação em migrar seu contrato para "prestação de serviço".

A aparente tensão entre a lógica corporativo-empresarial e a decisão política de buscar não um enfrentamento direto, mas uma negociação pacífica com

¹⁹⁶ COSTA, A. L. Uma ousadia de sucesso. **Carta Capital**, 10 de maio de 2006, p. 22

¹⁹⁷ VALOR ECONOMICO. Bolívia diz que fixará novo preço para seu gás, 2 de fevereiro de 2006

¹⁹⁸ LEO, S. loc.cit.

¹⁹⁹ Nota do Palácio do Planalto divulgada em 2/5/2006, grifo nosso, citada em RODRIGUEZ, A. Lula vai se encontrar com Morales e diz que nacionalização é "inerente à soberania" da Bolívia. **Valor Online**, 2 de maio de 2006

²⁰⁰ ROMERO, C. Lula promete investir na Bolívia. Preço do gás será negociado. **Valor Econômico**, 5 de maio de 2006

reconhecimento das assimetrias e desigualdades entre os países (segundo Lula, o Brasil não poderia ser uma "ilha de desenvolvimento" ao lado dos vizinhos, e deveria "ajudar e contribuir para o desenvolvimento da Bolívia"²⁰¹) revela um "quebra-cabeça" entre interesses privados e públicos. Ele pode ser compreendido como *tentativa* de construção de uma hegemonia regional, se consideramos que esta requer certas concessões aos países menores, para que o Brasil possa exercer seu papel com o *consentimento* desses. Esses governos veem na liderança do Brasil a realização de seus próprios interesses, contra uma liderança dos EUA, por exemplo. Esse consentimento é cultivado na constante representação do governo brasileiro como um "amigo" dos países vizinhos, com generosidade, objetivando uma integração solidária²⁰².

Acomodações e concessões aos interesses de países menores são feitas sempre de modo a não tocar ou alterar os interesses dos setores econômicos do Brasil. Apesar de o Estado boliviano ter assumido a propriedade dos hidrocarbonetos sem "indenizar" as empresas petrolíferas, todas mantiveram seus investimentos e seguiram atuando na Bolívia, não tendo nenhuma delas levado o país a tribunais internacionais. O governo boliviano recuou na tentativa de assumir as refinarias, e substituiu o ministro de hidrocarbonetos, que mantinha uma postura mais radical, por outro de perfil "técnico"²⁰³. O novo contrato assinado pela Petrobras garantiu as operações por mais 30 anos nos campos de San Alberto, San Antonio e Colpa-Caranda, além dos direitos de exploração dos blocos Rio Hondo, Ingre e Irenda. Acertou-se o pagamento de 80% referente a participação governamental e impostos (ante um percentual anterior de 95% referente ao Decreto da Nacionalização) e entre 2% a 32%, referentes à remuneração sobre o que foi produzido (até então 20%). Não houve confisco de equipamentos nem das instalações da empresa. O novo contrato manteve a tributação de 50%, fixa sobre as receitas da Petrobras, mas garantiu o ressarcimento dos custos operacionais após o pagamento do imposto. A YPFB e a Petrobras passaram a dividir

²⁰¹ Declarações divulgadas em LIRA, P. T.; SCHUFFNER, C. Alta do gás pode custar US\$400 milhões à Petrobras. **Valor Econômico**, 9 de maio de 2006.

²⁰² Discorreremos sobre a política externa do governo Lula no capítulo a seguir.

²⁰³ AGENCIA BRASIL. Recuo da Bolívia no caso Petrobras restitui normalidade a negociações, afirma Amorim. **Valor Econômico**, 15 de setembro de 2006

a receita considerando a produção, preço, investimento e depreciação²⁰⁴. Após o fechamento do novo acordo, as negociações se voltaram para o preço do gás, e o Brasil voltou a oferecer novos investimentos, como um polo petroquímico na Bolívia.

Apesar da notável atuação conservadora de setores domésticos, representados por partidos de oposição ao governo Lula, grandes grupos de mídia, assim como segmentos do empresariado, do meio acadêmico e diplomático, que apresentam posicionamento hostil a alguns governos na região sul-americana e se opuseram de forma rígida à atuação "amigável" do governo brasileiro²⁰⁵, é possível verificar um fortalecimento do governo Lula no desfecho do conflito. O poder material-econômico brasileiro (no caso, de uma grande empresa frente a um país com o menor PIB da região) combinado à capacidade de persuasão, convencimento sobre a necessidade da "boa vizinhança", e a postura conciliadora que embute o poder de barganha do Brasil, garantiram ao capital com sede país, não um fechamento ou uma "insegurança jurídica" para novos investimentos, mas, ao contrário, caminhos abertos para progressiva expansão e acumulação.

Assim como a Petrobras, outra grande empresa, cujo início ocorreu com a estatização dos recursos naturais no Brasil foi a antiga Companhia Vale do Rio Doce, hoje Vale. Ela foi fundada em 1942, a partir da aquisição, pelo governo de Getúlio Vargas, da antiga *Itabira Ore Company*, uma mineradora inglesa instalada, desde o início do século XX, em Minas Gerais. Um acordo entre Brasil, Inglaterra e EUA acertou o financiamento e a tecnologia para montagem da mineradora (assim como da Companhia Siderúrgica Nacional) com o objetivo de produzir minério de ferro para abastecer a indústria bélica estadunidense durante a Segunda Guerra Mundial. No período pós-guerra, a produção mineral e siderúrgica também contribuiu para a reconstrução da Europa e Japão, com exportações que chegaram a absorver 80% da

²⁰⁴ GRABOIS, A. P. Petrobras não perde dinheiro em acordo com Bolívia, diz Gabrielle. **Valor Econômico**, 31 de outubro de 2006; SCHUFFNER, C.; LEO, S. Petrobras cede, mas garante remuneração maior e assegura o gás da Bolívia. **Valor Econômico**, 30 de outubro de 2006

²⁰⁵ Segundo Amorim, "Há muita gente, hoje, com grande surpresa, que sempre foi flexível com as grandes potências. Com a Bolívia querem um diálogo como se fôssemos o Ted Roosevelt. Nossa política sempre foi, é e será da boa vizinhança, e não do porrete. Não temos marines e, se tivéssemos, não mandaríamos para desalojar os administradores bolivianos lá". AMORIM, C. O Brasil não usa marines. **Carta Capital**, 17 de maio de 2006, entrevista.

produção em 1949²⁰⁶. Desse modo, o Brasil aprofundava sua industrialização, mantendo-a ou modificando-a de acordo com as demandas das grandes potências, como fornecedor de matérias primas e semielaboradas na ponta inferior da cadeia produtiva mundial.

A Vale foi listada na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro já em 1943. Em 1952, o governo assumiu o controle total da empresa e, nas décadas seguintes, ela consolidou seu monopólio no mercado doméstico, incorporando atividades relacionadas à sua cadeia produtiva, desde a pelletização, produção de aço, transporte de carga e infraestrutura ferroviária e portuária, até a extração de bauxita e ouro, transformando-se em um grande conglomerado industrial. Sendo estatal, a Vale contava com o apoio direto do governo brasileiro para negociações com empresas estrangeiras. A descoberta pela U.S. Steel, em 1970, da maior reserva do mundo de minério de ferro no Carajás, forçou a intervenção do governo para que esta entrasse em associação com a Vale que, por sua vez, assumiu o projeto por completo em 1977²⁰⁷. Também nesse período, ela se associou à canadense Alcan para produção de bauxita. Entre 1969-79, suas vendas ao exterior cresceram 285%, tornando-se a maior exportadora de minério de ferro do mundo até hoje²⁰⁸.

Pode-se afirmar que a Vale nasce e se consolida no mercado interno já vinculada ao mercado externo e ao capital estrangeiro, e já com controle monopolístico sobre setores domésticos. Segundo Casanova, mesmo antes de ingressar em investimentos externos, a Vale passou por processos de internacionalização sob forma de associação com corporações estrangeiras ou por meio de obtenção de créditos internacionais. Além da associação com a U.S. Steel e a Alcan, ela se associou à japonesa Nippon Amazon Aluminium, à coreana Posco (pouco antes da privatização, para nova pelletizadora no Brasil), e adquiriu empréstimos do BID para o porto de Tubarão, hoje o principal porto de escoamento de minério do mundo²⁰⁹. Sua incursão para fora do Brasil inicia-se em 1984, quando a

²⁰⁶ GODEIRO, N. ; MOURA, E. ; SOARES, P. ; VIEIRA, V. **Vale do Rio Doce. Nem tudo que reluz é ouro.** Da privatização à luta pela reestatização. São Paulo: Editora Sundermann, 2007, p. 10-11

²⁰⁷ CASANOVA, L.; HOEBER, H. Vale: uma líder multinacional emergente. IN: RAMSEY; ALMEIDA (org.). **A ascensão de multinacionais brasileiras.** Rio de Janeiro: Elsevier; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2010, p. 208

²⁰⁸ GODEIRO et al., loc.cit., p. 11

²⁰⁹ CASANOVA, loc. cit., p. 45-46

Vale se vinculou a uma siderúrgica japonesa (Kawasaki Steel) para adquirir a California Steel Industries, maior produtora de aços planos dos EUA. Em 1992, ela adquiriu a francesa SEAS, que passa a chamar-se Rio Doce Manganese Europe²¹⁰. Pouco depois, ela lança seu programa de ADRs (*American Depositary Receipts*) e vende ações na bolsa de Nova Iorque²¹¹. Nos anos 1990, antes da privatização, o governo permitiu que ela concorresse em licitações de plantas siderúrgicas recém privatizadas, de modo a consolidar sua posição como principal supridora de minério de ferro, resultando na aquisição de 57% do mercado nacional²¹².

Esses processos prepararam o caminho para a controversa privatização da empresa. Ela entrou no Programa Nacional de Desestatização em 1995, mas seu leilão ocorreu somente em 1997. Nele foram vendidas 41,73% das ações ao consórcio Valepar, formado pela Companhia Siderúrgica Nacional e entidades financeiras, sendo seu principal consultor o gerente de investimentos do Bradesco, Roger Agnelli que, posteriormente, passou a ser seu CEO²¹³. A privatização ocorreu em meio a protestos e ações judiciais. Críticos argumentam que o valor de seu patrimônio foi subavaliado em aproximadamente US\$ 3 bilhões, tendo sido subestimados (ou mesmo não contabilizados) uma série de ativos como portos, quilômetros de ferrovias, frota de navios, produção de alumínio e ouro, muitos hectares de florestas replantadas, além de altíssimas reservas comprovadas de recursos minerais no subsolo²¹⁴. Afirmouse que, pouco antes da privatização, a Vale reduziu sua avaliação de reservas minerais em 32%, porém não vendeu nenhuma mina. Nos anos seguintes, seus ativos e reservas voltaram a aumentar consideravelmente, demonstrando haver ocorrido uma subavaliação²¹⁵. Mesmo sofrendo contestações judiciais, houve uma segunda etapa de privatização, em 2000, quando a Vale ganhou acesso ao mercado financeiro internacional através de listagem nas bolsas de Madrid, Latibex e NYSE²¹⁶. Apesar da gestão privada, as entidades estatais BNDESPar e o fundo de pensão do Banco do

²¹⁰ CASANOVA; HOEBER, loc.cit., p. 213

²¹¹ GODEIRO et.al., loc.cit.

²¹² CASANOVA, loc.cit.

²¹³ Ibid., p. 46

²¹⁴ DOSSIE de impactos e violações da Vale no mundo. I Encontro Internacional dos Atingidos pela Vale, Rio de Janeiro, abril de 2010. Disponível em http://atingidospelavale.files.wordpress.com/2010/04/dossie_versaoweb.pdf. P. 17 (acesso outubro de 2011).

²¹⁵ Ibid., p. 18. Existiriam hoje mais de 100 ações populares instauradas com a finalidade de anular o processo.

²¹⁶ CASANOVA, loc.cit., p. 47

Brasil (Previ) são acionistas majoritários, formando uma maioria dentro do consórcio controlador da empresa, o Valepar. Ademais, a União possui *golden shares*, ações preferenciais que asseguram direito a veto em decisões críticas²¹⁷.

A gestão de Roger Agnelli, a partir de 2001, marca uma nova etapa em direção à expansão internacional. Ainda em 2000, ela ingressa no Oriente Médio adquirindo 50% da Gulf Industrial Investment Company (empresa de capital norte-americano); em 2001 e 2002, juntou-se à Codelco chilena para explorar cobre e projetos de minerais não-ferrosos no Peru e no Chile; e em 2003 adquire parte de uma empresa norueguesa, criando a Rio Doce Manganese Norway²¹⁸. Segundo Casanova, a principal característica da gestão Agnelli foi sua capacidade de negociação de preços com plantas siderúrgicas na Ásia. Em 2005, ele assegurou um aumento de 71% para o preço do minério de ferro e, dois anos depois, em negociação com a chinesa Baosteel e outras siderúrgicas, conseguiu adicionar mais 9,5%. Com a Baosteel a Vale assinou, em 2001, um contrato de suprimento de minério de seis milhões de toneladas por ano, durante 20 anos²¹⁹. As negociações entre as mineradoras mundiais e a Baosteel tornam-se referência para o preço do minério de ferro no mercado internacional²²⁰. Desse modo, a Vale, e com ela as exportações brasileiras de minério, tornaram-se estreitamente vinculadas à demanda chinesa, que configura, hoje, o destino de 17% de suas vendas. Casanova afirma que, para fortalecer a posição global da Vale na competição com grandes rivais, a gestão Agnelli diversificou os produtos da empresa e expandiu seu alcance global, tornando-a uma “one-stop-shop” para as indústrias siderúrgicas mundiais²²¹.

A África tornou-se um novo território de expansão para a mineradora entre 2003 e 2007, quando adquiriu subsidiárias no Gabão, Moçambique, Angola e África do Sul. A entrada em Moçambique, em 2004, deu início a uma terceira fase de internacionalização. A mina em Moatize é considerada um marco na estratégia de exploração de carvão e uma possível plataforma de expansão para outros países

²¹⁷ CASANOVA; HOEBER, loc.cit., p. 208

²¹⁸ Ibid., p. 211-2

²¹⁹ CASANOVA, loc.cit.

²²⁰ BLAS, J. Baosteel abre as portas para reformulação de preços. **Valor Econômico** (Financial Times), 26 de março, 2010.

²²¹ CASANOVA, loc.cit.

africanos²²². Para Agnelli, estar na África é uma vantagem comparativa enorme devido às fontes de recursos naturais ainda intactas. Uma integração do continente africano com as Américas, complementando um ao outro, significaria uma nova "Pangeia"²²³. Atividades na África, apesar de apresentadas como um "mercado natural" para o Brasil (devido a similitudes de língua e histórica)²²⁴, visam a garantir espaços de exploração na competição com empresas chinesas, com vistas ao mercado daquele país²²⁵. Atualmente, a empresa adquiriu uma das maiores reservas de minério de ferro no continente africano, a jazida de Simandou em Guiné.

Em 2006, a Vale deu o principal passo de expansão internacional ao adquirir a maior produtora mundial de níquel, a canadense Inco. A criação da Vale Inco teve impactos gerais na economia brasileira, tornando o Brasil, naquele ano, um investidor internacional, e não apenas um receptor de investimentos estrangeiros²²⁶. Essa compra compreendeu U\$ 19 bilhões, sendo seu preço U\$ 17,8 bilhões mais U\$ 1,2 bilhão de dívida líquida²²⁷. Para isso, ela se associou a bancos internacionais, como Credit Suisse, UBS, ABN Amro e Santander, aumentando o endividamento da empresa para US\$ 22 bilhões, em 2006²²⁸. A compra da Inco também significou a diminuição de sua base brasileira: de 98% dos ativos até 2006, passou a 60%²²⁹. A companhia incorporou projetos na Indonésia e Nova Caledônia. Em 2007, ela comprou a AMCI australiana, expandindo seu mercado de carvão para além do projeto da mina de Moatize.

Hoje, a Vale está em 33 países e é a principal produtora e exportadora de minério de ferro e níquel do mundo. Em 2010, do seu orçamento de US\$12,9 bilhões, US\$595 milhões direcionaram-se para Moatize, e US\$1,2 bilhão para projetos na Argentina, no Canadá e em Omã. O atual projeto mais caro é o de produção de potássio no Rio Colorado, Argentina, estimado em US\$ 4,1 bilhões²³⁰. Sua atual

²²² Ibid., p. 48; CASANOVA; HOEBER, loc.cit., p. 214

²²³ AGNELLI, R. Uma nova Pangeia. **Folha de São Paulo**, 16 de agosto de 2009

²²⁴ CASANOVA; HOEBER, loc.cit.

²²⁵ A disputa da Vale com empresas chinesas no Gabão tornou-se exemplar disso. Ver MOREIRA.

Como os chineses venceram a Vale no Gabão. **Valor Econômico**, 8 de setembro de 2011

²²⁶ FUNDACAO DOM CABRAL. A decolagem das multinacionais brasileiras. *Press Release* de 3 de dezembro de 2007, disponível em www.fdc.org.br (acesso janeiro de 2009),

²²⁷ CASANOVA, loc.cit., p. 48

²²⁸ GODEIRO et.al, loc.cit., p. 61

²²⁹ Ibid., p. 49

²³⁰ VALOR ECONOMICO. **Revista Multinacionais Brasileiras**, setembro de 2010, p. 50

expansão para o setor de fertilizantes também está ligada à internacionalização: os projetos na Argentina, Peru, Moçambique e Canadá visam à produção de potássio e fosfato, necessários para produção de fertilizantes, que será aumentada com a aquisição de parte dos ativos da estadunidense Bunge no Brasil²³¹.

Nota-se que a estratégia de internacionalização da Vale está ligada ao controle de toda a cadeia produtiva, no sentido de "integração para trás" na cadeia siderúrgica. Logo após a privatização, a Vale procurou "enxugar" suas operações e especializar-se em minério de ferro e logística, mas esse processo hoje se reverte. Sua logística é utilizada também pelo agronegócio e siderurgia, transportando produtos do aço, soja, fertilizantes, combustíveis, entre outros²³². Seu controle sobre a cadeia de produção inclui o fornecimento de energia por meio de sua associação a projetos de usinas hidrelétricas, em especial no estado de Minas Gerais, mas também no norte do país, como Belo Monte, recentemente²³³. Observamos, portanto, que as atividades da Vale, vistas de forma conjunta, refletem o próprio modelo de desenvolvimento em curso no Brasil. A produção e exportação de produtos primários (como minerais e commodities agrícolas), usinas hidrelétricas, plantas siderúrgicas, estradas de ferro e projetos logísticos para exportação estão vinculados às demandas do mercado externo e do capital transnacional, revelando uma série de contradições de natureza ambiental, trabalhista e na relação com comunidades locais, se considerarmos os grupos e classes sociais mais vulneráveis, que são impactadas por esse projetos.

Conflitos com a Vale, no Brasil e no mundo, levaram organizações sociais, movimentos, sindicatos a se juntarem em um "encontro internacional dos atingidos pela Vale" no seu *headquarter*, no Rio de Janeiro, em 2010, reunindo 160 representantes dos cinco continentes, além de diferentes regiões do Brasil²³⁴. No plano internacional, casos emblemáticos na relação com comunidades e referentes a problemas ambientais ocorrem no Chile, Moçambique, Nova Caledônia, Peru e Argentina. Neste último, organizações sociais se mobilizam contra o projeto Rio

²³¹ RIBERIO; FONTES; SCHUFFNER. Vale deve estimular expansão em fertilizantes. **Valor Econômico**, 18/01/2010.

²³² CASANOVA; HOEBER, loc.cit., p. 213

²³³ ESTADO DE SAO PAULO, Vale entra na disputa pela hidrelétrica de Belo Monte, 23 de fevereiro de 2010.

²³⁴ UCHOAS, L. Desenvolvimento assim não Vale; e Id.. Quem ganha com a expansão da transnacional brasileira?. **Brasil de Fato**, 22-28 de abril de 2010, pp. 4-5. Sobre os diferentes conflitos dentro de fora do Brasil, ver DOSSIE de impactos e violações da Vale no mundo, loc.cit.

Colorado, devido ao enorme risco de contaminação do rio que abastece toda a província de Mendoza, região de forte produção vinícola e atividade turística, podendo causar a salinização da água²³⁵. Recentemente, comerciantes locais e a câmara de deputados da província exigiram esclarecimentos da empresa sobre o não cumprimento do acordo sobre o uso de mão de obra e de fornecedores locais. A população protestou contra a Vale na abertura do festival de colheita da uva, em 2011²³⁶. No Peru, organizações locais e comunidades indígenas, na província de San Marcos em Cajamarca, organizaram-se para impedir a atividade da mineradora, que ingressou na região sob o nome de Miski Mayo (Rio Doce em quéchua). Essas organizações denunciam o uso de milícias paramilitares pela Vale para ameaçar os opositores ao projeto²³⁷. Comunidades indígenas também da Nova Caledônia buscam impedir que a Vale construa um duto de rejeitos no oceano, enquanto que entidades ambientalistas e etnias indígenas protestam no Newfoundland, Canadá, contra o uso da lagoa Sandy Pond para depósito de resíduos da empresa²³⁸. Já em Moçambique, a mineradora é acusada pela comunidade de Moatize de usar da tática de "dividir para reinar" no seu plano de reassentamento de mais de 700 famílias que viviam no local da mina de carvão²³⁹. Ao separar as famílias entre "rurais" e "semiurbanas", organizações moçambicanas afirmam que a empresa ofereceu territórios diferenciados para cada "categoria", movendo as famílias consideradas rurais para locais precários e distantes de qualquer centro urbano, piorando consideravelmente sua qualidade de vida. As casas construídas para essas famílias pela empresa Odebrecht apresentaram problemas de edificação e segurança, e eram mais precárias dos que a casa-modelo apresentada às famílias no momento da negociação sobre seu assentamento. Com isso, um número de famílias se negou a ser removida nas condições oferecidas, agravando o conflito com a mineradora²⁴⁰.

Questões trabalhistas também levaram a enfrentamentos emblemáticos entre a Vale e seus trabalhadores. O conflito entre a empresa e os trabalhadores do sindicato *United Steel Workers* (USW), no Canadá, foi a mais longa greve da história da Vale,

²³⁵ DOSSIE, loc.cit., p. 97

²³⁶ RITTNER, D. Projeto bilionário da Vale na Argentina enfrenta protestos. **Valor Econômico**, 13 de abril de 2011

²³⁷ DOSSIE, loc.cit., p. 99-100

²³⁸ Ibid., p. 119-123

²³⁹ SELEMANE, loc.cit.

²⁴⁰ Ibid., p. 23-4

e uma das mais complexas e hostis enfrentada pelo sindicato. Ao comprar a Inco, em 2006, além de todos os seus ativos internacionais, a Vale adquiriu as operações dentro do Canadá nas unidades de Sudbury (Ontario), Port Colborne (Ontario), Thompson (Manitoba) e Voisey's Bay (Newfoundland), além de ter se comprometido a construir uma nova unidade de processamento de níquel em Newfoundland. O contrato de compra da Inco é sigiloso, porém a Vale acertou, de acordo com as leis canadenses de compra de uma empresa nacional por uma estrangeira, que não haveria prejuízo líquido para o Canadá. Publicamente, foi anunciado que a nova empresa não demitiria funcionários pelos próximos três anos²⁴¹. Com o advento da crise econômica mundial, iniciada em 2008 nos EUA, gerando riscos de queda dos preços das commodities e desaquecimento da demanda global, a Vale procurou extrair concessões e vantagens sobre os trabalhadores ao redor do mundo, pelo que fez demissões em grande escala no Brasil²⁴² e quebrou a "promessa" de não demissão no Canadá, exonerando 250 funcionários²⁴³. Ao negociar acordos coletivos com as unidades de Sudbury, Port Colborne e Voisey's Bay, a empresa baixou os custos em direitos e remuneração dos trabalhadores, objetivando: a alteração do direito de bônus sobre o preço do níquel (os trabalhadores tinham direito a uma porcentagem calculada sobre o preço mundial do produto, que dependia da sua cotação, porém a Vale propunha limitar a remuneração para um máximo de 20% sobre o salário); mudança no plano de *seniority* ou aposentadoria (o plano conquistado garantia benefícios definidos e a cobertura de diferenças em caso de contribuições não suficientes, mas a empresa modificou o plano para contribuição por tempo de trabalho); ademais, a Vale propôs redefinir regras quanto ao agendamento e alocação de tarefas no local de trabalho, diminuindo direitos²⁴⁴.

Cerca de 3,3 mil trabalhadores paralisaram imediatamente todas as atividades nas três unidades da Vale Inco. Os *Steelworkers* compõem um sindicato de mais de um século, tendo um histórico de lutas trabalhistas no Canadá e EUA (por exemplo, uma greve vitoriosa de nove meses na unidade de Sudbury da antiga Inco, na década

²⁴¹ RIBEIRO, A. Greve da Inco vera ícone para sindicalistas. **Valor Econômico**, 1 de julho de 2010; Dossiê dos impactos e violações da Vale no mundo, loc.cit., p. 103-4

²⁴² FOLHA ONLINE. Vale demite 1.300 funcionários e 5.500 têm férias coletivas; mais afetados estão em MG, 3 de dezembro de 2008

²⁴³ UCHOAS, L. Imperialismo brasileiro: Vale explora trabalhadores no Canadá. **Brasil de Fato**, 27 de agosto a 2 de setembro de 2009, p. 5

²⁴⁴ BALTHAZER, R. Disputa trabalhista compromete a Vale. **Valor Econômico**, 3 de novembro de 2009; Dossiê, loc.cit., p. 105

de 1970) que resultaram em uma melhoria das condições de trabalho, vida e direitos trabalhistas. Grevistas afirmaram que o aumento significativo do endividamento da Vale, juntamente com a queda relativa do preço mundial do níquel, no ano de 2009 (que logo voltou a subir²⁴⁵), pode explicar a postura da Vale frente aos trabalhadores canadenses. No entanto, estes se recusaram a arcar com os custos de um possível "mal negócio" da Vale²⁴⁶, organizando-se em piquetes nas entradas da minas, viajando por diversos países em busca de solidariedade e apoio, e pressionando nas instâncias políticas ou aquelas que poderiam afetar a imagem da Vale²⁴⁷. Eles acusam a mineradora de usar táticas anti-sindicais, como o uso de *scabs* ("fura-greves") para seguir a produção e enfraquecer os grevistas, além da contratação de empresas privadas de segurança para intimidar seus membros, filmando dia e noite os locais de protestos e piquetes, e até mesmo perseguindo alguns dos sindicalistas em suas vidas privadas²⁴⁸. Por sua vez, a Vale acusou os grevistas de vandalismo e xenofobismo, afirmando serem contra estrangeiros²⁴⁹.

A greve terminou após 11 meses em Sudbury e Port Colborne, mas ainda seguiu por mais sete meses em Voiceway's Bay. Nove grevistas foram processados judicialmente e outros foram demitidos. As negociações durante os meses de paralisação tiveram que ser mediadas pelo *Labour Relations Board* da província de Ontário, dado o grau de animosidade entre as partes²⁵⁰. O USW sustentou financeiramente os trabalhadores parados através do seu fundo de greve e de doações internacionais de outros sindicatos. Tendo em vista a importância dos *Steelworkers* em termos de história e tamanho, e o peso corporativo mundial da Vale, o desfecho das negociações podem abrir precedente para outras negociações mundiais²⁵¹. Notoriamente, esse conflito não envolveu o governo brasileiro. Apesar de o governo ter tido a possibilidade de intervenção através de sua participação acionária na empresa (por meio da Previ, BNDESPar ou mesmo seus *golden shares*), o conflito

²⁴⁵ De uma queda para US\$ 9 mil/tonelada na crise, poucos meses depois passou a US\$ 18 mil/tonelada. Ver DURAO, V. D.; ROSAS, R. Resultado do terceiro trimestre já foi afetado pela greve. **Valor Econômico**, 3 de novembro de 2009

²⁴⁶ DOSSIE, loc.cit., p. 104

²⁴⁷ RIBEIRO, A. Greve na Inco vira ícone para sindicalistas. **Valor Econômico**, 1 de julho de 2010

²⁴⁸ Id. Greve na Inco está perto do fim, **Valor Econômico**, 1 de julho de 2010; DOSSIE, loc.cit., p. 105-6.

²⁴⁹ RIBEIRO, A. Vale diz que é vítima de campanha racista e xenófoba. **Valor Econômico**, 1 de julho de 2010

²⁵⁰ Informações disponíveis na página web do greve: www.fairdealnow.ca

²⁵¹ RIBEIRO. Greve na Inco vira ícone para sindicalistas, loc.cit.

manteve-se entre atores privados, mas contando com a solidariedade internacional dos sindicatos brasileiros, além de movimentos sociais envolvidos, no Brasil, na articulação dos "atingidos pela Vale". O conflito "privado" tem, naturalmente, impactos públicos, especialmente nos municípios e comunidades no Canadá, cujas atividades econômicas estão centradas nas unidades de produção da Vale Inco.

O resultado final do acordo fechado entre o sindicato e Vale é ambíguo em termos de resultados econômicos, uma vez que o sindicato teve que fazer concessões em seus direitos, apesar de ter conseguido manter benefícios²⁵². Mais importante, entretanto, é compreender o significado político de uma greve histórica e sem precedentes, envolvendo uma multinacional brasileira no exterior. Além das questões econômicas, o aspecto político de "demonstrar força" e romper com padrões estabelecidos, nivelando para baixo os padrões trabalhistas canadenses com os de países em desenvolvimento (especialmente os planos de pensão, a participação nos lucros, e a relação entre empregado e empresa não mais mediada pelo sindicato) pareceu ser fundamental para a Vale²⁵³. Nesse sentido, ela age com uma lógica corporativa como outras multinacionais de potências tradicionais, visando ao lucro acima dos direitos estabelecidos em dada sociedade. Permite-nos, assim, verificar que as "vantagens" aferidas pela UNCTAD e pela CEPAL à atuação de transnacionais "emergentes" e "translatinas", gradualmente se dissolvem em meio à lógica guiada pelo lucro e pela competitividade dessas empresas com outras multinacionais. De que forma a expansão e crescimento internacional da Vale reverte para os trabalhadores brasileiros? Em que medida os trabalhadores e trabalhadoras brasileiros "se beneficiam" do rompimento dos padrões de direitos e nível de vida dos trabalhadores canadenses? A resposta a essas perguntas demandaria uma pesquisa minuciosa que vai além do escopo do presente trabalho, cabendo-nos aqui observar que os debates atuais sobre a ascensão das multinacionais brasileiras vêm desconsiderando estes aspectos.

²⁵² USW. Membros do USW ratificam acordo coletivo de 5 anos com a Vale. *Press Release* de 8 de julho de 2010, disponível em www.fairdealnow.ca

²⁵³ DURAO, V. S. Vale comemora redução de poder do sindicato no Canadá. **Valor Econômico**, 13 de julho de 2010

Este capítulo teve por objetivo apresentar o debate sobre empresas multinacionais de "países emergentes" e seus reflexos sobre a discussão em torno das empresas multinacionais com sede no Brasil. Buscamos problematizar e demonstrar que a ascensão internacional de empresas brasileiras (como "translatinas") não é somente *consenso* (em torno do aumento da competitividade do Brasil no cenário internacional), mas também *conflito*. Argumenta-se, por um lado, que a internacionalização das empresas brasileiras é sinal de um novo estágio de "desenvolvimento" no qual já se encontra o país; de outro, há os que entendem que, sendo o Brasil um país "em desenvolvimento", as empresas deveriam priorizar investimentos internos. Esse dilema transpassa o debate sobre multinacionais e investimentos externos de "países emergentes" de modo geral. No entanto, ambas as opções escondem a questão mais ampla e profunda, relativa ao próprio modelo de desenvolvimento (e seus padrões ambientais, sociais e trabalhistas) ao qual o Brasil está submetido, ao mesmo tempo em que submete seus vizinhos e outros. Que tipo de crescimento e desenvolvimento está sendo criado? Para quê e a quem serve essa via de desenvolvimento? Que consequências traz para a população e trabalhadores no Brasil, e população e trabalhadores no exterior? Violações de direitos e impactos negativos aqui apresentados se dão dentro e fora do país. Sendo o Brasil um país com problemas graves de pobreza, desigualdade, injustiça, com uma história de inserção subordinada e periférica no sistema internacional, os enfrentamentos de comunidades locais e trabalhadores no país em defesa de seus direitos, territórios e recursos tornam-se mais complexos, quando esses mesmos enfrentamentos se expandem para fora, envolvendo empresas brasileiras. É preciso, pois, aprofundar o debate, incluindo nele os diferentes aspectos, atores e embates sociais e políticos que envolvem as políticas públicas de apoio à expansão internacional das empresas brasileiras, e o papel do Estado na expansão do capital com sede no Brasil.