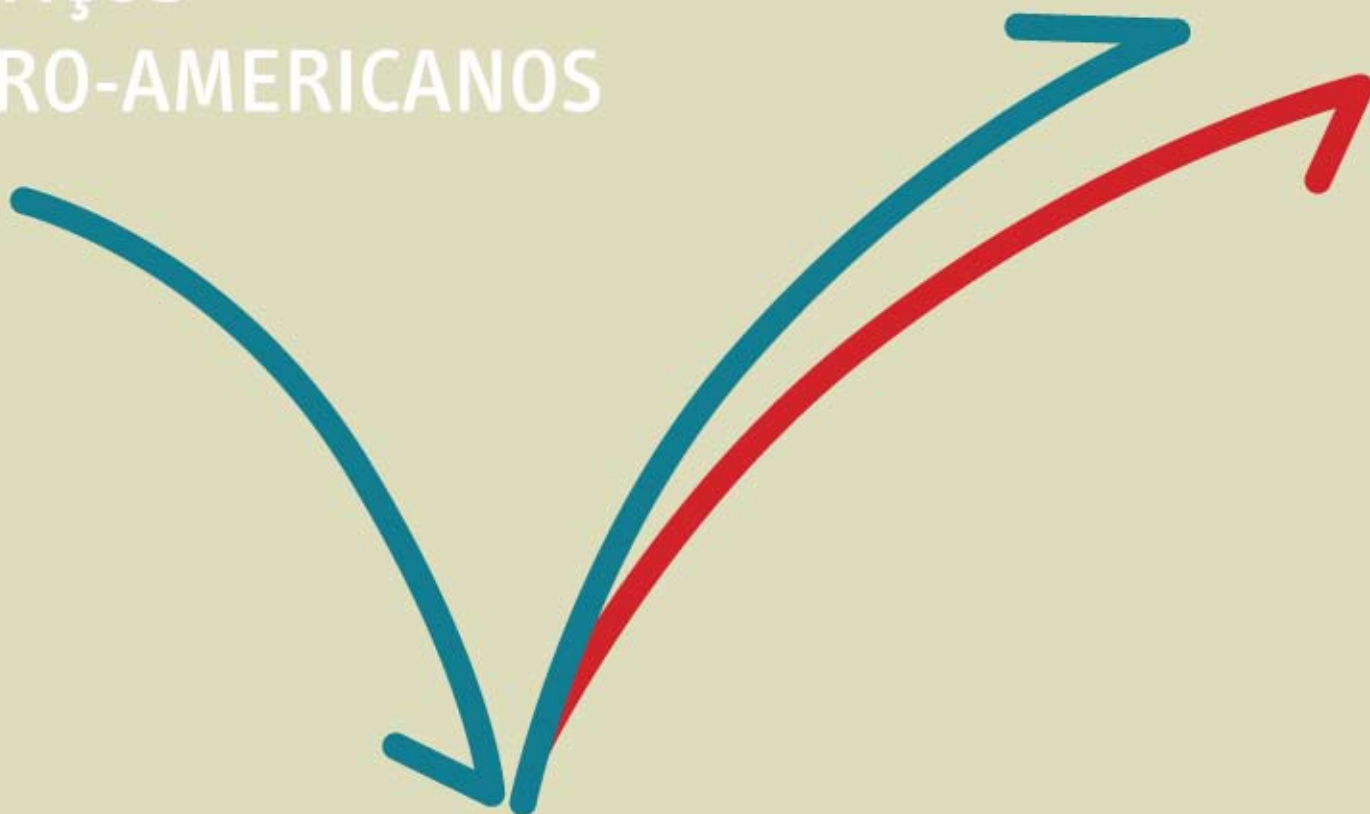


ESPAÇOS IBERO-AMERICANOS



O investimento estrangeiro

Oportunidades para impulsionar uma relação renovada



NAÇÕES UNIDAS

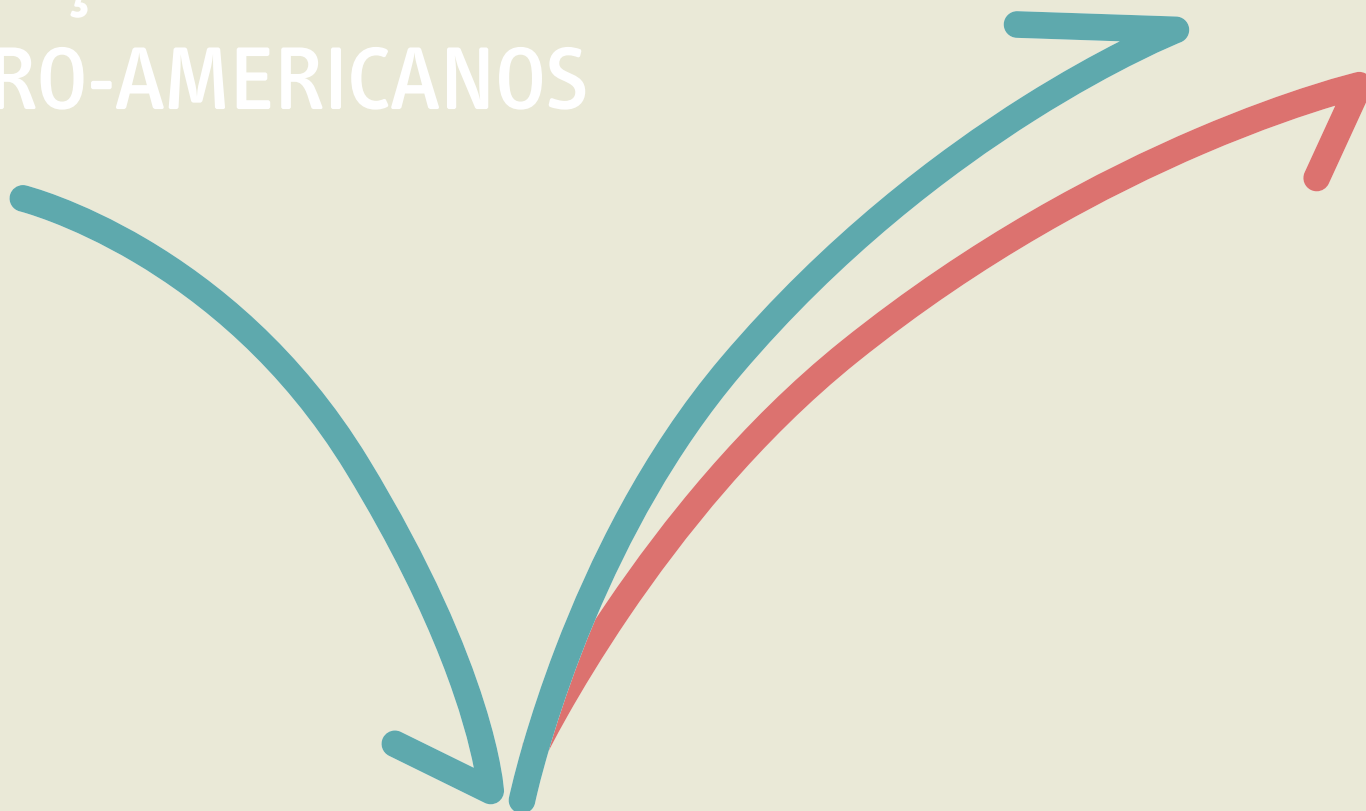
CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

ESPAÇOS IBERO-AMERICANOS



O investimento estrangeiro

Oportunidades para impulsionar uma relação renovada



NAÇÕES UNIDAS

CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

Alicia Bárcena
Secretária-Executiva

Antonio Prado
Secretário-Executivo Adjunto

Mario Cimoli
Diretor da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial

Ricardo Pérez
Diretor da Divisão de Documentos e Publicações

Este documento foi preparado pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e pela Secretaria-Geral Ibero-Americana (SEGIB) como contribuição para a XXII Cúpula Ibero-Americana de Chefes de Estado e de Governo, que será realizada em Cádiz (Espanha), em 16 e 17 de novembro de 2012.

A elaboração do documento esteve a cargo de Miguel Pérez Ludeña, Pietro Santoleri, Fernando Sossdorf e Giovanni Stumpo, da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da CEPAL.

LC/G.2548 • 2012-858

Copyright © Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) / Secretaria-Geral Ibero-Americana (SEGIB)

Todos os direitos reservados

Impresso em Nações Unidas, Santiago do Chile. Novembro de 2012

Desenho da capa: María Fernanda Villalobos Fauré

Índice

Prólogo.....	7
--------------	---

Capítulo I. Um panorama estilizado das economias da Ibero-América	9
--	----------

1. A Ibero-América representa 9% da população mundial, proporção que se manteve constante nos últimos 25 anos	11
2. As maiores taxas de crescimento da população da América Latina conduziram a uma redução do peso relativo da Península Ibérica	12
3. Apesar da sua redução na última década, a desigualdade continua significativamente mais elevada na América Latina que na Península Ibérica	13
4. A pobreza e a indigência também mostram uma redução significativa na América Latina.....	14
5. Observam-se diferenças acentuadas entre a América Latina e a Península Ibérica quanto ao gasto em proteção social e a cobertura dos sistemas de seguridade social	15
6. Os países da América Latina apresentam avanços em matéria educativa, mas ainda estão atrasados em comparação com os de maior desenvolvimento	16
7. A Ibero-América representa 10% do PIB mundial	17
8. Diminui o peso mundial dos países avançados e aumenta o das economias emergentes, em especial dos países em desenvolvimento da Ásia.....	18
9. No espaço ibero-americano, os países da América Latina mostram um dinamismo superior	19
10. Todavia, os países da América Latina enfrentam problemas inflacionários maiores que os da Península Ibérica	20
11. Os países da Península Ibérica têm maiores níveis de déficit e endividamento acumulado que os registrados na América Latina	21
12. A taxa de investimento na América Latina aumentou nos últimos anos e superou a da Espanha e a de Portugal	22
13. A renda <i>per capita</i> apresenta uma elevada heterogeneidade no espaço ibero-americano	23
14. Nos últimos dez anos tem-se fechado a brecha da renda <i>per capita</i>	24

Capítulo II. Inserção internacional da Ibero-América	25
1. A Ibero-América continua abrindo-se ao comércio internacional	27
2. Na última década, a Ibero-América aumentou levemente a participação na exportação de bens e diminuiu sua participação na exportação de serviços.....	28
3. As exportações ibero-americanas de bens concentram-se no México, Espanha, Brasil e República Bolivariana da Venezuela	29
4. Na América do Sul persiste um padrão exportador de produtos primários.....	30
5. No México e na América Central predominam as exportações manufatureiras	31
6. Que bens a Península Ibérica e a América Latina intercambiam?	32
7. A Península Ibérica encabeça a diversificação de produtos exportados; Argentina e Brasil encabeçam a diversificação de mercados de destino	33
8. A Ibero-América mostra uma evolução favorável em termos de diversificação dos mercados de destino das exportações, mas reduz a diversificação dos bens.....	34
9. Os países que enviam mais produtos para a Ibero-América são os da América do Sul.....	35
10. Embora a cesta exportadora dos países da Ibero-América seja bastante heterogênea, na última década observa-se um aumento da participação dos bens primários	36
11. No comércio intrazona, aumenta a participação dos bens de tecnologia média	37
Capítulo III. Fluxos de investimento estrangeiro direto na Ibero-América	39
1. Os fluxos de investimento estrangeiro direto em todo o mundo aumentaram em 2011 até chegar a 1,5 trilhão de dólares e seguirão crescendo em 2012	41
2. Em 2011, a Ibero-América recebeu 195,109 bilhões de dólares de IED, sendo que mais da metade se concentrou na América do Sul	42
3. Em 2011 o Brasil e outras economias da América do Sul receberam mais IED do que em qualquer outro ano, enquanto a Espanha recebeu dois terços menos que em 2008	43
4. O IED na Ibero-América corresponde aos padrões de especialização produtiva.....	44
5. A Ibero-América recebe pouco IED em manufaturas de alto conteúdo tecnológico em comparação com a Ásia.....	45
6. A Ibero-América não é um destino preferencial de investimentos em atividades de pesquisa e desenvolvimento.....	46
7. Os principais investidores na América Latina são os países da União Europeia	47

8. Entre os investidores da União Europeia na América Latina, destaca-se especialmente a Espanha.....	48
9. Para a Espanha, a União Europeia é o principal destino do investimento direto no exterior	49
10. Apesar de as empresas espanholas investirem principalmente na União Europeia, nos últimos anos estão apontando de novo para a América Latina	50
11. Empresas espanholas na América Latina: De área problemática a tábua de salvação durante a crise.....	51
12. Portugal aumentou notavelmente seu investimento direto no exterior entre 1996 e 2006.....	52
13. As grandes transnacionais portuguesas integram-se a grupos brasileiros.....	53
14. As empresas da América Latina incorporaram-se à internacionalização mais tarde que as ibéricas	54
15. As translatinas investiram principalmente em outros países da região, mas também se aventuraram na Europa	55
16. Para muitas translatinas, a Península Ibérica é o destino preferido na União Europeia.....	56
17. A crise econômica na Espanha e em Portugal pode representar uma oportunidade para a expansão das empresas translatinas.....	57
18. A consolidação empresarial na Ibero-América já não é liderada exclusivamente por empresas espanholas.....	58
Capítulo IV. Oportunidades de integração ibero-americana: um enfoque setorial	59
1. Os recursos naturais da Ibero-América atraem investimentos e desenvolvem empresas locais com ambições globais	61
2. As empresas petrolíferas buscam aumentar suas reservas, canais de comercialização e ativos estratégicos.....	62
3. Mineração: a alta rentabilidade das operações impulsiona o investimento	63
4. A expansão internacional das translatinas siderúrgicas.....	64
5. Setor florestal e papelero: crescimento no Cone Sul	66
6. Alimentos e bebidas: a América Latina oferece um mercado dinâmico, no qual empresas europeias e norte-americanas competem com translatinas.....	67
7. Engenharia e construção: a América Latina representa uma oportunidade para as empresas europeias e da própria região.....	68
8. Engenharia e construção: empresas espanholas investem na América Latina ante a entrada de competidores chineses	69

9. As empresas elétricas ibéricas chegaram à América Latina durante as privatizações dos anos 90 e hoje dominam muitos mercados elétricos da região	70
10. Os ativos na América Latina são cada vez mais importantes para as empresas elétricas ibéricas, que enfrentam novos competidores da Ásia e da própria região.....	71
11. Espanha e Portugal estão na vanguarda do desenvolvimento das energias renováveis não convencionais	72
12. A América Latina chegou mais tarde às energias renováveis não convencionais, mas seu desenvolvimento é muito rápido.....	73
13. As empresas ibéricas são essenciais para o rápido desenvolvimento das novas energias renováveis na América Latina	74
14. Telecomunicações: um setor que enfrenta mudanças.....	75
15. O mercado de telecomunicações ibero-americano é dominado por duas empresas: Telefónica e América Móvil	76
16. Apesar de estar longe da fronteira das novas tecnologias móveis, a América Latina continua avançando	78
17. O setor bancário na América Latina não foi afetado pela recente crise financeira mundial, mas mantém importantes desafios para seu desenvolvimento.....	79
18. Buscando o “El Dorado” nos mercados emergentes.....	80
19. A América Latina converteu-se no segmento mais relevante para os bancos espanhóis.....	81
20. Transporte aéreo: consolidação a partir do Sul.....	82
21. Comércio varejista: as empresas chilenas disputam o mercado na América do Sul com os gigantes mundiais	83
Capítulo V. Conclusões	85
1. O investimento estrangeiro direto na Ibero-América	87
2. A crise financeira global que começou em 2008 marca um novo período nas relações de investimento da Ibero-América	88
3. O investimento estrangeiro direto e a consolidação internacional dentro da Ibero-América avançam a um ritmo diferente em cada setor da economia.....	88
4. Além do aporte de capital, o IED tem algumas características especiais que aumentam sua contribuição às economias receptoras	89
5. Promover o IED de qualidade para consolidar uma relação renovada entre os países da Ibero-América	89

Prólogo

Este documento é uma contribuição da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e da Secretaria-Geral Ibero-Americana (SEGIB) ao processo de preparação da XXII Cúpula Ibero-Americana de Chefes de Estado e de Governo (Cádiz, Espanha, 16 e 17 de novembro de 2012). O objetivo principal deste documento é proporcionar aos governos uma perspectiva ampla e bem informada de algumas dimensões relevantes do desenvolvimento dos países que integram o espaço ibero-americano.

O investimento é uma variável-chave para gerar um processo de desenvolvimento orientado à mudança estrutural e reduzir a desigualdade, tal como a CEPAL propôs no documento *Mudança estrutural para a igualdade: uma visão integrada do desenvolvimento*, apresentado em seu trigésimo quarto período de sessões, realizado em San Salvador, em agosto de 2012.

Em particular, o investimento estrangeiro direto (IED) é um instrumento determinante no desenvolvimento de muitas indústrias, dado que contribui ao dinamismo exportador, à criação de empregos de qualidade e à transferência de conhecimento.

O IED apresenta uma capacidade potencial para acompanhar a injeção de capital, com transferências de conhecimento, acesso a mercados ou integração em cadeias globais de valor. Da mesma maneira, o IED pode ser um instrumento decisivo para a instalação de novos setores e indústrias na economia receptora. Foi o que ocorreu, na Ibero-América, em alguns setores manufatureiros orientados à exportação e, mais recentemente, à geração elétrica com fontes renováveis.

Contudo, estas contribuições não são automáticas nem iguais para todo tipo de IED. Portanto, é necessário que os governos acompanhem as medidas para assegurar um fluxo crescente de capitais do exterior, com políticas que ajudem a orientar os investimentos estrangeiros para o desenvolvimento de setores mais intensivos em conhecimento, redes de empresas com alto impacto no âmbito local, mercados de trabalho qualificado e, em geral, experiências que permitam fortalecer as capacidades empresariais locais e fomentem a participação de pequenas e médias empresas.

A publicação *Espaços ibero-americanos: O investimento estrangeiro. Oportunidades para impulsionar uma relação renovada* é composta de quatro capítulos. O primeiro contém uma breve descrição das características mais importantes das economias da Ibero-América, considerando dimensões como a população, a evolução da pobreza, a participação na economia mundial e o produto interno bruto per capita, e evidenciando a heterogeneidade patente entre os países ibero-americanos.

O segundo capítulo analisa o dinamismo comercial e os padrões de inserção internacional dos países ibero-americanos. A participação da Ibero-América no comércio mundial se manteve estável nos últimos dez anos, com um avanço menor no caso dos bens e um pequeno retrocesso em serviços. Contudo, embora a cesta exportadora dos países seja bastante heterogênea observa-se, na última década, na Ibero-América um aumento da participação dos bens primários, em particular na América do Sul.

O terceiro capítulo considera as características gerais dos fluxos de IED. Nesse contexto, destaca-se que a Ibero-América mantém um grande atrativo para o investimento estrangeiro direto. Seu peso no recebimento de fluxos de IED no âmbito mundial (13% do total) é maior que o que lhe corresponde por população ou tamanho de sua economia. Não obstante, frente ao acentuado crescimento dos fluxos de investimento para a América Latina registra-se, ao mesmo tempo, a queda dos fluxos para a Península Ibérica. Por outro lado, a Espanha, depois da crise financeira internacional de 2008, voltou a orientar uma parte substancial de seus investimentos para a América Latina- evidenciando, assim, a importância que os mercados da região representam para esse país, bem como o importante acervo de capital e conhecimentos acumulado pelas empresas ibéricas nos países latino-americanos.

Ao mesmo tempo, observa-se que, embora a maior parte do IED recebido na Ibero-América venha de fora da região, os investimentos transfronteiriços tiveram uma importância destacada. Neste sentido, o espaço ibero-americano serviu a muitas empresas para ganhar tamanho, acessar novos mercados e ativos estratégicos e, em consequência, aumentar sua competitividade no mercado mundial. Este processo foi iniciado nos anos 90, pelas empresas espanholas e portuguesas, e continuado mais tarde, pelas empresas latino-americanas (“translatinas”).

Por último, o quarto capítulo apresenta uma análise da especialização setorial associada ao IED. Além dos setores baseados em recursos naturais, que representam um destino muito importante dos investimentos, em particular na América do Sul, consideram-se outros setores, onde a consolidação entre empresas da região foi maior, destacando-se especialmente a energia elétrica, bancos e telecomunicações- seguidos, a certa distância, pelo comércio varejista, o transporte aéreo e os serviços de engenharia e construção.

A relação estabelecida pelas empresas transnacionais entre as economias ibero-americanas se mostrou sólida ao longo de duas décadas e de várias crises econômicas. Agora é imperativo assegurar que as empresas da região continuem desfrutando da possibilidade de estender suas atividades além das fronteiras- para ajudar, assim, a desenvolver empresas mais produtivas e competitivas no mercado mundial.

A SEGIB e a CEPAL colocam esta publicação à disposição dos governos e dos cidadãos do espaço ibero-americano, objetivando lhes proporcionar um panorama dos processos associados ao IED. Espera-se, assim, contribuir para uma melhor compreensão dos desafios que enfrentamos num momento de mudanças no cenário econômico internacional.

Alicia Bárcena
Secretária-Executiva
Comissão Econômica para a
América Latina e o Caribe

Enrique V. Iglesias
Secretário-Geral
Secretaria-Geral Ibero-Americana
(SEGIB)

Capítulo I

**Um panorama estilizado das economias
da Ibero-América**

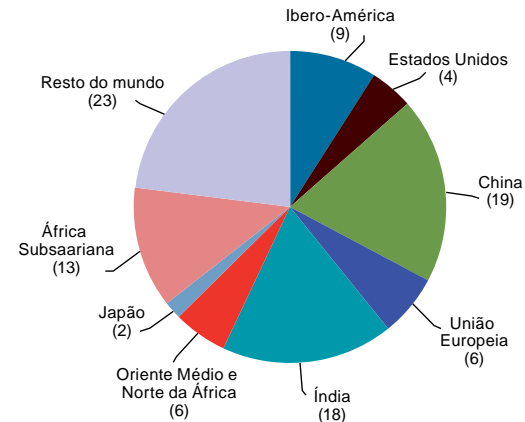
1. A Ibero-América representa 9% da população mundial, proporção que se manteve constante nos últimos 25 anos

- Em 2012, a população mundial foi estimada em 7 bilhões de pessoas. Na Ibero-América vivem 631 milhões de pessoas, o que representa 9% da população mundial.
- A partir da segunda metade dos anos oitenta, a proporção da população da Ibero-América se estabilizou, depois de ter aumentado nas duas décadas anteriores.
- Nos próximos anos, prevê-se que o maior crescimento populacional se registre na Ásia e África, e que diminua o peso relativo da Ibero-América.

■ Gráfico I.1 ■

Mundo: distribuição da população, 2011

(Em porcentagens do total mundial)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional (FMI).

2. As maiores taxas de crescimento da população da América Latina conduziram a uma redução do peso relativo da Península Ibérica

- A população da Ibero-América continuará seu crescimento, embora com taxas cada vez mais reduzidas. Dentro da região, o crescimento da população é muito heterogêneo: desde mais de 2% na Guatemala até taxas inferiores a 1% no Cone Sul e inclusive uma ligeira diminuição em Cuba.
- No espaço ibero-americano, a América Latina representa a área de maior crescimento da população: sua proporção no total aumentou de 84% em 1960 para 91% em 2011. Devido a uma população menos jovem e a taxas de natalidade mais baixas, nos países da Península Ibérica observa-se uma relação de dependência na velhice mais elevada, indicador que alcançará (ou inclusive superará) 50% em 2050, enquanto nesse ano na América Latina ficará em torno de 30%.

■ Quadro I.1 ■

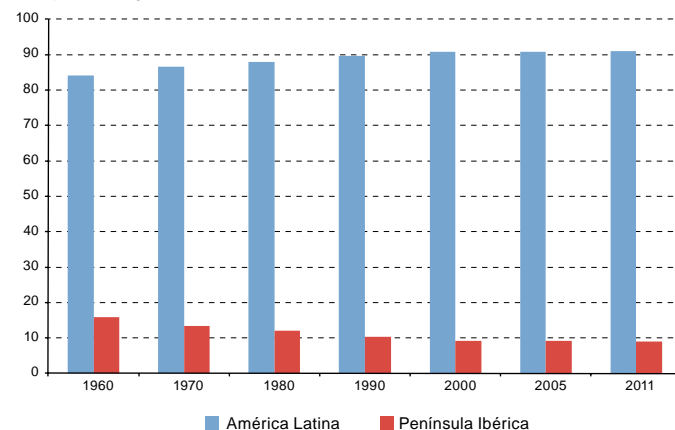
Ibero-América: taxas de crescimento médio anual total
(Por 100 habitantes)

	1950-1955	1975-1980	2010-2015	2025-2030	2045-2050
Espanha	0,71	0,96	0,62	0,20	0,03
Portugal	0,58	1,23	0,05	-0,32	-0,61
Península Ibérica	0,65	1,09	0,34	-0,06	-0,29
Argentina	1,97	1,51	0,85	0,59	0,21
Bolívia (Estado Plurinacional da)	2,05	2,37	1,45	1,10	0,57
Brasil	3,06	2,35	0,78	0,39	-0,08
Chile	2,13	1,42	0,84	0,39	-0,12
Colômbia	2,83	2,31	1,33	0,89	0,37
Costa Rica	3,12	2,70	1,28	0,64	0,04
Cuba	1,99	0,82	-0,03	-0,24	-0,74
República Dominicana	3,08	2,38	1,24	0,79	0,24
Equador	2,62	2,84	1,28	0,75	0,17
El Salvador	2,01	1,93	0,59	0,66	0,23
Guatemala	2,80	2,45	2,39	1,68	0,93
Honduras	2,87	3,13	1,90	1,20	0,50
México	3,01	2,61	1,03	0,55	0,01
Nicarágua	3,04	2,99	1,40	0,82	0,16
Panamá	2,62	2,51	1,48	1,05	0,48
Paraguai	2,56	2,62	1,59	0,99	0,39
Peru	2,55	2,67	1,14	0,84	0,27
Uruguai	1,16	0,59	0,34	0,24	-0,09
Venezuela (República Bolivariana da)	4,02	3,39	1,48	0,97	0,42
América Latina	2,60	2,29	1,18	0,75	0,21

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional (FMI).

■ Gráfico I.2 ■

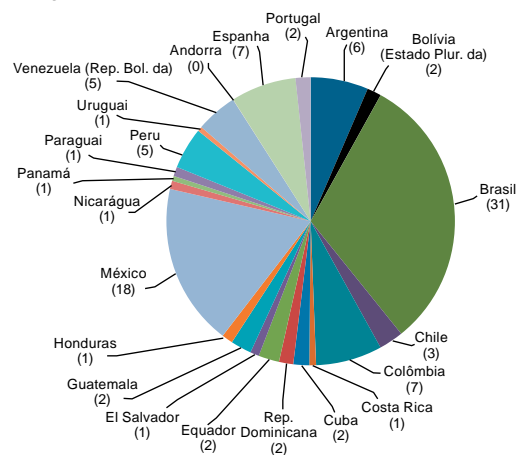
Ibero-América: distribuição da população, 1960-2011
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

■ Gráfico I.3 ■

Ibero-América: distribuição da população por país, 2011
(Em porcentagens)



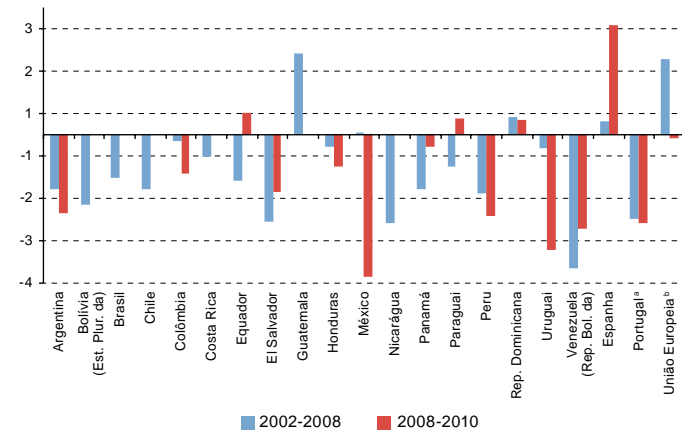
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

3. Apesar da sua redução na última década, a desigualdade continua significativamente mais elevada na América Latina que na Península Ibérica

- Em 2002 e 2003, depois de duas décadas caracterizadas por uma forte rigidez à queda, na América Latina registrou-se um ponto de inflexão em matéria de desigualdade. A partir de então, na maioria dos países a desigualdade de renda começou a mostrar uma tendência decrescente.
- Espanha e Portugal apresentam tendências opostas no período analisado. Enquanto a Espanha aumenta o índice de Gini (maior desigualdade), em particular em 2008-2010, Portugal consegue diminuir quatro pontos do valor desse indicador (menor desigualdade) entre 2002 e 2010.
- Apesar das dificuldades metodológicas das comparações internacionais, esta queda dos últimos anos não altera o status da América Latina como a região mais desigual. Em 2010, seu índice de Gini foi 1,7 vez superior ao da União Europeia, embora a brecha tenha diminuído.
- Cabe esclarecer que existem importantes diferenças de um país a outro. Nas economias da América Latina, o índice de Gini vai desde um mínimo de 39,4 na República Bolivariana da Venezuela até um máximo de 57,8 na Colômbia.

■ Gráfico I.4 ■
Ibero-América e União Europeia: variação do índice de Gini, 2002-2008 e 2008-2010

(Em pontos do valor do índice de Gini)



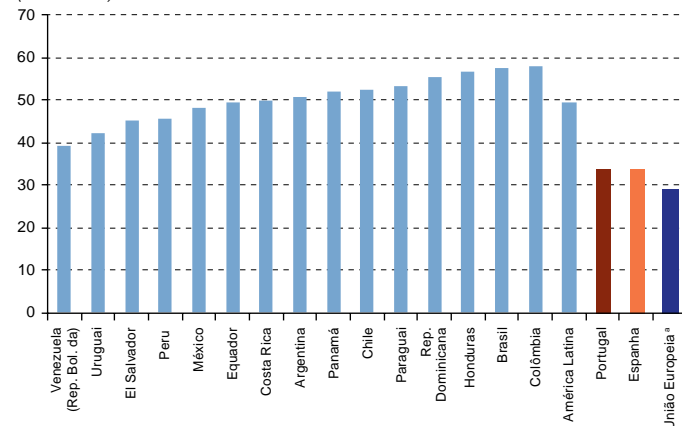
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de CEPALSTAT e Eurostat.

^a Dados a partir de 2004.

^b Sem incluir a Península Ibérica.

■ Gráfico I.5 ■
Ibero-América e União Europeia: índice de Gini, 2010

(Base 100)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de CEPALSTAT e Eurostat.

^a Sem incluir a Península Ibérica.

4. A pobreza e a indigência também mostram uma redução significativa na América Latina

- A medição tradicional da pobreza e da indigência na América Latina baseia-se no método do custo das necessidades básicas, pelo qual se compara a renda por habitante de cada domicílio com o valor da linha de pobreza (que reflete o valor mínimo necessário para satisfazer as necessidades essenciais) ou de indigência (que representa o valor de uma cesta básica de alimentos). A evolução desses indicadores com relação à situação no final dos anos 90 revela um comportamento altamente favorável. A redução da pobreza acumulada desde 1999 alcança 13,4 pontos percentuais, enquanto a indigência diminuiu 5,8 pontos percentuais.
- Em 2011, 30,4% da população da região estavam em situação de pobreza, o que equivale a 174 milhões de pessoas. Desse

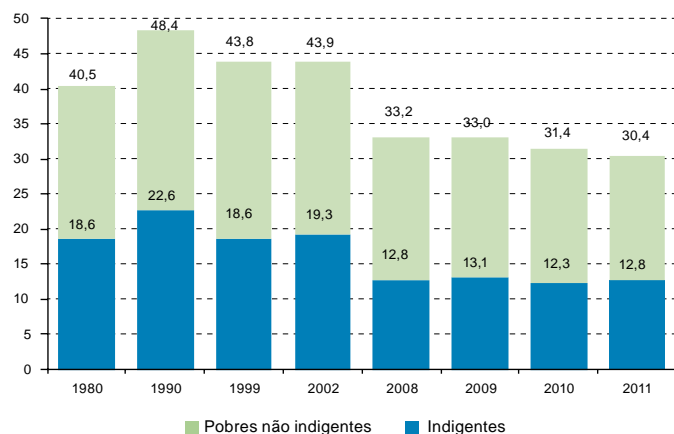
total, 73 milhões vivem em domicílios cuja renda é inferior ao valor da linha de indigência.

- Embora a redução da pobreza se deva principalmente ao crescimento da renda média das famílias, a redução da desigualdade também teve um papel cada vez mais importante nesta evolução.
- Na União Europeia, a medição da pobreza é feita com um critério relativo, considerando um umbral definido como 60% da renda mediana da economia. Realizando um cálculo similar para os países da América Latina e do Caribe, observa-se que os níveis de pobreza relativa são superiores (26,8% na região frente a 23,8% na União Europeia). De todo modo, essas diferenças não são de grande magnitude, especialmente com respeito à Península Ibérica.

■ Gráfico I.6 ■

América Latina e Caribe: evolução da pobreza e da indigência, 1980-2011

(Em porcentagens de pessoas com relação à população total)

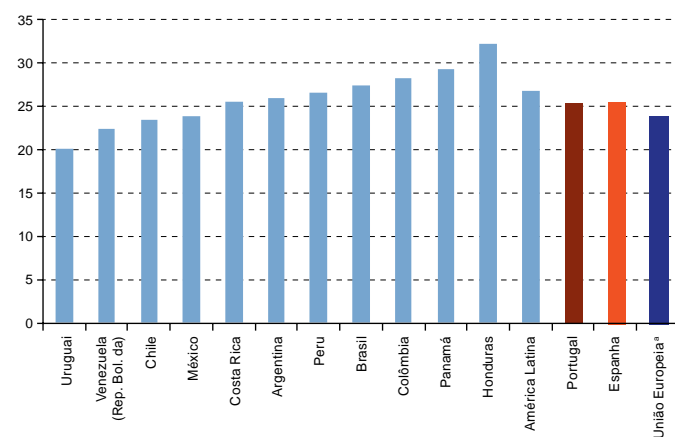


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

■ Gráfico I.7 ■

Ibero-América e União Europeia: incidência da pobreza relativa, 2010

(Em porcentagens de pessoas)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em tabulações especiais das pesquisas dos respectivos países e dados de Eurostat.

* Sem incluir a Península Ibérica.

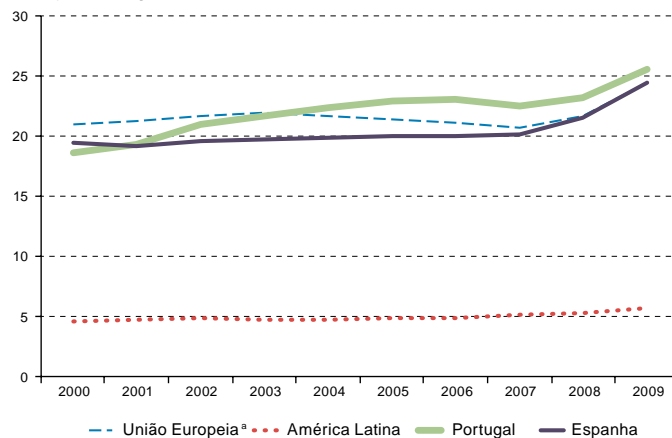
5. Observam-se diferenças acentuadas entre a América Latina e a Península Ibérica quanto ao gasto em proteção social e a cobertura dos sistemas de seguridade social

- Na última década, o gasto destinado à proteção social aumentou nos países ibero-americanos. Em particular, na Espanha e em Portugal registrou-se um pronunciado aumento entre 2008 e 2009. Além desta evolução ao aumento, os níveis de gasto em proteção social como porcentagem do PIB nos países da América Latina ainda estão muito abaixo dos observados na Península Ibérica e na União Europeia.
- As acentuadas diferenças em matéria de gasto em proteção social entre as duas regiões também se veem refletidas em grandes brechas nos níveis de cobertura e alcance dos sistemas de proteção social.
- As diferenças são particularmente acentuadas quando se compara a porcentagem da população que está em idade de aposentadoria e recebe uma aposentadoria ou pensão. Na Espanha e em Portugal, respectivamente, 84% e 100% das pessoas em idade de aposentadoria recebem uma pensão, enquanto na América Latina nem sequer 4 de cada 10 se encontram nessa situação (35%).
- Estas médias escondem situações relativamente heterogêneas em cada região, sobretudo na América Latina. Enquanto na Argentina, Brasil, Chile e Uruguai a cobertura da seguridade social supera 60% dos adultos em idade de aposentadoria, na Nicarágua a cobertura é inferior a 5%.

■ Gráfico I.8 ■

Ibero-América e União Europeia: evolução do gasto em proteção social, 2000-2009

(Em porcentagens do PIB)



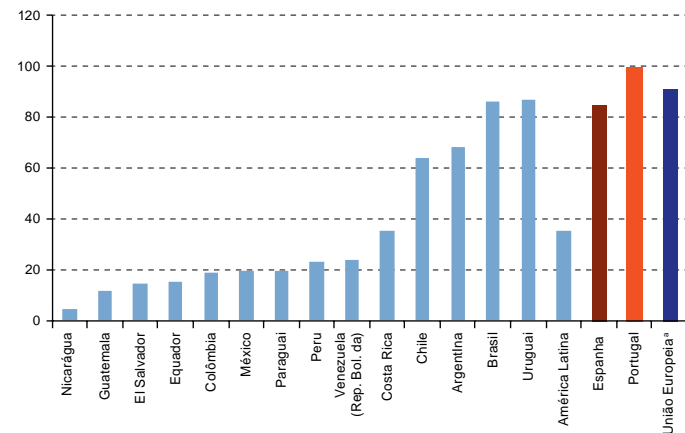
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Organização Internacional do Trabalho (OIT), *World Social Security Report 2010/11. Providing coverage in times of crisis and beyond*, Genebra, 2010.

^a Sem incluir a Península Ibérica.

■ Gráfico I.9 ■

Ibero-América (países selecionados) e União Europeia: população em idade de aposentadoria que recebe aposentadoria ou pensão

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Organização Internacional do Trabalho (OIT), *World Social Security Report 2010/11. Providing coverage in times of crisis and beyond*, Genebra, 2010.

^a Sem incluir a Península Ibérica.

6. Os países da América Latina apresentam avanços em matéria educativa, mas ainda estão atrasados em comparação com os de maior desenvolvimento

- Apesar de os países da América Latina apresentarem importantes avanços em matéria educativa nas últimas décadas, ainda se encontram longe dos níveis alcançados pelos da União Europeia. Desde 1950 até a atualidade, a população de 25 anos ou mais dos países da América Latina aumentou seu nível educativo médio: de 2,9 anos em 1950 para 7,9 anos em 2010. Nos países da União Europeia também se observa um forte aumento deste indicador: de 5,2 para 10,6 anos no mesmo período. Como resultado, as brechas educativas entre as duas regiões se mantêm quase nos mesmos níveis registrados há 60 anos. A Espanha é o único país da Ibero-América que

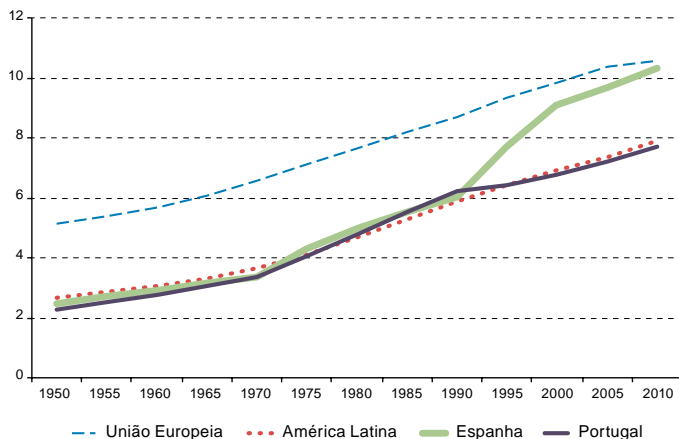
conseguiu fechar a brecha com a União Europeia entre 1990 e 2010, enquanto Portugal apresenta um desempenho quase idêntico ao da América Latina.

- Em termos de resultados, os estudantes da Península Ibérica mostram um desempenho similar aos da União Europeia em todas as áreas, enquanto os da América Latina apresentam um atraso significativo. Por exemplo, em média, os estudantes europeus têm um rendimento 20% superior nas provas do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA). A diferença é maior em matemática (24%) e menor em linguagem (17%).

■ Gráfico I.10 ■

Ibero-América e União Europeia: média de anos de educação da população de 25 anos ou mais, 1950-2010

(Em anos de educação)

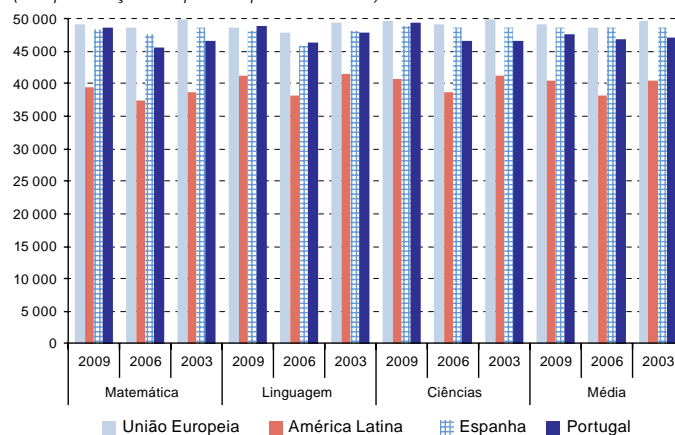


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Instituto de Estatística da UNESCO, "Statistical Yearbook", vários anos.

■ Gráfico I.11 ■

Ibero-América e União Europeia: resultados das provas do programa internacional de avaliação de estudantes (PISA), 2003, 2006 e 2009

(Em pontuação de provas padronizadas)



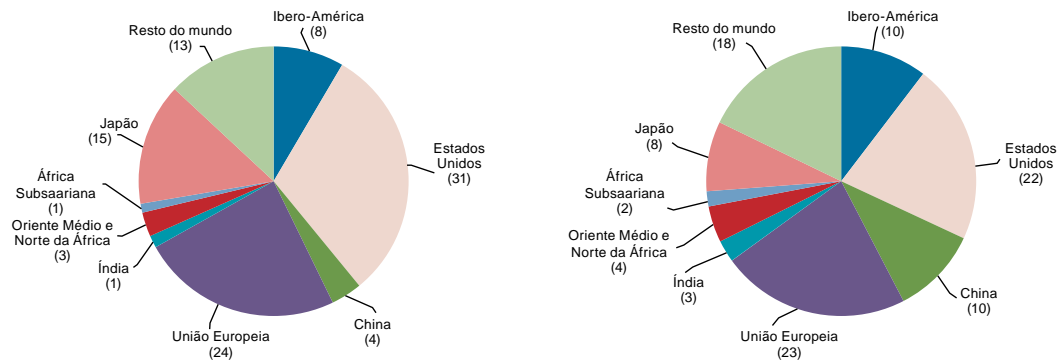
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Programme for International Student Assessment (PISA).

7. A Ibero-América representa 10% do PIB mundial

- Na última década, a participação da Ibero-América no PIB mundial aumentou de 8% em 2000 para 10% em 2011.
- Atualmente, a União Europeia, América do Norte e Japão representam em conjunto 60% do PIB mundial.

■ Gráfico I.12 ■

Países e regiões: participação no PIB mundial, 2000 e 2011
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Económica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Banco Mundial, "World Development Indicators" [base de dados on-line].

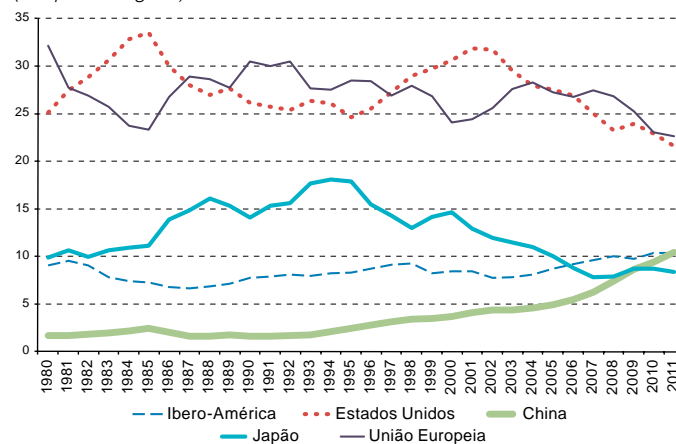
8. Diminui o peso mundial dos países avançados e aumenta o das economias emergentes, em especial dos países em desenvolvimento da Ásia

- A estrutura da economia mundial experimentou mudanças significativas, que se acentuaram no período recente em consequência da crise financeira internacional que golpeou com força as economias avançadas. Do mesmo modo que os Estados Unidos e Japão, os atuais 27 países-membros da União Europeia perderam peso relativo na economia mundial, em benefício das economias emergentes.
- Entre 2000 e 2011, a contribuição dos países em desenvolvimento da Ásia ao PIB mundial aumentou de 7% para 16%, sendo que a China é o principal protagonista.
- A Ibero-América manteve sua relevância na economia mundial, com uma leve alta no período recente. Esta dinâmica, embora positiva, está longe dos resultados exibidos pela região da Ásia-Pacífico.

■ Gráfico I.13 ■

Países e regiões selecionados: participação no PIB mundial, 1980-2011

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Banco Mundial, "World Development Indicators" [base de dados on-line].

9. No espaço ibero-americano, os países da América Latina mostram um dinamismo superior

- Desde 2003, o crescimento do PIB na América Latina tem sido consistentemente superior ao da Península Ibérica. O efeito da crise financeira mundial de 2008-2009 foi muito mais pronunciado na Península que na América Latina, e a recuperação foi muito mais lenta e incerta. Para os próximos anos, prevê-se um crescimento médio anual de 4,1% na América Latina e 0,3% na Península Ibérica.
- Estima-se que nos próximos quatro anos as maiores economias da América Latina terão níveis de crescimento próximos de 4%, e em alguns casos, como o do Peru, poderiam superar 5%.
- A recuperação dos países da Península Ibérica continuará sendo frágil. No curto prazo, os fortes ajustes fiscais implantados se traduzirão em reduções da demanda agregada.

■ Quadro I.2 ■

Ibero-América: crescimento do PIB, 2000-2015

(Em porcentagens)

	2000-2002	2003-2008	2009	2010	2011	2012-2015
Argentina	-5,4	8,5	0,9	9,2	8,9	3,9
Bolívia (Estado Plurinacional da)	2,2	4,5	3,4	4,1	5,1	4,9
Brasil	2,8	4,2	-0,3	7,5	2,7	3,6
Chile	3,4	4,7	-1,0	6,1	6,0	4,7
Colômbia	2,4	5,2	1,7	4,0	5,9	4,2
Costa Rica	1,9	6,0	-1,0	4,7	4,2	4,5
Cuba	3,5	7,4	1,4	2,4	2,5	3,0
Equador	4,1	5,3	0,4	3,6	7,8	4,1
El Salvador	2,1	2,8	-3,1	1,4	1,5	2,6
Guatemala	3,3	4,0	0,5	2,9	3,9	3,4
Honduras	4,1	5,6	-2,1	2,8	3,6	3,5
México	2,4	3,1	-6,3	5,6	3,9	3,8
Nicarágua	2,6	3,8	-1,5	4,5	4,7	4,5
Panamá	1,8	8,3	3,9	7,6	10,6	6,7
Paraguai	-0,4	4,6	-3,8	15,0	3,8	3,2
Peru	2,7	7,0	0,9	8,8	6,9	5,8
República Dominicana	4,4	5,8	3,5	7,8	4,5	4,8
Uruguai	-5,3	6,4	2,4	8,9	5,7	3,9
Venezuela (República Bolivariana da)	-0,6	7,5	-3,2	-1,5	4,2	3,6
Portugal	2,2	0,9	-2,9	1,4	-1,5	0,3
Espanha	3,8	3,1	-3,7	-0,1	0,7	0,3
América Latina	1,7	5,5	-0,2	5,5	5,1	4,1
Península Ibérica	3,0	2,0	-3,3	0,7	-0,4	0,3
Ibero-América	1,5	5,0	-0,2	5,0	4,6	3,7

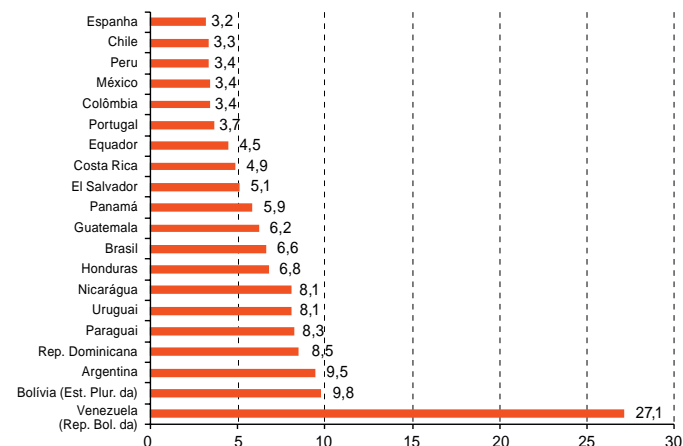
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial.

10. Todavia, os países da América Latina enfrentam problemas inflacionários maiores que os da Península Ibérica

- Em 2011, a inflação foi superior na América Latina em comparação com a Península Ibérica. Nesta última região, os países apresentaram taxas de inflação inferiores a 4%. Por sua vez, mais da metade dos países da América Latina tiveram taxas de inflação entre 5% e 10%, e na República Bolivariana da Venezuela estas taxas superaram os dois dígitos.
- Na América Latina, as perspectivas de crescimento e o menor risco oferecido pelas economias da região se traduziram em um forte influxo de recursos externos que, junto com os elevados preços dos bens exportados, em certos casos deram lugar a tendências de valorização cambial, sobretudo nos países mais integrados financeiramente (Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru). Neste conjunto de países também houve uma acumulação de reservas, congruente com políticas mais ativas de intervenções no mercado cambial, visando a contar com taxas de câmbio que, embora flexíveis, não estivessem sujeitas a uma volatilidade extrema e estabilizassem os estímulos para a produção exportável e de bens comercializáveis.

■ Gráfico I.14 ■

Ibero-América (países selecionados): taxas de inflação acumuladas em 12 meses, dezembro de 2011
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

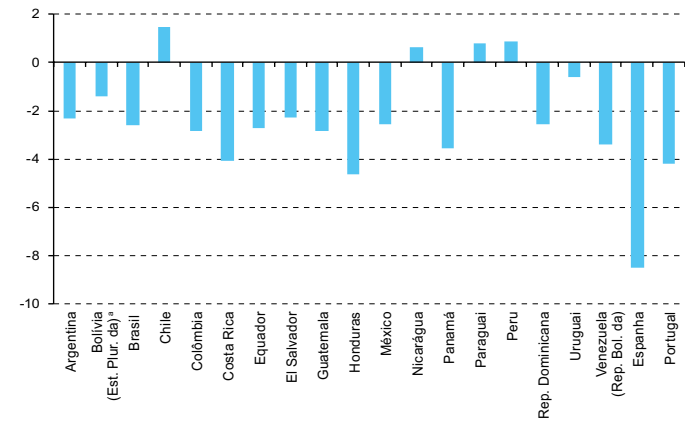
11. Os países da Península Ibérica têm maiores níveis de déficit e endividamento acumulado que os registrados na América Latina

- A maioria dos países da América Latina teve déficit fiscal em 2011, mas este representou, em média, menos da metade do déficit de Portugal e menos de um quarto do déficit da Espanha.
- Observa-se uma tendência similar em termos da dívida pública. Em 2011, a dívida pública como porcentagem do PIB foi de 68% na Espanha e 107% em Portugal, enquanto nos países da América Latina a média foi de 33%.

■ Gráfico I.15 ■

Ibero-América (países selecionados): resultado fiscal global do governo central, 2011

(Em porcentagens do PIB)



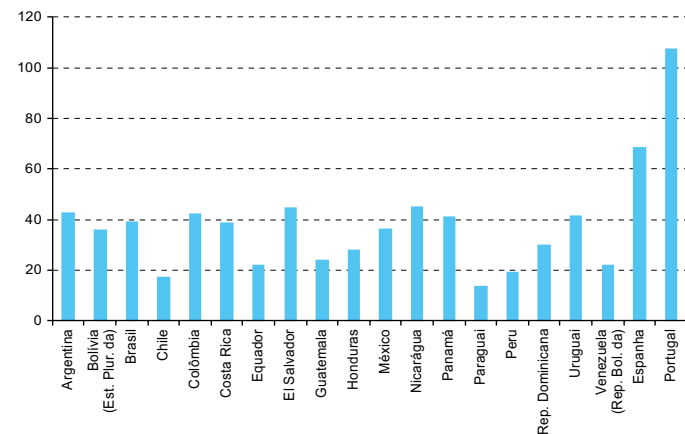
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e Eurostat.

^a Governo geral.

■ Gráfico I.16 ■

Ibero-América (países selecionados): dívida bruta, 2011

(Em porcentagens do PIB)



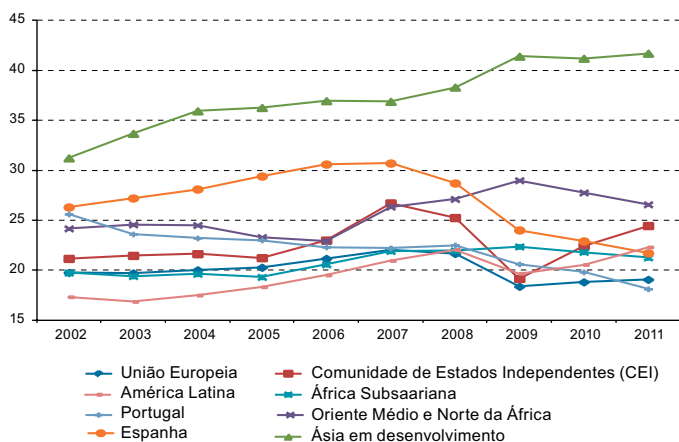
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e Eurostat.

12. A taxa de investimento na América Latina aumentou nos últimos anos e superou a da Espanha e a de Portugal

- A crise internacional iniciada em 2008 afetou negativamente os níveis de investimento na Ibero-América. A partir de 2009, a formação bruta de capital fixo como porcentagem do PIB aumentou na América Latina, mas continua muito abaixo dos países em desenvolvimento da Ásia. Ao mesmo tempo, na Espanha e em Portugal esse mesmo indicador diminuiu sensivelmente em consequência da crise internacional.
- Na América Latina o investimento cresceu de forma sustentada entre 2003 e 2008. Apesar do impacto negativo da crise financeira internacional, em 2010 e 2011 a formação bruta de capital fixo como porcentagem do PIB recuperou-se da queda observada em 2009.

■ Gráfico I.17 ■

Formação bruta de capital fixo, por região, 2002-2011
(Em porcentagens do PIB)

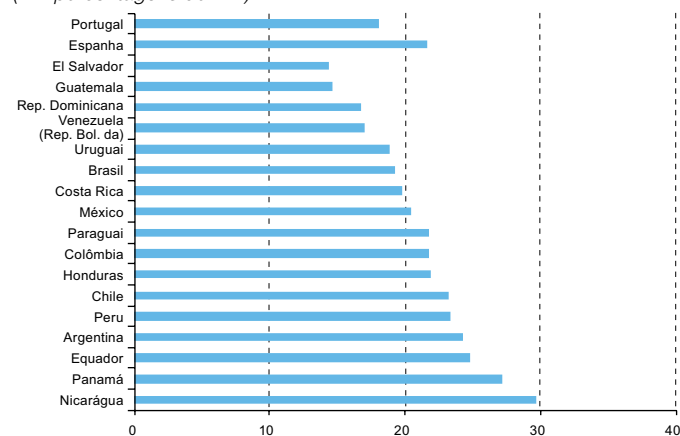


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

■ Gráfico I.18 ■

Ibero-América (países selecionados): formação bruta de capital fixo, 2011

(Em porcentagens do PIB)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

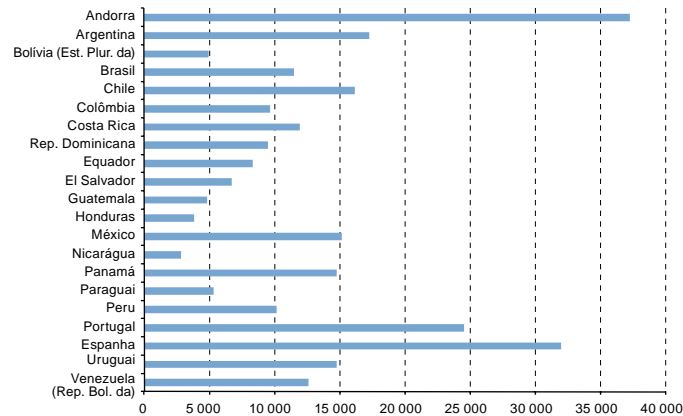
13. A renda *per capita* apresenta uma elevada heterogeneidade no espaço ibero-americano

- Em 2011, o PIB per capita médio da Ibero-América, medido em paridade do poder aquisitivo, alcançou 13.687 dólares. Em 2000, a renda per capita somava 7.992 dólares.
- Apesar do crescimento mencionado, o espaço ibero-americano caracteriza-se por uma elevada heterogeneidade

em termos de PIB per capita. Somente dois países (ambos da Península Ibérica) superaram 30.000 dólares, quatro têm mais de 15.000 dólares e nos demais países a diferença varia de 14.740 dólares no Panamá a 2.840 dólares na Nicarágua.

■ Gráfico I.19 ■

Ibero-América (países selecionados): PIB per capita, 2011
(Em dólares de paridade do poder aquisitivo)

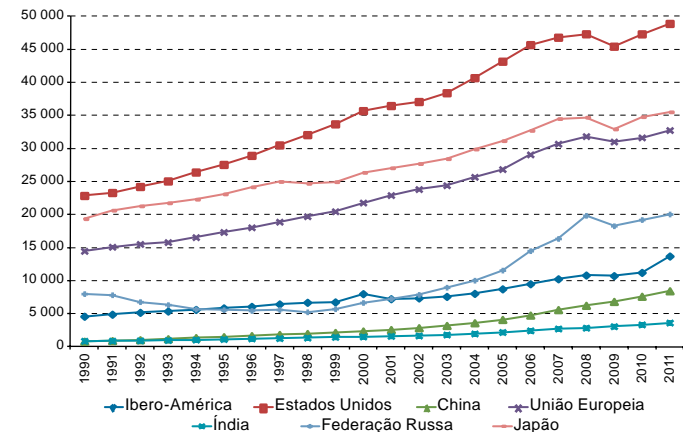


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

■ Gráfico I.20 ■

PIB per capita, por região, 1990-2011

(Em dólares de paridade do poder aquisitivo)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

14. Nos últimos dez anos tem-se fechado a brecha da renda *per capita*

- Embora a brecha de renda com relação aos Estados Unidos se tenha ampliado em valores absolutos, o elevado dinamismo da região na última década conduziu a uma redução da diferença em termos relativos.
- O quociente entre a renda *per capita* da Ibero-América, medida em paridade do poder aquisitivo, e a renda per capita dos Estados Unidos permite avaliar a evolução da brecha mencionada. Um aumento desse quociente indica a existência de um processo de convergência.
- Este processo teve início nos últimos dez anos em todos os países da região.
- Em alguns casos, o processo de convergência com relação aos Estados Unidos foi mais acentuado; por exemplo, na Argentina, Chile, Panamá e Peru. Contudo, na América Latina em geral a brecha continua sendo ampla e são necessárias taxas de crescimento mais altas e sustentadas para garantir uma convergência mais relevante.

■ Quadro I.3 ■

Ibero-América (países selecionados): convergência da renda per capita com relação à dos Estados Unidos, 1990, 1995, 2000 e 2011^a
(Porcentagens)

	1990	1995	2000	2011
Argentina	22,5	27,8	24,9	35,3
Bolívia (Estado Plurinacional da)	9,2	9,6	8,6	10,1
Brasil	22,1	22,5	19,1	23,5
Chile	18,7	26,0	25,0	33,1
Colômbia	18,3	19,7	16,1	19,7
Costa Rica	19,0	20,9	18,6	24,4
República Dominicana	11,6	12,7	13,8	19,4
Equador	15,1	15,7	12,2	17,0
El Salvador	11,4	13,5	12,6	13,7
Guatemala	10,3	10,7	9,7	9,8
Honduras	7,7	7,7	7,0	7,9
México	25,8	23,6	24,6	30,9
Nicarágua	5,8	4,8	5,0	5,8
Panamá	18,2	20,2	19,1	30,1
Paraguai	13,0	12,8	9,5	10,9
Peru	13,7	15,0	13,4	20,8
Portugal	48,0	49,1	48,8	50,2
Espanha	57,9	57,7	59,2	65,3
Uruguai	22,2	24,8	23,8	30,1
Venezuela (República Bolivariana da)	29,8	29,2	23,5	25,8
Ibero-América	20,0	21,2	22,4	28,0

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Fundo Monetário Internacional.

^a Renda *per capita* em paridade do poder aquisitivo/renda per capita dos EUA x 100.

Capítulo II

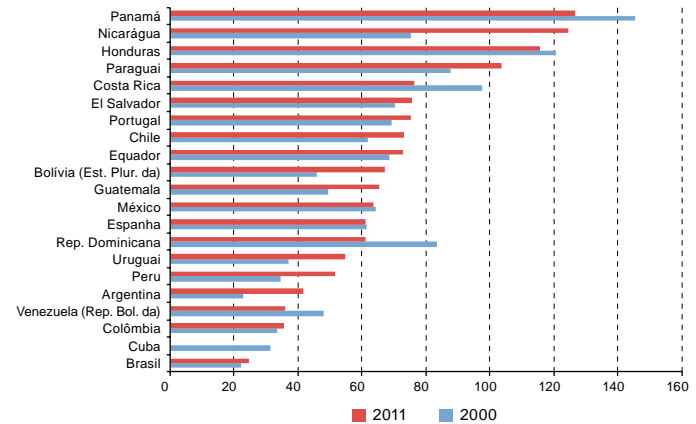
Inserção internacional da Ibero-América

1. A Ibero-América continua abrindo-se ao comércio internacional

- Na última década, a maioria dos países ibero-americanos continuou se abrindo aos intercâmbios mundiais. Ao comparar os coeficientes de abertura de 2000 e 2011, observa-se que os países que mais se abriram foram Nicarágua, Estado Plurinacional da Bolívia e Argentina, enquanto os que mais diminuíram sua abertura comercial foram República Dominicana, Costa Rica e Panamá.

■ Gráfico II.1 ■

Ibero-América: coeficiente de abertura, 2000-2011^a
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Banco Mundial.

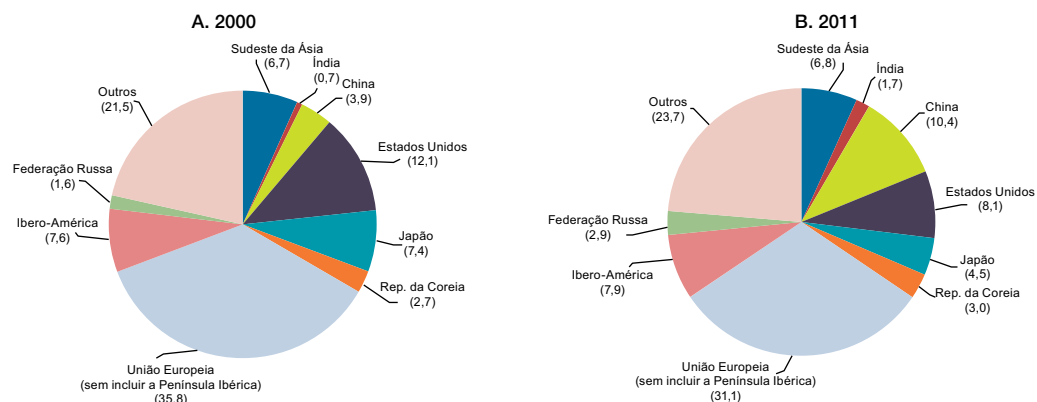
^a O coeficiente de abertura é calculado somando-se o total de exportações e importações e dividindo entre o PIB.

2. Na última década, a Ibero-América aumentou levemente a participação na exportação de bens e diminuiu sua participação na exportação de serviços

■ Gráfico II.2 ■

Ibero-América: participação nas exportações mundiais de bens, 2000 e 2011

(Em porcentagens)

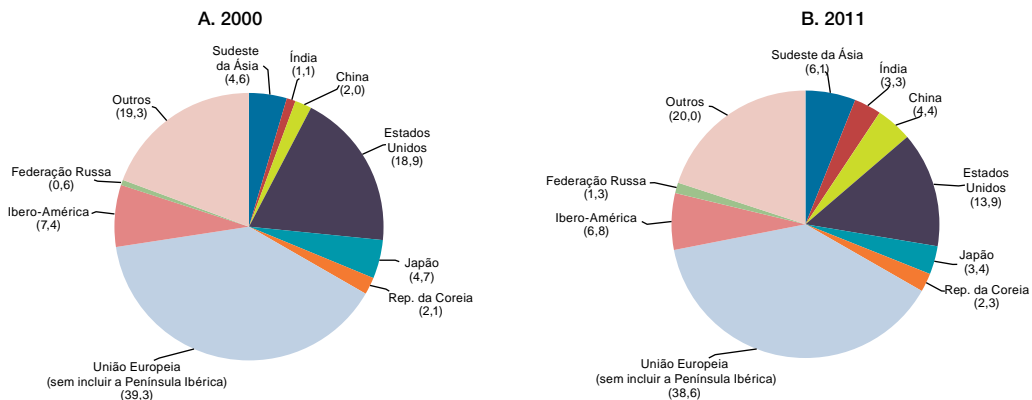


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

■ Gráfico II.3 ■

Ibero-América: participação nas exportações mundiais de serviços, 2000 e 2011

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

3. As exportações ibero-americanas de bens concentram-se no México, Espanha, Brasil e República Bolivariana da Venezuela

- México, Espanha, Brasil e República Bolivariana da Venezuela lideram a classificação de exportadores de bens e representam quase 70% do total da Ibero-América. Portugal, que em 1990 ocupava a quinta posição exportadora da Ibero-América,

hoje foi superado pelo Chile e Argentina. Em particular, destaca-se que alguns países —Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e Peru— aumentaram sua participação nas exportações mundiais com respeito a 1990.

■ Quadro II.1 ■

Ibero-América: classificação das exportações de bens ao mundo, 1990, 2000 e 2011

	1990			2000			2011		
	Posição	Montante (em milhões de dólares)	Porcentagem das exportações mundiais	Posição	Montante (em milhões de dólares)	Porcentagem das exportações mundiais	Posição	Montante (em milhões de dólares)	Porcentagem das exportações mundiais
México	2	40 711	1,18	1	166 367	2,58	1	349 569	1,91
Espanha	1	55 632	1,62	2	115 250	1,79	2	308 700	1,69
Brasil	3	31 408	0,91	3	55 086	0,85	3	256 040	1,40
Venezuela (República Bolivariana da)	4	17 623	0,51	4	33 529	0,52	4	92 602	0,51
Argentina	6	12 354	0,36	5	26 341	0,41	5	83 951	0,46
Chile	7	8 373	0,24	7	19 210	0,30	6	81 411	0,45
Portugal	5	16 426	0,48	6	24 363	0,38	7	58 960	0,32
Colômbia	8	7 079	0,21	8	13 040	0,20	8	56 953	0,31
Peru	11	3 322	0,10	9	7 028	0,11	9	46 268	0,25
Equador	12	2 724	0,08	13	4 927	0,08	10	22 322	0,12
Panamá	10	3 346	0,10	11	5 859	0,09	11	14 554	0,08
Costa Rica	15	1 354	0,04	10	5 865	0,09	12	10 408	0,06
Guatemala	16	1 211	0,04	16	2 696	0,04	13	10 401	0,06
Rep. Dominicana	19	735	0,02	12	5 737	0,09	14	8 535	0,05
Bolívia (Estado Plurinacional da)	18	831	0,02	19	1 230	0,02	15	8 331	0,05
Uruguai	14	1 693	0,05	17	2 295	0,04	16	7 946	0,04
Honduras	17	895	0,03	14	3 343	0,05	17	7 204	0,04
Cuba	9	5 415	0,16	18	1 676	0,03	18	6 800	0,04
Paraguai	13	2 096	0,06	20	869	0,01	19	5 517	0,03
El Salvador	20	644	0,02	15	2 941	0,05	20	5 308	0,03
Nicarágua	21	332	0,01	21	645	0,01	21	2 264	0,01
Andorra ^b	22	45	0,00	22	64 ^a	0,00

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

^a Dados de 2009.

^b Com base na Agência Central de Inteligência (CIA), "World Factbook, vários anos.

4. Na América do Sul persiste um padrão exportador de produtos primários

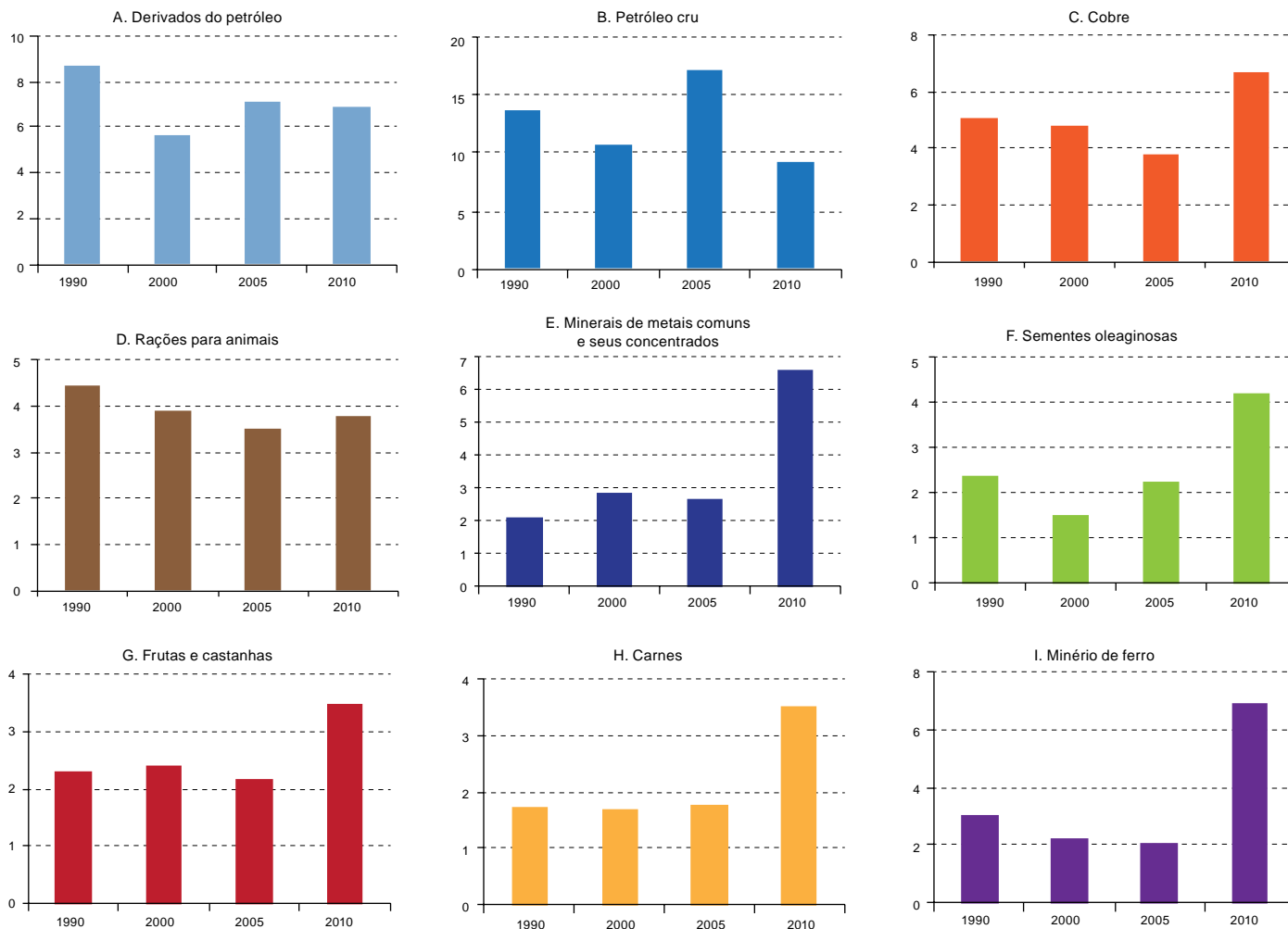
- A lista dos principais produtos de exportação da América do Sul reflete um acentuado padrão exportador de produtos primários, já que os primeiros nove produtos se incluem

nesta categoria e representam 51% das vendas externas totais da sub-região em 2010.

■ Gráfico II.4 ■

América do Sul: principais produtos de exportação, 1990-2010

(Em porcentagens das exportações da sub-região)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

5. No México e na América Central predominam as exportações manufatureiras

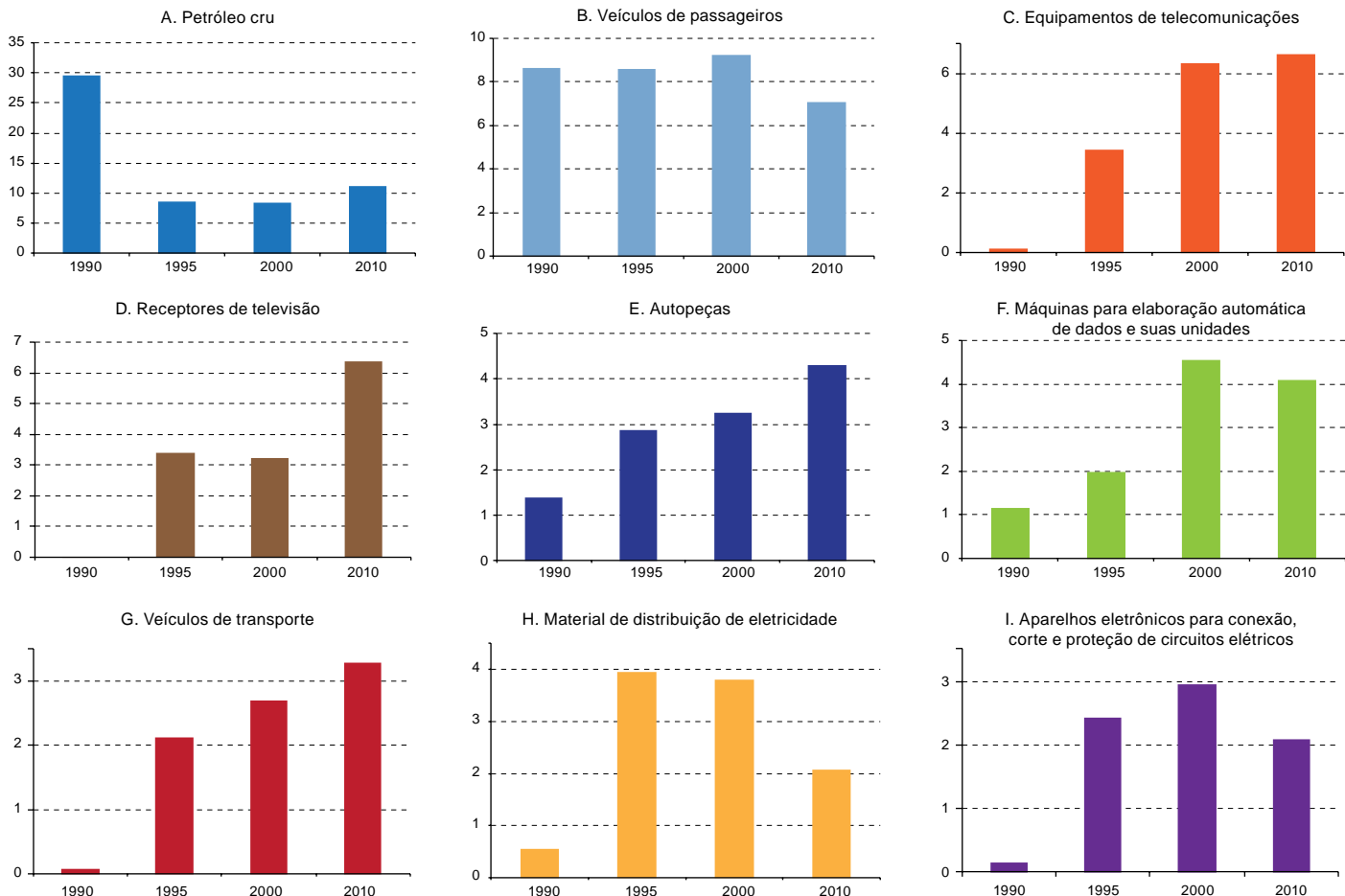
- México e América Central mostram uma oferta exportadora mais variada: oito dos nove principais produtos de exportação são manufaturas; somente o petróleo cru é um produto primário.
- Contudo, o impulso do comércio do México e América Central vem, em boa medida, de empresas montadoras. O

rápido aumento das exportações das montadoras esteve vinculado a um aumento significativo da importação de insumos e peças. Como resultado, o valor agregado nacional tende a ser limitado e a transferência de tecnologia para o resto da economia é reduzida.

■ Gráfico II.5 ■

México e América Central: principais produtos de exportação, 1990-2010

(Em porcentagens das exportações da sub-região)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

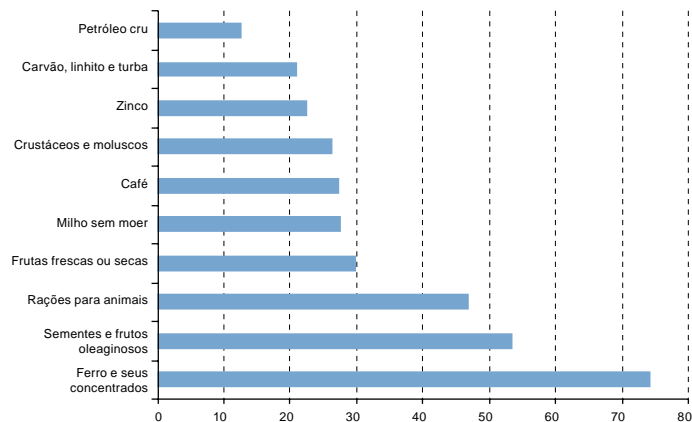
6. Que bens a Península Ibérica e a América Latina intercambiam?

- A América Latina vende a Espanha e Portugal produtos primários, como ferro, sementes e frutos oleaginosos e rações para animais. Por outro lado, o gráfico II.7 ilustra a notável participação espanhola nas importações latino-americanas de acessórios para ferrovias, azeite de oliva e impressos. No caso de Portugal, o comércio concentra-se no setor primário e as manufaturas de cortiça ocupam o primeiro lugar na lista.

■ Gráfico II.6 ■

Península Ibérica: principais produtos importados da América Latina, 2010

(Em porcentagens das importações totais de cada produto)

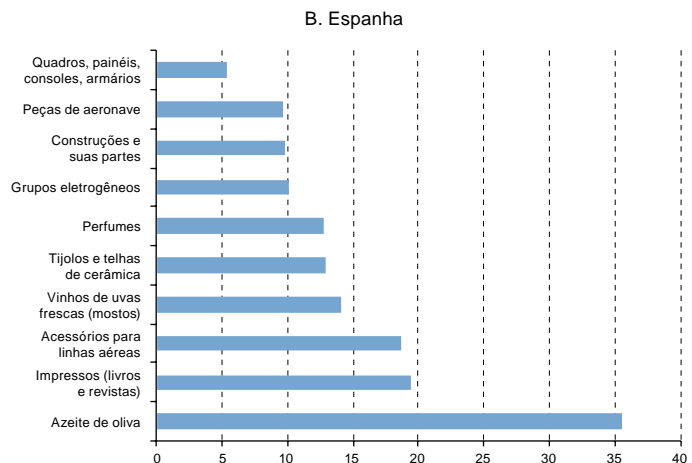
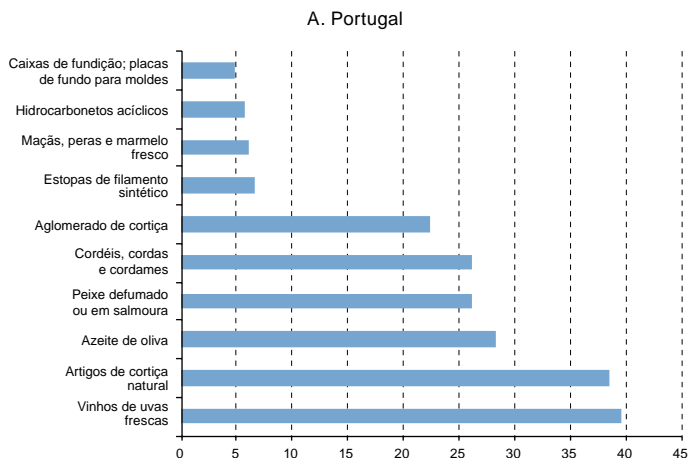


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

■ Gráfico II.7 ■

América Latina: principais produtos importados da Península Ibérica, 2010-2011

(Em porcentagens das importações totais de cada produto)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

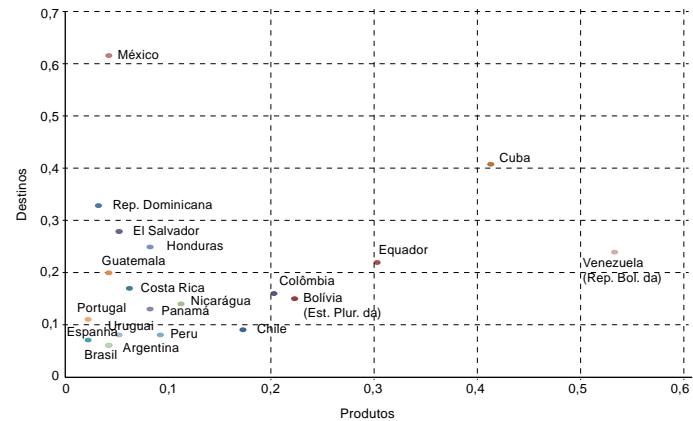
7. A Península Ibérica encabeça a diversificação de produtos exportados; Argentina e Brasil encabeçam a diversificação de mercados de destino

- Espanha e Portugal mostram as cestas de produtos mais diversificadas e República Bolivariana da Venezuela, Cuba e Equador as menos diversificadas. Argentina, Brasil e Espanha encabeçam a lista de diversificação por destino e México, Cuba e República Dominicana se encontram no polo oposto.
- Em geral, os países que mostram a maior diversificação tanto em produtos quanto em mercados de destino são Argentina, Brasil, Espanha, Peru e Uruguai.

■ Gráfico II.8 ■

Ibero-América: grau de concentração das exportações segundo destinos e produtos, 2011

(Índice de Herfindahl-Hirschmann)^a



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

Nota: Os dados de Cuba correspondem a 2006, os do Uruguai e Honduras a 2009 e os de El Salvador e Espanha a 2010.

^a O índice de Herfindahl-Hirschmann mede a concentração dos mercados. Um valor do índice superior a 0,18 indica um mercado concentrado, entre 0,10 e 0,18 um mercado moderadamente concentrado e entre 0,0 e 0,10 um diversificado.

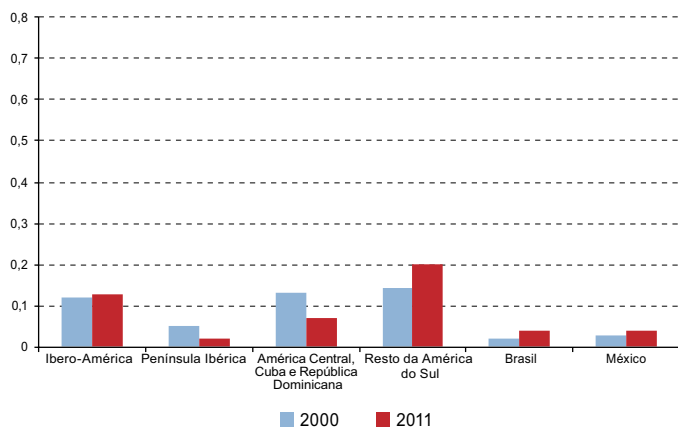
8. A Ibero-América mostra uma evolução favorável em termos de diversificação dos mercados de destino das exportações, mas reduz a diversificação dos bens

- Observa-se uma grande heterogeneidade nos padrões de diversificação. A concentração por produtos apresentou tendência a aumentar no Brasil, México e, em particular, no resto da América do Sul. Essa evolução deve-se a que a participação no total exportado de alguns produtos

básicos, como petróleo, cobre, ferro, zinco, gás e soja, aumentou ante o estímulo de bons preços internacionais. A diversificação em termos de mercados de destino é uma tendência generalizada que se observa nos países ibero-americanos na última década.

■ Gráfico II.9 ■

Ibero-América: evolução do grau de concentração das exportações segundo produtos, 2000-2011
(Índice de Herfindahl-Hirschmann)

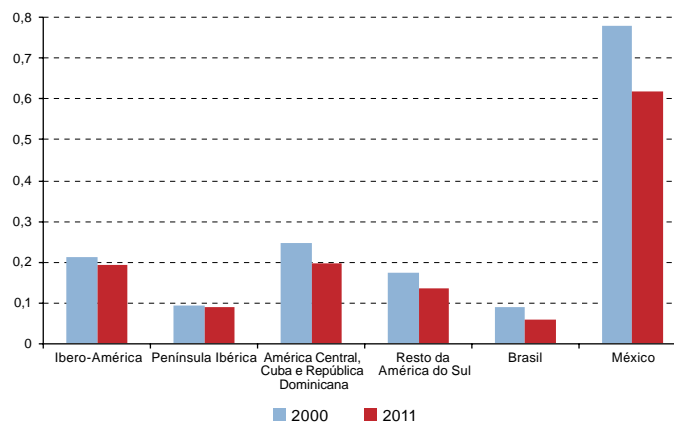


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

Nota: Os dados da República Dominicana correspondem a 2001 e 2011, os de Cuba a 2000 e 2006, os do Uruguai e Honduras a 2000 e 2009 e os de El Salvador e Espanha a 2000 e 2010.

■ Gráfico II.10 ■

Ibero-América: evolução do grau de concentração das exportações segundo destinos, 2000-2011
(Índice de Herfindahl-Hirschmann)



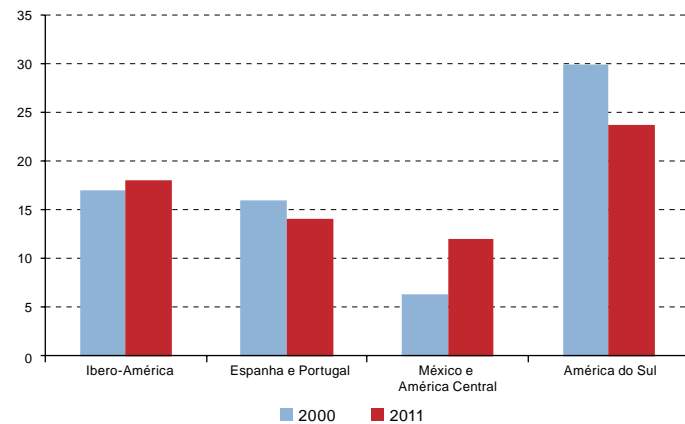
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

9. Os países que enviam mais produtos para a Ibero-América são os da América do Sul

- Na última década, as exportações entre países ibero-americanos triplicaram. De fato, em 2000 o montante total das exportações era de 81,324 bilhões de dólares, enquanto em 2011 chegou a 247,074 bilhões. Com respeito ao total de exportações da Ibero-América, estes montantes representam 17% e 18%, respectivamente, o que indica que as exportações para esse destino aumentaram mais que para o resto do mundo.
- Dependendo da sub-região analisada, a participação das exportações para a Ibero-América com respeito ao total varia consideravelmente. Por um lado, México e América Central mostram as taxas mais baixas; por outro, os países da América do Sul chegam a destinar quase 23% de suas exportações para a Ibero-América, apesar da redução experimentada na última década. Entre estas duas sub-regiões, situam-se Espanha e Portugal. Cabe destacar que a sub-região de México e América Central é a única que aumentou sua participação nas exportações para a Ibero-América, a qual passou de 6% em 2000 para 12% em 2011.

■ Gráfico II.11 ■
Ibero-América: exportações de bens para Ibero-América por sub-região, 2000 2011

(Em porcentagens das exportações totais de cada sub-região)



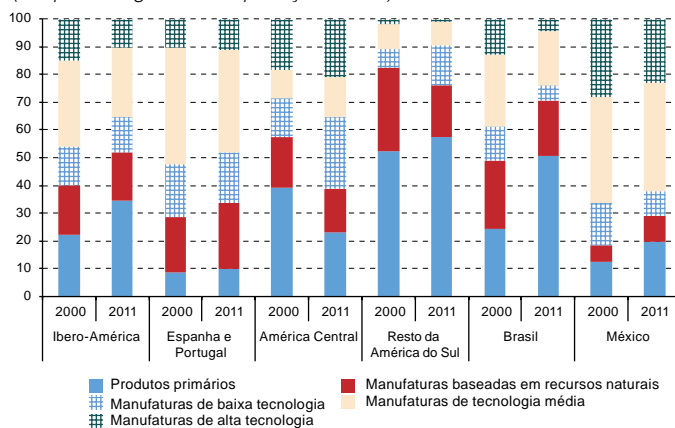
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

10. Embora a cesta exportadora dos países da Ibero-América seja bastante heterogênea, na última década observa-se um aumento da participação dos bens primários

- A análise das exportações segundo o uso intensivo de tecnologia indica uma evolução rumo a uma maior diversificação da oferta exportável na América Central. Pelo contrário, no resto dos países da América Latina —que já se caracterizavam por um padrão primário exportador— observa-se um aumento do peso relativo das matérias-primas básicas. Em particular, o Brasil experimenta um aumento significativo desses bens na cesta exportadora, de 25% em 2000 para 51% em 2011. Além disso, o México registra um aumento da participação dos bens primários de 7% no horizonte temporal analisado. Por último, na Península Ibérica não se observam variações relevantes.
- Em termos gerais, observam-se três padrões de especialização: o da América do Sul, baseado em recursos naturais e seu processamento; o do México e América Central, que descansa em setores com uso intensivo de mão de obra (fabricação de têxteis e confecções, peças de automóveis e equipamentos eletrônicos, entre outros); e o da Espanha e Portugal, que mostra uma situação intermediária entre os dois anteriores.

■ Gráfico II.12 ■

Ibero-América: mudança estrutural das exportações de bens, segundo o uso intensivo de tecnologia, 2000-2011
(Em porcentagens das exportações totais)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

Nota: Os dados da República Dominicana correspondem a 2001 e 2011, os de Cuba a 2000 e 2006, os do Uruguai e Honduras a 2000 e 2009 e os de El Salvador e Espanha a 2000 e 2010.

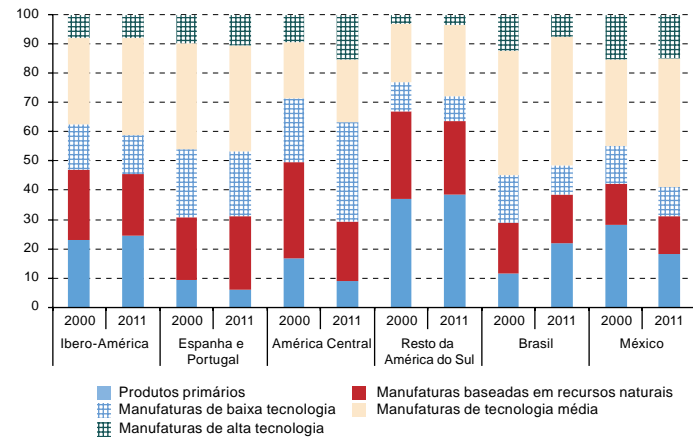
11. No comércio intrazona, aumenta a participação dos bens de tecnologia média

- A intensidade tecnológica dos bens exportados para a Ibero-América mostra um aumento da participação dos bens de tecnologia média entre 2000 e 2011. Essa categoria inclui a fabricação de veículos automotores, substâncias e produtos químicos, máquinas e equipamentos mecânicos e eletrônicos. Observa-se esta tendência em todas as sub-regiões, embora se deva sublinhar que é mais acentuada no México, onde a participação desses bens aumenta 15% no período observado.
- Em geral, o comércio intrazona caracteriza-se por ser mais diversificado que as exportações dos espaços ibero-americanos para o resto do mundo, já que nestas últimas observa-se uma participação maior dos bens primários.

■ Gráfico II.13 ■

Ibero-América: mudança estrutural das exportações de bens, segundo o uso intensivo de tecnologia, 2000-2011

(Em porcentagens das exportações para a Ibero-América)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Nações Unidas, Base de dados estatísticos sobre o comércio de mercadorias (COMTRADE).

Nota: Os dados da República Dominicana correspondem a 2001 e 2011, os de Cuba a 2000 e 2006, os do Uruguai e Honduras a 2000 e 2009 e os de El Salvador e Espanha a 2000 e 2010.

Fluxos de investimento estrangeiro direto na Ibero-América ¹

¹ As seções 1, 7, 8 e 11 deste capítulo baseiam-se em Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental” (LC/L.3535), Santiago do Chile, 2012.

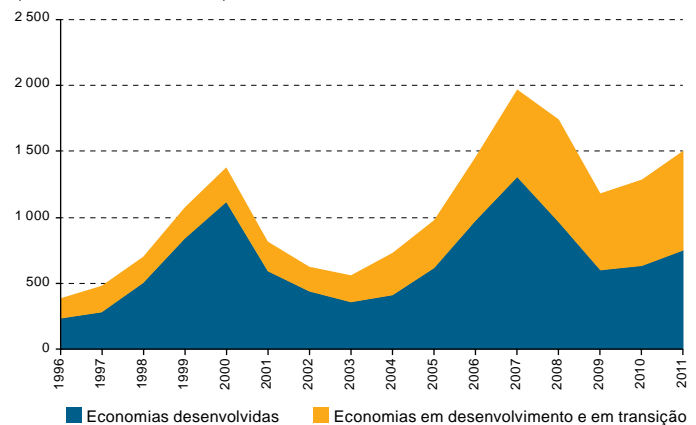
1. Os fluxos de investimento estrangeiro direto em todo o mundo aumentaram em 2011 até chegar a 1,5 trilhão de dólares e seguirão crescendo em 2012

- Após as quedas registradas em 2008 e 2009, os fluxos mundiais de investimento estrangeiro direto (IED) aumentaram em 2010 e 2011, embora ainda estejam longe do máximo histórico registrado em 2007.
- Esta queda concentrou-se nas economias desenvolvidas, que reduziram sua participação no total mundial de 66% antes da crise a menos da metade na atualidade.
- As economias em transição da Europa Oriental também receberam menos IED em 2011 que em 2007, e o mesmo sucedeu na África e no Oriente Médio. Na Ásia e na América Latina, pelo contrário, a queda experimentada em 2009 foi mais leve e a recuperação mais rápida, motivo pelo qual estas regiões registraram em 2011 as maiores entradas de sua história.
- O crescimento registrado nos últimos anos continuará a um ritmo um pouco menor em 2012, quando se espera que os fluxos mundiais alcancem 1,6 trilhão de dólares.

■ Gráfico III.1 ■

Mundo: fluxos de IED, por grupos de economias, 1996-2011

(Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), "UNCTADStat" [on-line] <http://unctadstat.unctad.org/>.

■ Quadro III.1 ■

Mundo: entradas de investimento estrangeiro direto, por regiões, 2007-2011

	Fluxos de investimento (em bilhões de dólares)					Participação (em porcentagens)				
	2007	2008	2009	2010	2011 ^a	2007	2008	2009	2010	2011 ^a
Mundo	1 976	1 791	1 198	1 309	1 524	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Economias desenvolvidas	1 310	1 019	606	619	748	66,3	56,9	50,6	47,3	49,1
União Europeia	854	542	357	318	421	43,2	30,3	29,8	24,3	27,6
Sudeste da Europa e Comunidade de Estados Independentes ^a	91	121	72	74	92	4,6	6,8	6,0	5,6	6,0
Economias em desenvolvimento	574	650	519	617	684	29,1	36,3	43,3	47,1	44,9
América Latina e Caribe	117	138	82	122	154	5,9	7,7	6,8	9,3	10,1
Centros financeiros do Caribe ^b	52	69	59	39	62	2,7	3,9	4,9	3,0	4,1
África	51	58	53	43	43	2,6	3,2	4,4	3,3	2,8
Oriente Médio	78	92	66	58	49	4,0	5,1	5,5	4,4	3,2
Ásia	271	288	249	326	374	13,7	16,1	20,8	24,9	24,6

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), "UNCTADStat" [on-line] <http://unctadstat.unctad.org/>.

^a Inclui a Federação Russa.

^b Inclui as Bermudas, as Ilhas Cayman e as Ilhas Virgens dos Estados Unidos.

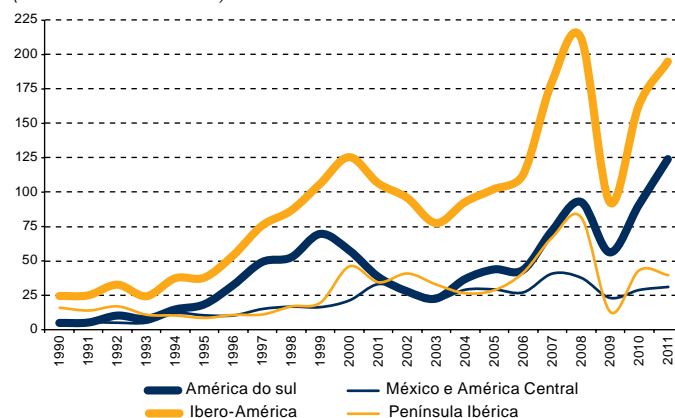
2. Em 2011, a Ibero-América recebeu 195,11 bilhões de dólares de IED, sendo que mais da metade se concentrou na América do Sul

- Em 2011, as economias da Ibero-América em conjunto receberam 195,11 bilhões de dólares, o que representa um aumento de 20% em relação ao ano anterior. Este aumento oculta duas tendências contrárias: enquanto o IED na América Latina alcançava seu máximo histórico com um crescimento de 30%, na Espanha e em Portugal caía 8%.
- A tendência global para uma maior presença relativa das economias emergentes como destino de IED é observada também na Ibero-América. Se durante a década de 1980 e a primeira metade da década de 1990 Espanha e Portugal recebiam montantes de IED muito superiores aos da América Latina, as economias da América do Sul passaram a receber maiores fluxos num primeiro momento durante a segunda metade dos anos 90 (graças aos processos de privatização) e mais recentemente a partir de 2008.
- Todas as sub-regiões viram cair as entradas de IED como consequência da crise financeira internacional que começou em 2008, mas a recuperação posterior foi muito diferente entre elas. México e América Central se recuperaram ligeiramente, mas de forma estável, enquanto a América do Sul experimentou durante 2010 e 2011 uma forte elevação que levou a registrar máximos absolutos. As principais razões deste aumento são, em primeiro lugar, o sustentado crescimento econômico nas economias latino-americanas, que incentivou os investimentos destinados a aproveitar os mercados nacionais, e, em segundo lugar, os altos preços internacionais das matérias-primas, que impulsionaram os investimentos em recursos naturais.
- Espanha e Portugal, embora tenham recuperado durante 2010 uma parte do nível alcançado, voltaram a registrar uma queda dos investimentos recebidos durante 2011. Neste último ano, o montante das entradas foi menor que a média da década anterior.
- Espera-se que esta tendência divergente continue em 2012. De acordo com os dados do primeiro semestre, a América Latina poderia experimentar este ano um ligeiro aumento nas entradas de IED, enquanto a Península Ibérica receberia um volume similar ao do ano anterior.

■ Gráfico III.2 ■

Ibero-América: entrada de investimento estrangeiro direto por sub-regiões, 1990-2011

(Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

■ Quadro III.2 ■

Ibero-América (países selecionados): fluxos de investimento estrangeiro direto, primeiro semestre de 2011 a primeiro semestre de 2012

(Em milhões de dólares)

Países	Primeiro semestre de 2011	Total de 2011	Primeiro semestre de 2012
Argentina	3 802	8 671	5 388
Bolívia (Estado Plurinacional da)	377	859	577
Brasil ^a	44 080	66 660	43 175
Chile	6 813	17 299	12 275
Colômbia	6 593	13 388	7 798
Costa Rica	1 066	2 157	1 018
El Salvador	290	385	116
Guatemala	524	985	771
Honduras	486	1 014	468
México	11 815	20 357	9 622
Nicarágua	545	968	436
Panamá	1 416	2 790	1 421
Peru	4 157	8 233	5 440
República Dominicana	980	2 371	2 398
Uruguai	1 471	2 614	1 415
Venezuela (República Bolivariana da)	2 359	5 311	1 891
Espanha	3 657	29 686	12 865
Portugal	2 138	10 473	7 903
América Latina	86 772	154 950	94 207
Península Ibérica	5 795	40 159	20 768
Ibero-América	92 567	195 109	114 975

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais.

^a Período de janeiro a agosto.

3. Em 2011 o Brasil e outras economias da América do Sul receberam mais IED do que em qualquer outro ano, enquanto a Espanha recebeu dois terços menos que em 2008

- Em 2011, assim como nos dois anos anteriores, o Brasil foi a economia ibero-americana que recebeu o maior volume de IED: 66,66 bilhões de dólares. A Espanha, que até 2008 era o principal destino de IED, foi a segunda maior receptora, com 29,686 bilhões de dólares, seguida do México, com 20,357 bilhões de dólares. As principais economias da América do Sul experimentaram fortes altas em 2011, o que supôs em quase todos os casos novos recordes de entradas.
- Em relação a 2010, o IED recebido na América do Sul aumentou 37% e o recebido na América Central 34%. O México experimentou uma leve queda, tendência que deve se inverter em 2012, graças à aquisição do Grupo Modelo pela cervejaria internacional AmBev, numa operação avaliada em 20,1 bilhões de dólares.

■ Quadro III.3 ■

Ibero-América: entradas de investimento estrangeiro direto por país, 2000-2011

(Em milhões de dólares)

País	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Espanha	30 468	30 802	64 264	76 993	10 407	40 761	29 686
Portugal	4 613	10 908	3 063	4 665	2 706	2 646	10 473
Argentina	4 296	5 537	6 473	9 726	4 017	7 055	8 671
Bolívia (Estado Plurinacional da)	350	278	362	508	426	672	859
Brasil	19 197	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660
Chile	5 047	7 426	12 572	15 518	12 887	15 373	17 299
Colômbia	3 683	6 656	9 049	10 596	7 137	6 746	13 388
Costa Rica	626	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 157
Equador	839	271	194	1 006	321	158	585
El Salvador	325	241	1551	903	366	117	386
Guatemala	333	592	745	754	600	806	985
Honduras	418	669	928	1 006	523	797	1 014
México	23 298	20 181	31 785	27 239	16 316	20 868	20 357
Nicarágua	219	287	382	626	434	508	968
Panamá	653	2 557	1 777	2 147	1 259	2 350	2 790
Paraguai	48	95	202	209	95	228	303
Peru	1 604	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	8 233
República Dominicana	932	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 371
Uruguai	393	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 614
Venezuela (República Bolivariana da)	2 546	-508	1 620	1 195	-2 536	1 209	5 311

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

^a Média simples.

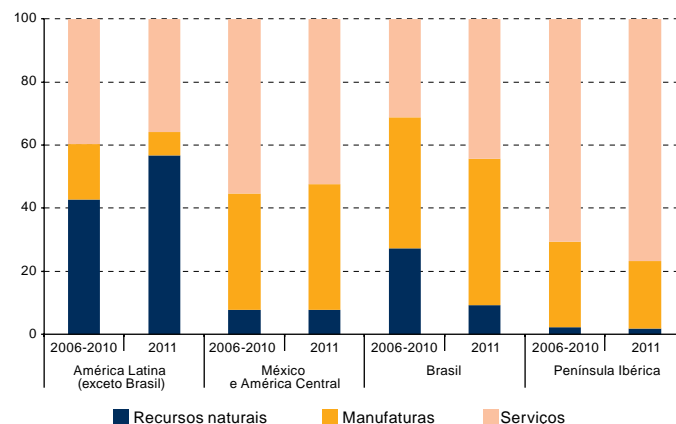
4. O IED na Ibero-América corresponde aos padrões de especialização produtiva

- Em termos gerais, na América do Sul predomina o IED em atividades associadas a recursos naturais, enquanto no México e na América Central prevalecem os investimentos em atividades de exportação (principalmente manufaturas) e na Península Ibérica os serviços.
- No primeiro caso, os investimentos foram favorecidos pelos altos preços dos produtos básicos durante os últimos anos. O Brasil é um caso à parte, já que, apesar de ter um importante setor primário, a maioria dos investimentos estrangeiros se concentra no setor de serviços, sobretudo nas manufaturas. Entre estas últimas, destacam-se as dedicadas ao processamento de matérias-primas, como a siderurgia, além da fabricação de bens e equipamentos para o mercado interno.
- No México e na América Central a proximidade geográfica e o acesso preferencial a mercados da América do Norte determinam a localização de manufaturas destinadas à exportação. Na Espanha e em Portugal, o setor primário tem escassa importância e predominam claramente os investimentos no setor de serviços, seguidos a grande distância pelas manufaturas.

■ Gráfico III.3 ■

Ibero-América: distribuição setorial do investimento estrangeiro direto por sub-regiões, 2006-2010 e 2011

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

5. A Ibero-América recebe pouco IED em manufaturas de alto conteúdo tecnológico em comparação com a Ásia

- Dentro do investimento estrangeiro direto em manufaturas, convém diferenciar entre setores segundo o nível tecnológico. Os investimentos em indústrias com maior conteúdo tecnológico terão maior impacto na criação, absorção e difusão de conhecimento e, portanto, geram efeitos dinâmicos que contribuirão para a mudança estrutural.
- A Ibero-América ainda está longe de ser uma região atraente para os investimentos em manufaturas de alto conteúdo tecnológico. Somente 6% dos projetos de investimento em manufaturas na América Latina foram em setores de alta tecnologia e apenas um terço chegou

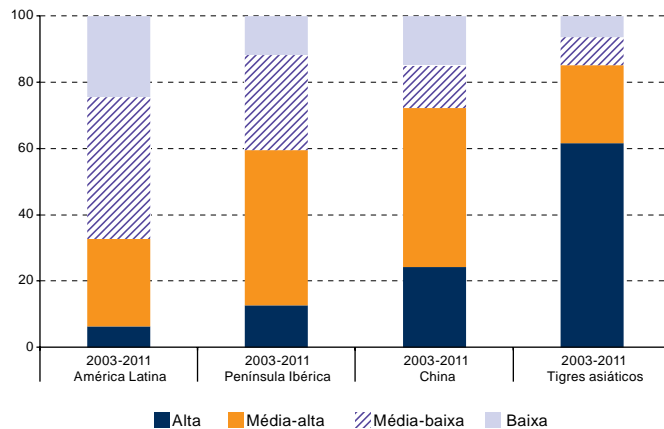
a setores de tecnologia média-alta. O contraste com o desenvolvimento da Ásia é notável: tanto na China como nas economias recentemente industrializadas (tigres asiáticos), mais de 70% dos investimentos chegaram aos setores de tecnologia alta e média-alta.

- Dentro da Ibero-América, Espanha e Portugal destacam-se por receber uma porcentagem muito maior de projetos de investimento em manufaturas de conteúdo tecnológico alto e médio-alto. Não obstante, na América Latina aumentaram os investimentos em setores de tecnologia média-alta durante os últimos anos.

■ Gráfico III.4 ■

Ibero-América, China e “tigres asiáticos”^a: distribuição de investimentos anunciados segundo a intensidade tecnológica, 2003-2011

(Em porcentagens)



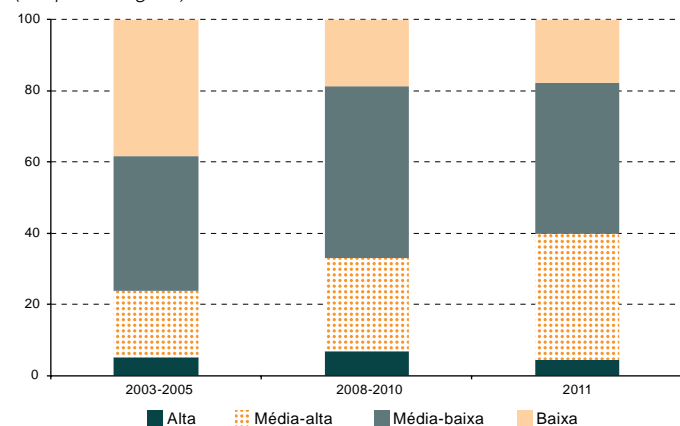
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em anúncios de investimento de “fDi Markets”, *Financial Times*.

^a A expressão “tigres asiáticos” inclui Hong Kong (República Administrativa Especial da China), a província chinesa de Taiwan, a República da Coreia e Cingapura.

■ Gráfico III.5 ■

América Latina: distribuição de investimentos anunciados segundo a intensidade tecnológica, 2003-2005, 2008-2010 e 2011

(Em porcentagens)



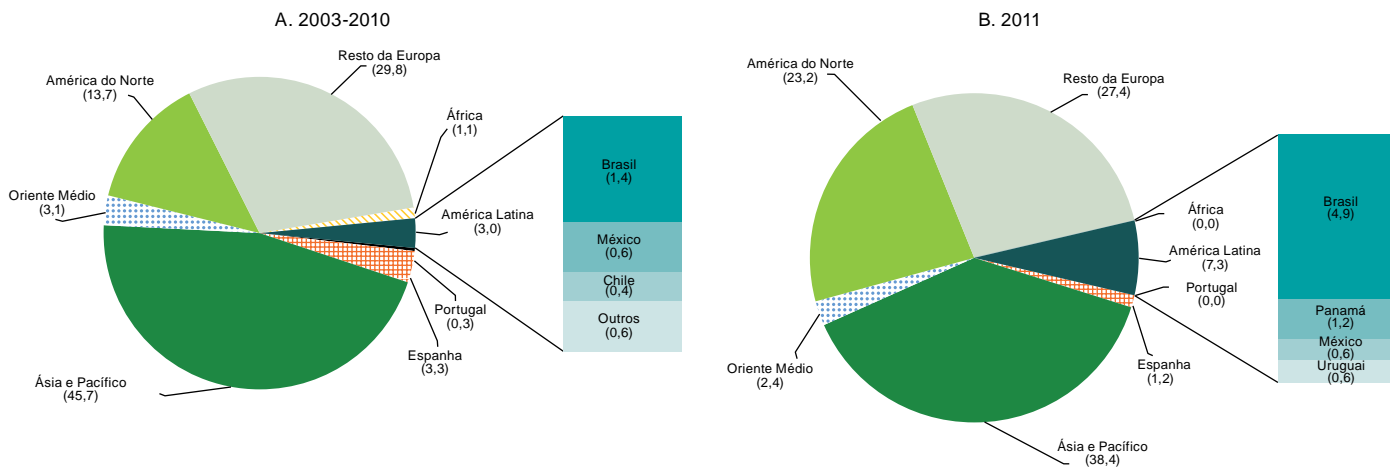
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em anúncios de investimento de “fDi Markets”, *Financial Times*.

6. A Ibero-América não é um destino preferencial de investimentos em atividades de pesquisa e desenvolvimento

- As empresas transnacionais são agentes importantes em matéria de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e cada vez mais localizam essas atividades fora de seus países de origem. Para as economias receptoras, estes investimentos oferecem uma oportunidade de acumular conhecimentos e desenvolver capacidades em tecnologias avançadas.
- As empresas transnacionais mostram em geral uma clara preferência pela localização das atividades de P&D em países da Ásia e Pacífico, principalmente na China, Índia e Cingapura. A América Latina, por outro lado, captou somente 3% do número de projetos de P&D entre 2003 e 2010, embora tenha registrado um aumento em 2011.
- Na região destaca-se o importante avanço do Brasil, que no último ano superou a Espanha como principal receptor desse tipo de projetos na Ibero-América. Considerando os valores investidos, no Brasil destaca-se o anúncio feito pela empresa britânica British Gas, que investirá 1,9 bilhão de dólares em atividades de pesquisa e desenvolvimento no país até 2025. Entre outros projetos, instalará um centro tecnológico no Rio de Janeiro em que trabalharão 100 profissionais e organizará programas de treinamento em universidades brasileiras. Os investimentos totais da companhia no país podem alcançar 42 bilhões de dólares nesse período.

■ Gráfico III.6 ■

Mundo: projetos de investimento estrangeiro direto em atividades de pesquisa e desenvolvimento segundo o destino, 2003-2010 e 2011
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em anúncios de investimento de "fDi Markets", *Financial Times*.

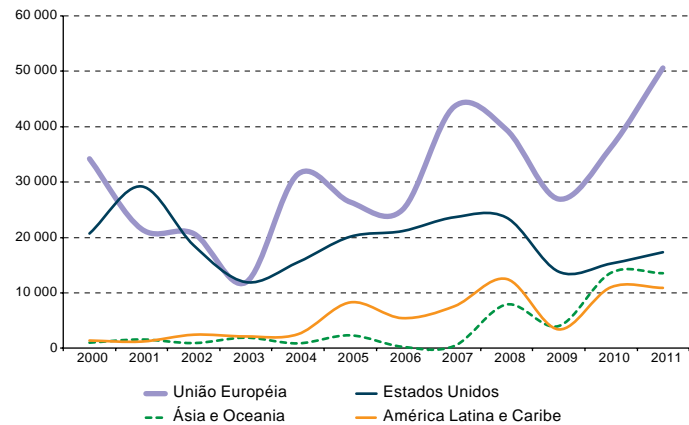
7. Os principais investidores na América Latina são os países da União Europeia

- Na última década, em termos agregados, a União Europeia consolidou-se como a principal origem do IED na região, com 43% do total entre 2000 e 2005 e 41% entre 2006 e 2011.
- A partir de 2003, os fluxos de IED para a região aumentaram significativamente e passaram de valores anuais em torno de 12 bilhões de dólares a mais de 25 bilhões. A tendência ao aumento dos fluxos de IED da União Europeia na segunda metade da década posicionaram esse bloco como a principal origem do investimento estrangeiro direto recebido pela América Latina e pelo Caribe.

■ Gráfico III.7 ■

América Latina e Caribe: fluxos de investimento estrangeiro direto segundo a origem, 2000-2011

(Em milhões de dólares)

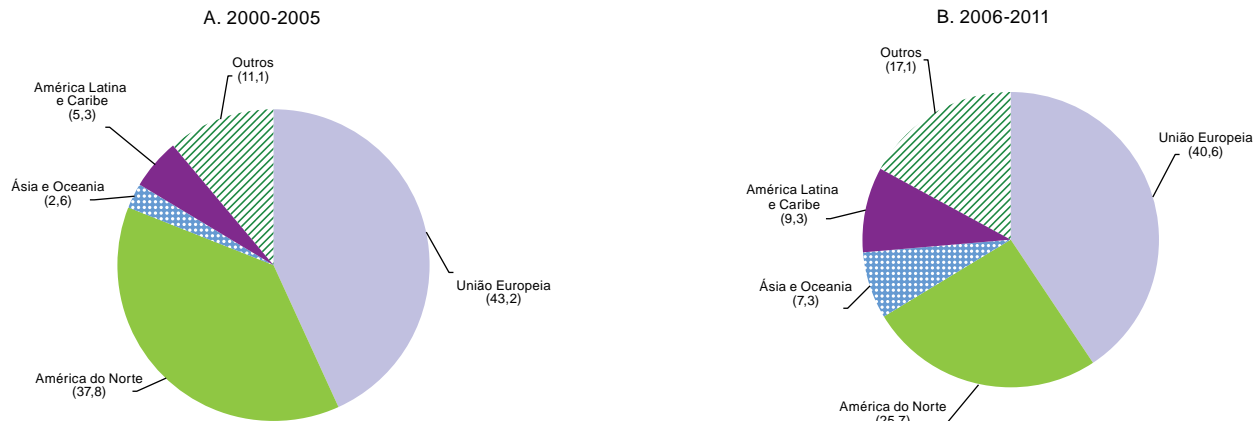


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais dos bancos centrais dos países da região: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Paraguai, República Dominicana e Uruguai.

■ Gráfico III.8 ■

América Latina: origem do investimento estrangeiro direto, 2000-2005 e 2006-2011

(Em porcentagens)



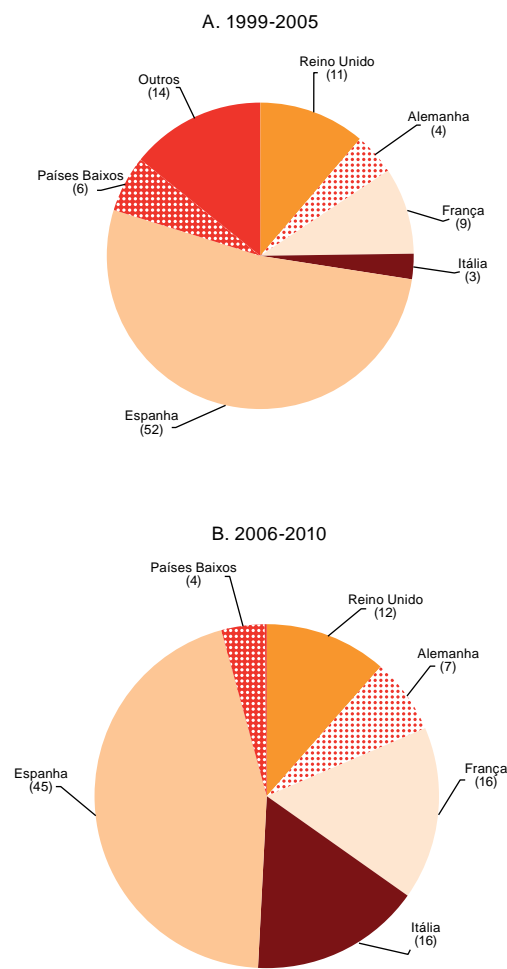
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais dos bancos centrais dos países da América Latina.

8. Entre os investidores da União Europeia na América Latina, destaca-se especialmente a Espanha

- Na última década, a Espanha consolidou-se como o principal investidor europeu na América Latina e no Caribe, com um montante acumulado superior a 110 bilhões de dólares. Seus investimentos destinaram-se majoritariamente a serviços de energia, telecomunicações, infraestrutura e bancos. Neste período, 86% do IED espanhol na região dirigiu-se a serviços, enquanto o setor manufatureiro (fundamentalmente no Brasil) e o setor primário receberam 12% e 2%, respectivamente. Os destinos preferenciais foram Brasil, México, Chile e Argentina, que concentram mais de 85% dos ativos da Espanha na região.
- Este processo foi liderado por um reduzido número de empresas, entre as quais se destacam Telefónica, Endesa, Repsol, Iberdrola e os bancos Santander e BBVA. Apesar de entre 2001 e 2003 terminar o auge dos investimentos espanhóis na região, posteriormente foram realizados empreendimentos em novos setores e empresas, em geral de menor tamanho, especialmente em atividades de construção, turismo, financeiras e de seguros, e inclusive em manufaturas. Esses investimentos têm como destino predominante o Brasil, ao mesmo tempo em que aumenta a importância de empreendimentos baseados em novas fábricas, o que contribui para a expansão da capacidade produtiva e do emprego.
- No último ano, apesar da crise internacional e da difícil situação da economia espanhola, o IED desse país representou cerca de 14% do total recebido pela América Latina e pelo Caribe. Isto mostra a relevância que a região adquiriu para as grandes empresas transnacionais de origem espanhola.

■ Gráfico III.9 ■
América Latina e o Caribe: investimento estrangeiro direto proveniente da União Europeia, segundo o país de origem, 1999-2005 e 2006-2010

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em dados do Escritório de Estatística das Comunidades Europeias (EUROSTAT).

9. Para a Espanha, a União Europeia é o principal destino do investimento direto no exterior

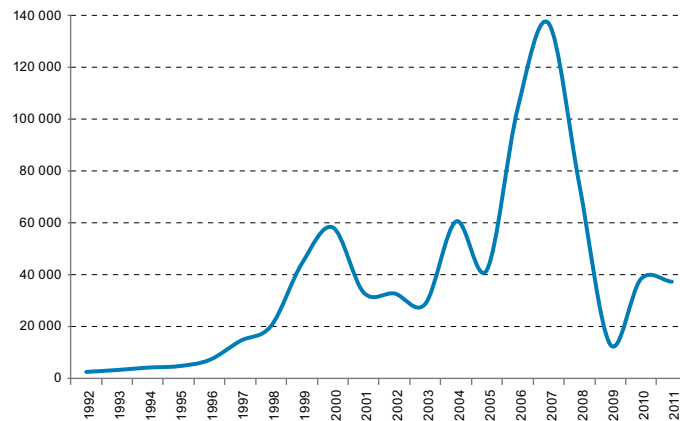
- A Espanha é um importante investidor estrangeiro. Durante a última década, os fluxos de investimento direto no exterior registraram uma média anual de 57 bilhões de dólares, montante substancialmente superior ao investimento direto no exterior de toda a América Latina. Assim como o resto da União Europeia, os investimentos espanhóis no exterior alcançaram um máximo absoluto em 2007, quando superaram 137 bilhões de dólares, para

cair depois drasticamente em resultado da crise financeira internacional.

- Quase a metade do investimento direto da Espanha no exterior se dirige a outras economias da União Europeia, mas as economias ibero-americanas são também importantes receptoras de investimento direto espanhol; 32% do total acumulado do IED espanhol em 2010 estava na América Latina, sobretudo no Brasil, México e Argentina.

■ Gráfico III.10 ■

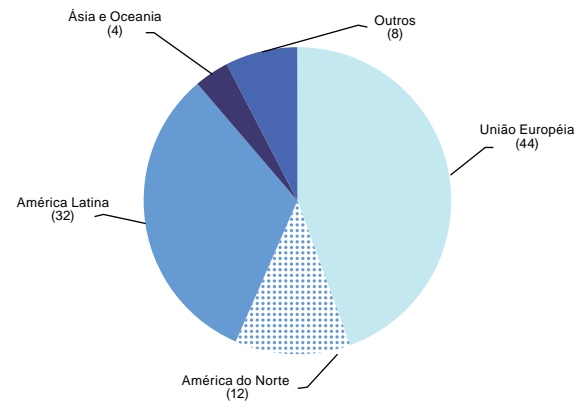
Espanha: investimento direto no exterior, 1992-2011
(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

■ Gráfico III.11 ■

Espanha: investimento acumulado no exterior por regiões até 2010
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras de Datainve, Ministério de Economia e Competitividade da Espanha.

10. Apesar de as empresas espanholas investirem principalmente na União Europeia, nos últimos anos estão apontando de novo para a América Latina

- A Espanha foi um dos países mais afetados pela crise econômica desencadeada a partir de 2008, o que não deixa de ter consequências na evolução e composição do investimento direto no exterior. Em primeiro lugar, os fluxos de IED da Espanha, como os do resto do mundo, reagiram à crise financeira de 2008 com uma forte queda. Em 2009 apenas alcançaram 13 bilhões de dólares, 10% do valor investido dois anos antes, e praticamente a totalidade correspondeu a reinvestimentos de lucros das filiais espanholas no exterior. Embora em 2010 e 2011 tenham registrado um notável aumento, ainda distam muito dos níveis registrados antes da crise.
- O impacto desigual da crise na Europa e na América Latina levou as transnacionais espanholas a reorientar seus investimentos para a América Latina. Entre 2009 e 2011,

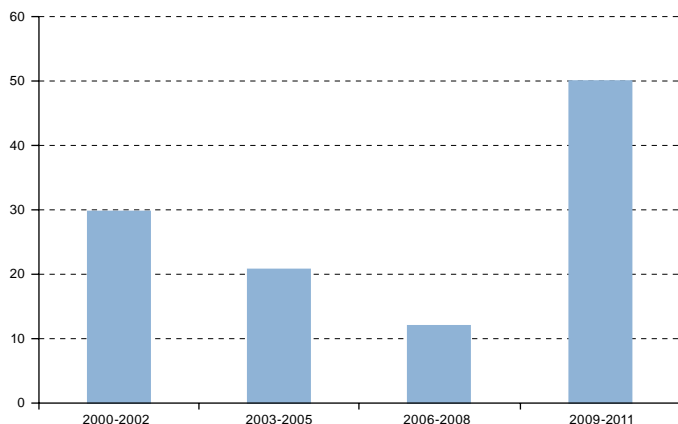
mais de 50% do IED espanhol voltou a dirigir-se para a América Latina (uma porcentagem que não se registrava desde 1999, na época das grandes privatizações na região). Embora o investimento direto da Espanha na América do Norte e na Ásia tenha experimentado um maior aumento relativo nos anos posteriores à crise, deve-se assinalar que estas regiões partiam de níveis muito mais baixos que os da América Latina.

- Por outro lado, a queda da demanda na Espanha incidiu sobre as contas de resultados das empresas em quase todos os setores, motivo pelo qual, em comparação, a rentabilidade das filiais no exterior é agora substancialmente maior. Para muitas empresas espanholas, suas operações no exterior, especialmente nas economias latino-americanas, têm agora um valor estratégico maior do que antes da crise.

■ Gráfico III.12 ■

Espanha: investimento direto no exterior dirigido à América Latina, 2000-2011

(Em porcentagens)

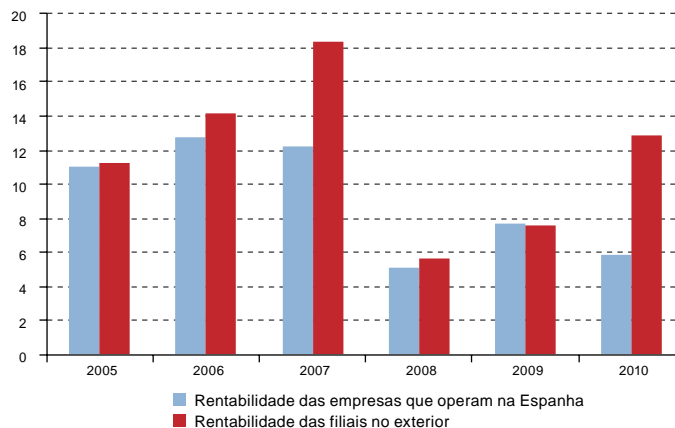


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras de Datainve, Ministério de Economia e Competitividade da Espanha.

■ Gráfico III.13 ■

Espanha: rentabilidade das empresas que operam no país e de suas filiais no exterior, 2005-2010

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras de Datainve, Ministério de Economia e Competitividade da Espanha.

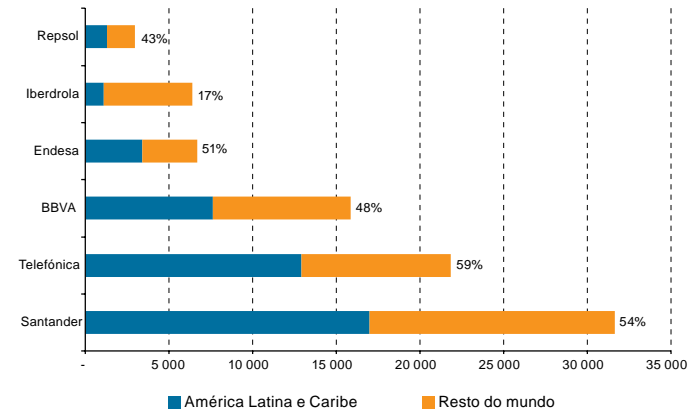
11. Empresas espanholas na América Latina: de área problemática a tábua de salvação durante a crise

- O começo da década de 2000 foi difícil para as empresas espanholas na América Latina. Em 2001, a crise da Argentina afetou duramente as empresas que operavam no ambiente regulado do setor de serviços. Muitas companhias se viram obrigadas a consolidar vultosos investimentos que já haviam sido realizados, mediante uma reestruturação das principais filiais regionais. Ademais, durante essa década surgiram problemas devido a reformas reguladoras que afetaram os padrões de concorrência em alguns setores, especialmente no Estado Plurinacional da Bolívia e na República Bolivariana da Venezuela, o que afetou as operações de diversas empresas espanholas.
- Contudo, nos últimos anos o panorama mudou significativamente. Frente aos problemas econômicos e financeiros nos países desenvolvidos (em particular na Espanha), a América Latina evidenciou um desempenho favorável, com crescimento e estabilidade de suas principais economias. Neste cenário, as empresas espanholas exploraram mercados com amplo potencial e se beneficiaram de atividades com elevadas margens de lucro. Além disso, as empresas espanholas encontraram na América Latina uma fonte importante de recursos financeiros para melhorar os balanços de suas matrizes e enfrentar a crise financeira dos últimos anos. Ademais, a expansão na região ajudou algumas empresas a adquirir conhecimentos e experiência e a transformar-se em empresas transnacionais globais.
- As operações das empresas espanholas em setores de serviços estão numa fase de estabilidade e consolidação e, na maioria dos casos, seguem estratégias de longo prazo na região. Suas prioridades são consolidar-se para aproveitar economias de escala, gerar sinergias de suas operações regionais e ganhar fatias de mercado com altas margens de lucro que lhes permitam uma boa posição global.

■ Gráfico III.14 ■

Empresas transnacionais espanholas: receita operacional antes de juros e impostos, 2010

(Em milhões de dólares e porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, com base nos relatórios anuais das respectivas empresas.

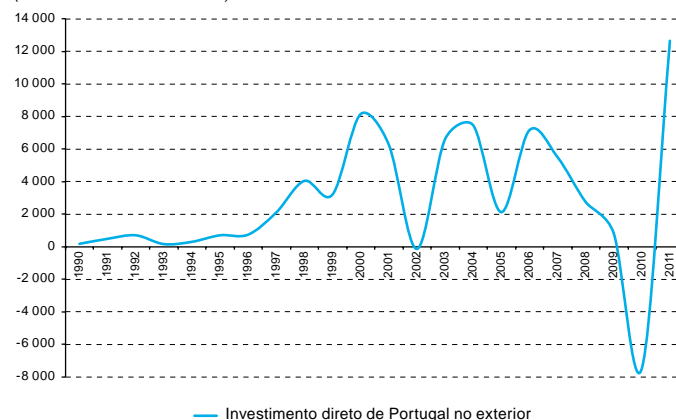
12. Portugal aumentou notavelmente seu investimento direto no exterior entre 1996 e 2006

- Desde a segunda metade dos anos 90, o investimento direto de Portugal no exterior teve uma notável elevação. Entre 1995 e 2011, o acervo total do investimento luso se multiplicou por mais de 19 e chegou a 68,051 bilhões de dólares em 2011. Mais de 90% desse investimento foi para o setor de serviços.
- Os fluxos de investimento direto de Portugal mostram uma tendência volátil, dado o reduzido número de empresas que investem no exterior. Dentro desta volatilidade observam-se volumes de investimento menores desde 2006. Em 2010 registraram-se investimentos vultosos e em 2011 chegaram ao seu nível máximo (12,639 bilhões de dólares). O papel da Portugal Telecom na reestruturação do setor das telecomunicações no Brasil explica em grande medida essas elevações e quedas. Em 2010 a empresa portuguesa vendeu boa parte de seus ativos no Brasil para a espanhola Telefónica e no ano seguinte comprou ações da Tele Norte.
- A partir de 2001, com o final dos processos de privatização na América Latina (especialmente no Brasil), a maioria dos investimentos de Portugal no exterior se concentrou em outras economias da União Europeia.

■ Gráfico III.15 ■

Portugal: investimento direto no exterior, 1990-2011

(Em milhões de dólares)

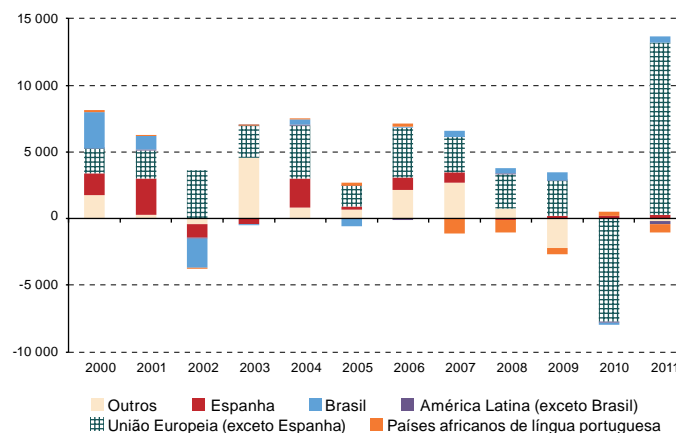


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

■ Gráfico III.16 ■

Portugal: investimento direto no exterior, segundo o destino geográfico, 2000-2011

(Em milhões de dólares)



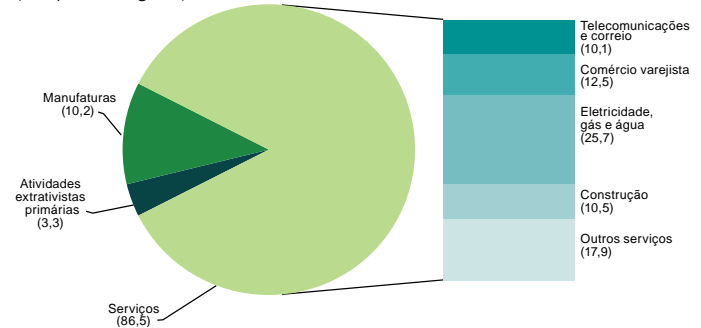
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Banco de Portugal, Estatísticas on-line, BPStat, Eurosisistema [on-line] <http://www.bportugal.pt/>.

13. As grandes transnacionais portuguesas integram-se a grupos brasileiros

- Os investimentos diretos de empresas portuguesas na América Latina concentram-se sobretudo no Brasil e, por setores, no de serviços, especialmente em eletricidade, telecomunicações, construção e comércio varejista.
- Embora as maiores aquisições portuguesas no Brasil tenham ocorrido entre 1998 e 2001, as compras de ativos em Portugal por parte de empresas brasileiras aumentaram proporcionalmente nos últimos anos. Em alguns casos ocorreu uma viagem de ida e volta, na qual empresas brasileiras adquiriam grupos portugueses que tinham boa parte de seus ativos no Brasil. Os principais casos são Portugal Telecom e a empresa de cimento CIMPOR.

■ Gráfico III.17 ■

Brasil: distribuição do investimento estrangeiro direto procedente de Portugal, por setores, 2005^a
(Em percentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em estatísticas do Banco Central do Brasil.

^a Dados do censo de capital estrangeiro de 2005.

■ Quadro III.4 ■

Brasil: principais aquisições por parte de empresas portuguesas
(Em milhões de dólares)

Data	Empresa adquirida	Sector	Comprador	Valor
28 de março de 2011	LF Tel SA	Telecomunicações	Portugal Telecom	2 656
28 de março de 2011	Tele Norte Leste SA	Telecomunicações	Portugal Telecom	1 130
8 de setembro de 1999	Brennand Group	Cimento	CIMPOR Cimentos de Portugal	594
25 de agosto de 1999	Investimentos Energéticos	Eletricidade	EDP Electricidade de Portugal	470
16 de fevereiro de 2000	Zip.net	Telecomunicações	Portugal Telecom	415
6 de abril de 1998	Banco Bandeirantes SA	Banco	Caixa Geral de Depósitos	358
29 de junho de 2001	Bradesco-Telecommunication	Telecomunicações	Portugal Telecom	281
23 de novembro de 1998	Mercadorama	Comércio varejista	Modelo Continente	230
1º de fevereiro de 2001	Companhia de Concessões Rodoviárias	Infraestrutura	Brisa - Auto-Estradas	125
30 de setembro de 1997	Banco Boavista SA	Banco	Grupo Investidor	109
20 de abril de 2001	UOL Inc. SA	Telecomunicações	Portugal Telecom	100

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Thomson Reuters.

■ Quadro III.5 ■

Portugal: principais aquisições por parte de empresas brasileiras
(Em milhões de dólares)

Data	Empresa adquirida	Sector	Comprador	Valor
25 de março de 2010	CIMPOR Cimentos de Portugal (32%)	Cimento	Camargo Corrêa Portugal	1 895
24 de fevereiro de 2010	CIMPOR Cimentos de Portugal (28%)	Cimento	Grupo Votorantim	1 192
28 de março de 2011	Portugal Telecom	Telecomunicações	Telemar Norte Leste	961
31 de março de 2009	Banco Itaú Europa	Banco	Banco Itaú	498
20 de abril de 2009	Banco Espírito Santo	Banco	Banco Bradesco	205
25 de setembro de 2001	Portucel	Floresta e papel	SPC e SONAE	120
20 de julho de 2009	MDS	Seguros	Suzano Holding	71
1º de setembro de 2006	Lusosider Projectos	Siderurgia	CSN	44
3 de agosto de 1992	Banco Fonsecas & Burnay EP	Banco	Banco Itaú	43

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Thomson Reuters.

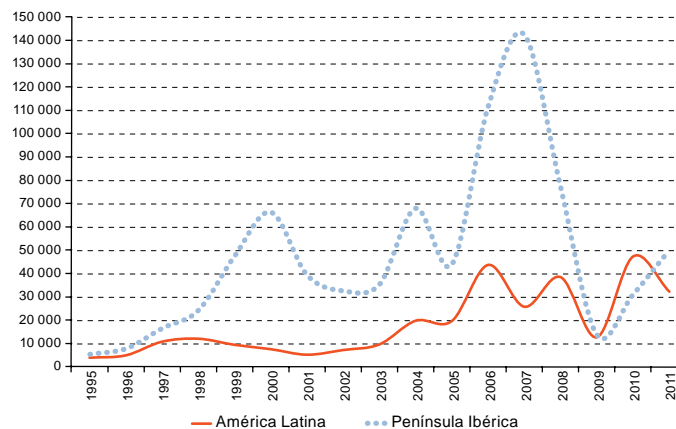
14. As empresas da América Latina incorporaram-se à internacionalização mais tarde que as ibéricas

- Nos últimos anos, as empresas transnacionais da América Latina, conhecidas como translatinas, têm mostrado um crescente dinamismo para investir no exterior, chegando a alcançar valores comparáveis aos das transnacionais espanholas. As empresas mais internacionalizadas provêm do Brasil, Chile, México e, mais recentemente, Colômbia. Em 2011 o Brasil registrou fluxos de investimento direto no exterior negativos, devido aos altos valores que as filiais das empresas brasileiras no exterior enviaram a suas matrizes. Esta tendência, que continua em 2012, é explicada pelo alto custo do capital no Brasil e não implica uma retirada dos mercados exteriores por parte das empresas brasileiras.
- Diversos fatores contribuíram para a expansão internacional das translatinas: a) um crescimento natural após alcançar posições de liderança em seu mercado nacional; b) a necessidade de diversificar riscos; c) a possibilidade de converter as marcas registradas nacionais em marcas regionais; d) o aproveitamento de processos de privatização em países vizinhos; e) possibilidades de associação com outras empresas com maior experiência em outros mercados; f) o acesso preferencial a mercados mediante a integração sub-regional e acordos de livre comércio.
- A tendência observada durante a primeira metade de 2012 indica um aumento dos investimentos da América Latina e uma queda dos procedentes da Espanha e Portugal.

■ Gráfico III.18 ■

América Latina e Península Ibérica: fluxos de investimento direto no exterior, 1995-2011

(Em milhões de dólares)

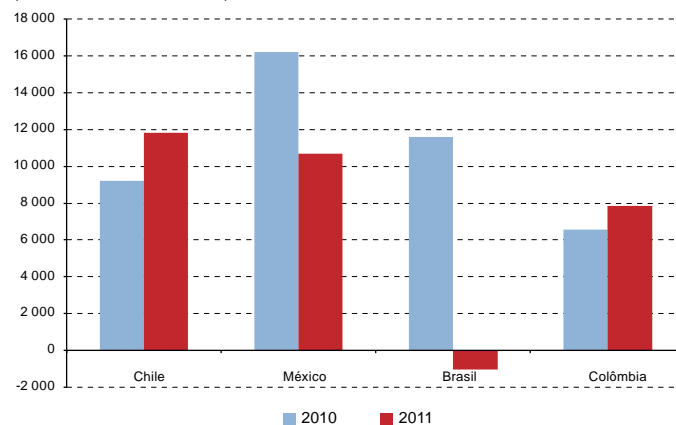


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

■ Gráfico III.19 ■

Chile, México, Brasil e Colômbia: fluxos de investimento direto no exterior, 2010-2011

(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais.

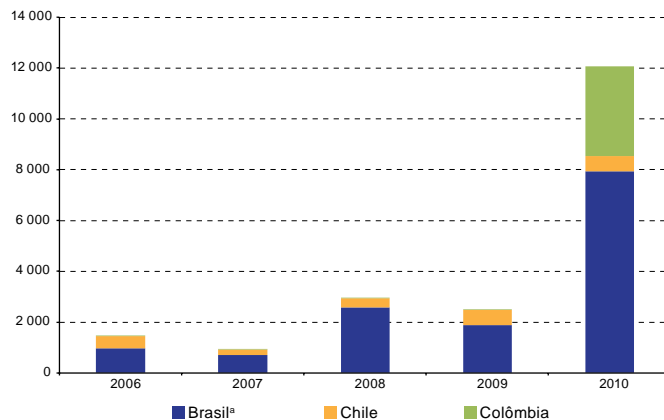
15. As translatinas investiram principalmente em outros países da região, mas também se aventuraram na Europa

- A cobertura geográfica dos investimentos das empresas translatinas limita-se tradicionalmente aos países vizinhos e ao âmbito regional. Não obstante, durante os últimos anos os investimentos de translatinas na União Europeia tiveram um crescimento significativo.
- Entre 2006 e 2009, os investimentos procedentes do Brasil, Chile e Colômbia flutuaram em torno de 2,5 bilhões de dólares, enquanto em 2010 alcançaram um recorde histórico de 12 bilhões de dólares. Em apenas um quinquênio a região investiu em mercados da União Europeia mais de 20 bilhões de dólares, o que representa 13% do total dos investimentos desses três países no exterior.
- O Brasil é o principal investidor da região na União Europeia, à qual dirige 15% de seus investimentos diretos no exterior. Seus principais destinos são os Países Baixos, Portugal e França.
- As empresas mexicanas também são importantes investidores na Europa. De fato, mais de 30% dos projetos anunciados de investimento de translatinas na União Europeia são liderados por empresas mexicanas.
- Por sua vez, para as empresas chilenas e colombianas os investimentos na União Europeia representam menos de 10%. Os investimentos chilenos concentram-se na Espanha, enquanto a Colômbia realizou investimentos importantes no Reino Unido.

■ Gráfico III.20 ■

Brasil, Chile e Colômbia: fluxos de investimento estrangeiro direto para a União Europeia, 2006-2010^a

(Em milhões de dólares)



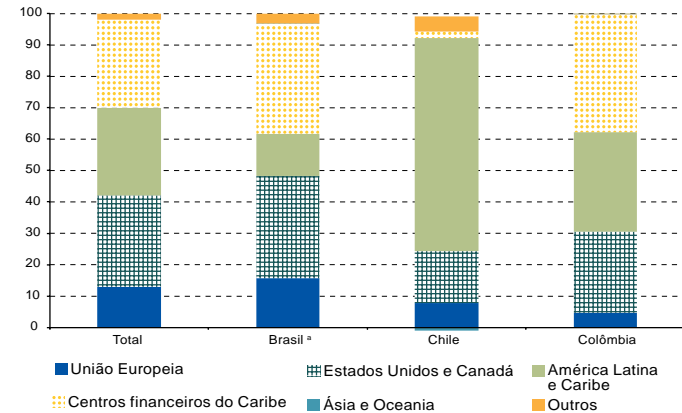
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais.

^a No caso do Brasil, os fluxos de IED correspondem somente a aportes de capital.

■ Gráfico III.21 ■

Brasil, Chile e Colômbia: distribuição regional dos fluxos de saída de investimento estrangeiro direto, 2006-2010

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais.

^a No caso do Brasil, os fluxos de IED correspondem somente a aportes de capital.

16. Para muitas translatinas, a Península Ibérica é o destino preferido na União Europeia

- Entre as translatinas que investem na Península Ibérica, destacam-se especialmente as empresas brasileiras de engenharia e construção, cimento e siderurgia. As

translatinas do Chile e Colômbia, mais concentradas nos mercados de seus países vizinhos, não têm ainda uma presença importante na Península Ibérica.

■ Quadro III.6 ■

Península Ibérica: aquisições de empresas ou ativos por parte de translatinas, 2010

(Em milhões de dólares)

Empresa	País	Vendas totais 2010	Setor	Países	Principal forma de entrada na União Europeia
Votorantim	Brasil	21 100	Cimento	Portugal	Aquisições e investimentos em nova fábrica
Gerdau	Brasil	18 841	Siderurgia/Metalurgia	Espanha	Aquisições
Cemex	México	14 435	Cimento	Espanha	Aquisições e investimentos em nova fábrica
Andrade Gutiérrez	Brasil	10 895	Engenharia/Construção	Portugal	Aquisições
Grupo Camargo Corrêa	Brasil	9 698	Engenharia/Construção	Portugal	Aquisições
Grupo Bimbo	México	9 487	Alimentos	Espanha e Portugal	Aquisições
Companhia Siderúrgica Nacional	Brasil	8 301	Siderurgia/Metalurgia	Portugal	Aquisições
Odebrecht	Brasil	5 500	Engenharia/Construção	Portugal	Aquisições e investimentos em nova fábrica
Embraer	Brasil	5 355	Aeronáutica	Portugal	Aquisições e investimentos em nova fábrica

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em *América Economía*, N° 60, abril de 2011; relatórios anuais das empresas; e A. Fleury, M. Leme e G. Glufke Reis (2010), "El camino se hace al andar: la trayectoria de las multinacionales brasileiras", *Universia Business Review*, N° 25, primeiro quadrimestre de 2010.

17. A crise econômica na Espanha e em Portugal pode representar uma oportunidade para a expansão das empresas translatinas

- A atual conjuntura na Espanha e em Portugal, embora esteja afetando consideravelmente as translatinas com uma estratégia concentrada em atender mercados internos, também pode abrir novas possibilidades, especialmente em matéria de aquisições. A perda de valor e a necessidade de capital de certas empresas podem fazer com que algumas translatinas com liquidez financeira continuem internacionalizando suas operações na Europa.
- Durante 2011, os projetos de investimento anunciados confirmam a tendência seguida pelos investimentos latino-americanos na Península Ibérica. Atualmente existem projetos em execução nas áreas de energia, siderurgia, metais e software, principalmente por parte das grandes translatinas do Brasil e México. De todo modo, os montantes anunciados na maioria desses investimentos ainda são modestos.

■ Quadro III.7 ■

Península Ibérica: projetos de investimento de empresas translatinas, 2010 e 2011

(Em milhões de dólares)

Empresa	Origem	Destino	Setor	Descrição	Investimento
Petrobras	Brasil	Portugal	Petróleo	A Petrobras criou uma empresa conjunta com Galp Emergia para estabelecer em Portugal uma fábrica de biodiesel que terá uma produção de 250.000 toneladas anuais. Espera-se que entre em funcionamento em 2015.	530
Gerdau	Brasil	Espanha	Siderurgia	A subsidiária Sidenor está investindo na ampliação de diversas instalações de produção na Espanha.	71
Embraer	Brasil	Portugal	Aeronáutica	A Embraer construirá uma nova fábrica de estruturas e componentes de materiais compostos. O investimento inicial previsto é de 60 milhões de dólares e deve chegar a 150 milhões de dólares nos três anos seguintes com a construção de uma segunda fábrica dedicada à produção de estruturas metálicas.	60
Camargo Corrêa	Brasil	Espanha, Portugal	Têxtil, venda no varejo	A empresa está abrindo escritórios comerciais próprios para a venda de artigos da marca Havaianas.	16
Impactos Internacionales	Colômbia	Espanha	Insumos médicos	Impactos Internacionales abriu uma fábrica de insumos médicos.	24
Corp Banca	Chile	Espanha	Banco	Estabelecimento de um novo escritório na Espanha.	33
Cemex	México	Espanha	Software	A filial de CEMEX Neoris abriu um centro de software para suas atividades de consultoria.	13,7
Softek	México	Espanha	TIC	Estabelecimento de um centro de suporte técnico para suas operações globais.	6,4

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) com base em anúncios de investimento de "FDI Markets" *Financial Times*.

18. A consolidação empresarial na Ibero-América já não é liderada exclusivamente por empresas espanholas

- As principais aquisições e fusões realizadas na Ibero-América por parte de empresas ibero-americanas refletem a importância de setores como telecomunicações, finanças, energia e siderurgia. As aquisições mais importantes foram feitas por empresas espanholas, entre as quais destacam-se especialmente Telefónica, os bancos Santander e BBVA e Repsol.
- Entre 1998 e 2004 ocorreram as maiores aquisições espanholas e portuguesas na América Latina, aproveitando os processos de privatização e liberalização na região, empreendidas quase exclusivamente por empresas espanholas. A partir de 2008, as empresas translatinas passam a liderar a lista de grandes aquisições empresariais na Ibero-América. Seis das dez aquisições mais importantes entre 2009 e 2012 foram realizadas por empresas da América Latina.

■ Quadro III.8 ■

Ibero-América: maiores aquisições empresariais

(Em milhões de dólares)

	Empresa adquirida	País	Setor	Comprador	País	Valor	
A. 1990-2008							
1	1999	YPF	Argentina	Petróleo	Repsol	Espanha	18 877
2	2000	Telesp	Brasil	Telecomunicações	Telefónica	Espanha	10 757
3	1998	Telesp	Brasil	Telecomunicações	Telefónica e Portugal Telecom	Espanha/Portugal	4 973
4	2004	Bancomer	México	Banco	BBVA	Espanha	3 888
5	2000	Telefónica de Argentina	Argentina	Telecomunicações	Telefónica	Espanha	3 718
6	2000	Banco do Estado de São Paulo	Brasil	Banco	Banco Santander	Espanha	3 581
7	2007	Imsa	México	Siderurgia	Techint	Argentina	3 182
8	1990	Telefónica de Argentina	Argentina	Telecomunicações	Telefónica	Espanha	3 016
9	2000	Telesudeste Celular	Brasil	Telecomunicações	Telefónica	Espanha	2 682
10	2004	Hidrocantábrico	Espanha	Eletricidade	EDP	Portugal	2 646
B. 2009-2012							
1	2010	Brasilcel	Brasil	Telecomunicações	Telefónica	Espanha	9 743
2	2012	TAM	Brasil	Linhas aéreas	LAN	Chile	6 502
3	2011	ING	México	Banco	Sura	Colômbia	3 614
4	2011	Oektro	Brasil	Eletricidade	Iberdrola	Espanha	2 897
5	2012	Usiminas	Brasil	Siderurgia	Techint	Argentina	2 823
6	2011	LF Tel	Brasil	Telecomunicações	Portugal Telecom	Portugal	2 656
7	2010	Cintra	Chile	Infraestrutura	ISA	Colômbia	2 589
8	2011	NET	Brasil	Telecomunicações	Telmex	México	2 544
9	2010	Bank of America	México	Banco	Banco Santander	Espanha	2 500
10	2010	BAC	Panamá	Banco	Grupo Aval	Colômbia	1 920

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Thomson Reuters.

Oportunidades de integração ibero-americana: um enfoque setorial ¹

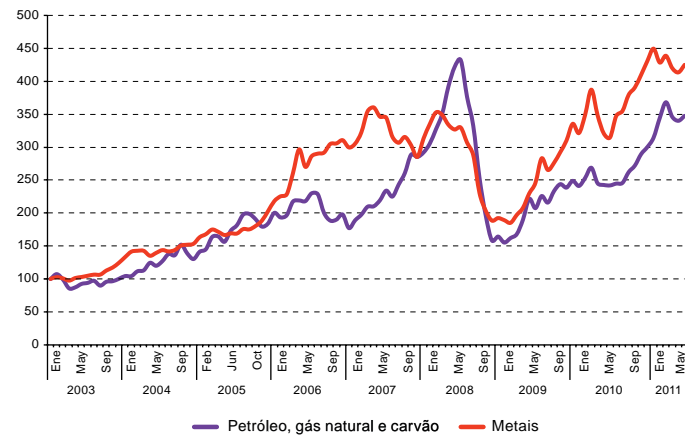
¹ As seções 7, 12, 14-19 deste capítulo baseiam-se em Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental” (LC/L.3535), Santiago do Chile, 2012.

1. Os recursos naturais da Ibero-América atraem investimentos e desenvolvem empresas locais com ambições globais

- A Ibero-América conta com grandes recursos naturais na forma de hidrocarbonetos, minerais metálicos e produtos agrícolas e florestais, que se concentram principalmente nos países da América do Sul e México (e, em muita menor medida, na América Central). O setor primário tem um peso muito pequeno na Espanha e em Portugal.
- No setor de hidrocarbonetos, os preços mantêm sua tendência à alta. Este fato, unido às projeções de consumo de médio prazo, fortaleceu os incentivos para gerar novos projetos e aumentar os gastos em exploração. Ao mesmo tempo, os custos operacionais e as dificuldades técnicas mostraram um forte crescimento. Deste modo, a tecnologia, muitas vezes de alto custo, está desempenhando um papel-chave na exploração e extração. Neste contexto, as empresas precisam de grandes volumes de capital para financiar operações.
- No setor mineiro, a elevação dos preços nos últimos anos contribuiu para que a indústria apresente níveis de rentabilidade nunca antes vistos. Em 2011, por exemplo, as 40 maiores empresas de mineração do mundo registraram um aumento nas vendas de 26%, um aumento nos lucros de 21% (alcançando a cifra recorde de 133 bilhões de dólares, aproximadamente 25% de margem sobre as vendas) e um crescimento da distribuição de lucros entre os acionistas superior a 150%.
- A América Latina sempre recebeu muito investimento estrangeiro para a extração de recursos naturais, especialmente na América do Sul, e seu peso no total do investimento estrangeiro direto (IED) recebido aumentou de 9% em 2003 para mais de 30% em 2009 e 2010. Ademais, uma importante porcentagem do investimento direto das economias latino-americanas no exterior se dirige também a este setor.

■ Gráfico IV.1 ■

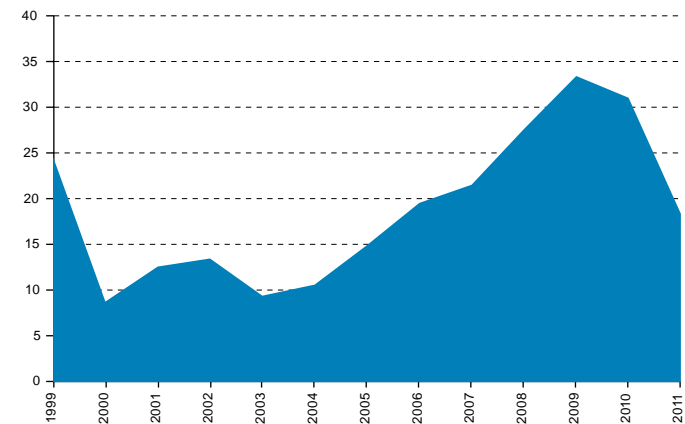
Mundo: índice de preços das matérias-primas, 2003-2011
(Índice janeiro de 2003=100)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Fundo Monetário Internacional (FMI).

■ Gráfico IV.2 ■

América Latina: investimento estrangeiro direto no setor primário, 1999-2011
(Em porcentagens do total)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em fontes oficiais.

2. As empresas petrolíferas buscam aumentar suas reservas, canais de comercialização e ativos estratégicos

- As empresas de hidrocarbonetos (quase todas de propriedade estatal) estão entre as primeiras e maiores transnacionais ibero-americanas. As empresas que não dispunham de suficientes reservas em seus países de origem recorreram ao investimento estrangeiro como mecanismo para assegurar o abastecimento interno. Assim sucedeu no Chile, em Portugal, na Espanha e, num primeiro momento, no Brasil.
- A espanhola Repsol, uma das maiores empresas europeias do setor, orientou fortemente seu processo de internacionalização para a América Latina. Além disso, cerca de 40% de seus lucros em 2011 vieram da sub-região. Seu principal ativo na América Latina é a empresa argentina YPF, adquirida em 1999 por 15 bilhões de dólares e parcialmente nacionalizada em abril de 2012. Apesar de ter restringido sua participação na YPF, a Repsol continua sendo uma empresa com importantes interesses na América Latina, entre os quais se destacam suas atividades de exploração no Brasil.
- A empresa brasileira Petrobras é atualmente a maior do setor na região. Sua expansão internacional começou com o objetivo de aumentar reservas, para depois buscar a diversificação de atividades, inclusive a distribuição e comercialização de combustíveis. Após a descoberta de grandes reservas de petróleo e gás no Brasil durante a última década, a empresa concentrou sua estratégia de expansão no mercado interno e limitou seus investimentos em outros países (inclusive liquidou alguns de seus ativos).
- A estratégia de investimento estrangeiro dos países que tradicionalmente contavam com grandes reservas (como a República Bolivariana da Venezuela e o México) foi diferente. A empresa Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) limitou seus investimentos no exterior à construção de refinarias com o objetivo de assegurar canais de comercialização para seu petróleo. A empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) não conta com filiais no exterior, mas em 2011 aumentou sua participação no capital de Repsol de 4,8% para 9,8% a um custo de 1,6 bilhão de dólares. Isto a converteu no terceiro maior acionista da petrolífera espanhola e, através de um acordo com o primeiro (a empresa espanhola Sacyr Vallehermoso), tentou o controle executivo de Repsol. Com esta operação, finalmente frustrada pelas dificuldades financeiras de Sacyr, a empresa mexicana pretendia acessar a tecnologia de exploração da Repsol. Este objetivo foi parcialmente cumprido com a assinatura de uma aliança industrial estratégica de longo prazo entre a Repsol e a Pemex e o compromisso desta última de manter uma participação entre 5% e 10% do capital na empresa espanhola.

■ Quadro IV.1 ■

Ibero-América: maiores empresas transnacionais no setor de hidrocarbonetos, por vendas, 2011

(Em milhões de dólares)

Empresa	País	Principais operações na região	Vendas
Petrobras	Brasil	Argentina, Bolívia (Estado Plurinacional da), Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Portugal, Uruguai e Venezuela (República Bolivariana da)	145 915
Repsol	Espanha	América Central, Argentina, Bolívia (Estado Plurinacional da), Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, República Dominicana, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela (República Bolivariana da)	81 122
PDVSA	Venezuela (Rep. Bol. da)	Cuba e República Dominicana	124 754
ECOPETROL	Colômbia	Brasil e Peru	35 520
ENAP	Chile	Argentina e Equador	10 835
COPEC	Chile	Colômbia	21 132

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de *América economia* e relatórios anuais das empresas.

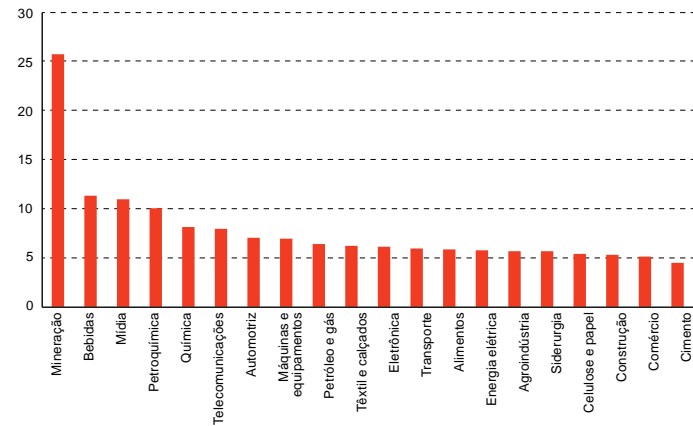
3. Mineração: a alta rentabilidade das operações impulsiona o investimento

- O setor mineiro mostrou um grande dinamismo na região nos últimos anos. A demanda das economias emergentes e a dinâmica dos preços incentivaram as empresas a aumentar suas atividades de exploração e iniciar novos projetos. As empresas têm buscado assegurar o acesso aos recursos e aumentar as economias de escala. Neste setor, os marcos regulatórios são relativamente estáveis e foram garantidas regras do jogo favoráveis aos novos investimentos.
- A mineração é um dos setores que mais IED recebeu na América Latina, especialmente no Chile, Peru e, mais recentemente, Colômbia. Na região operam empresas de mineração de todo o mundo: às tradicionais empresas europeias e norte-americanas somou-se nos últimos anos um bom número de grupos asiáticos, principalmente japoneses e chineses. Embora em comparação com o setor dos hidrocarbonetos a mineração conte com poucas empresas estatais na região, cabe destacar a chilena Corporación Nacional del Cobre (CODELCO), principal produtora de cobre no mundo. As principais translatinas do setor são a brasileira Vale e o Grupo México.
- A Vale começou sua expansão no exterior nos anos 80, quando ainda era uma empresa estatal, com o objetivo de buscar mercados para o minério de ferro produzido no Brasil. Após a sua privatização, a empresa concentrou suas atividades na mineração extrativa, vendendo ativos não estratégicos, principalmente no Brasil. Paralelamente, começou a investir no exterior para diversificar seus produtos e ingressou na produção de carvão e níquel. Em 2006, a Vale adquiriu a empresa canadense Inco, a principal produtora de níquel do mundo. Atualmente, como resposta à queda das margens de exploração, a empresa prevê vender alguns de seus ativos fora do Brasil, como as minas de carvão na Colômbia. Os principais ativos no exterior do Grupo México, a empresa de mineração mais importante desse país, estão no Peru, onde é o maior produtor de minério.

■ Gráfico IV.3 ■

América Latina: rentabilidade dos ativos das 500 maiores empresas da região, 2010

(Em porcentagens)

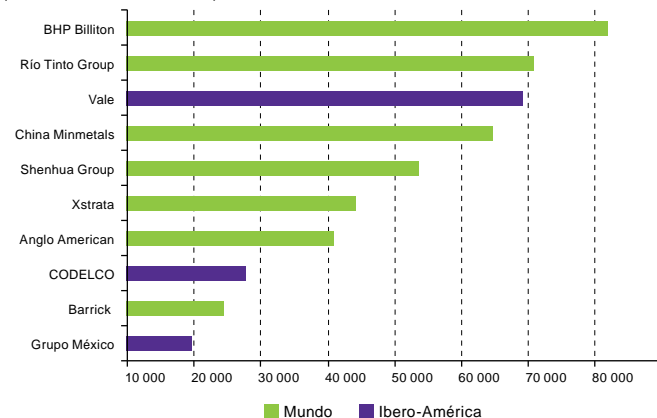


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) com base em informação estatística de *América economia*, dezembro de 2011.

■ Gráfico IV.4 ■

Mundo e Ibero-América: maiores empresas de mineração, por vendas, 2011

(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de *Fortune Global Top 500* e das respectivas empresas.

Nota: Inclui vendas de filiais não dedicadas à mineração.

4. A expansão internacional das translatinas siderúrgicas

- A siderurgia é uma indústria pouco internacionalizada. A maioria das grandes empresas mantém o grosso dos ativos em seu país de origem, especialmente na fase de fabricação de aço. As fases de laminação e processamento se localizam com frequência em outros países para se aproximar do consumidor final. Por outro lado, quase todas as empresas siderúrgicas são proprietárias de minas de ferro, que com frequência estão em outros países.
- A produção de aço na Ibero-América concentra-se em três países (Brasil, México e Espanha) que representam 83% da produção total. Na Espanha a produção manteve-se em um nível estável durante os últimos 25 anos. Durante este período, como em outras economias europeias, as empresas do setor foram privatizadas e incorporadas aos grandes conglomerados internacionais. As principais empresas siderúrgicas espanholas passaram a fazer parte do grupo Arcelor, que mais tarde se fundiu com Mittal para formar a maior empresa siderúrgica do mundo.
- Na América Latina, a indústria é dominada por empresas latino-americanas, embora as empresas transnacionais

(principalmente europeias) representem cerca de um terço da produção total de aço. ArcelorMittal, radicada em Luxemburgo, é a maior produtora de aço da região, com grandes usinas no Brasil, Argentina e México e uma presença menor em outros países. Nos últimos anos a alemã ThyssenKrupp e a franco-alemã Vallourec concentraram o grosso de seus investimentos globais no Brasil, onde estão abrindo grandes usinas que não só servirão ao mercado local, mas exportarão para a Europa e América do Norte.

- A presença de empresas europeias na América Latina deve-se à combinação de vários fatores: i) um marco regulatório favorável ao IED neste setor, especialmente em comparação com outras grandes economias em desenvolvimento (China, Federação Russa e Índia); ii) a disponibilidade de minério de ferro (no Brasil); iii) boas perspectivas de crescimento da demanda pelo impulso da construção, indústria automobilística e exploração de hidrocarbonetos, setores que são grandes consumidores de aço. Isto propiciou a chegada de importantes volumes de IED para a indústria siderúrgica, especialmente no Brasil.

■ Quadro IV.2 ■

Ibero-América: produção de aço bruto por país, 2011

(Em milhares de toneladas)

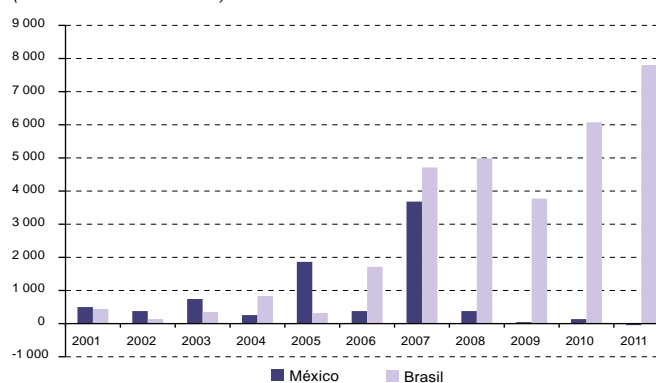
Brasil	35 162
México	18 145
Espanha	15 591
Argentina	5 655
Venezuela (República Bolivariana da)	3 070
Chile	1 620
Colômbia	1 290
Peru	925
Equador	525
Guatemala	445
Cuba	290
El Salvador	100
Uruguai	80
Paraguai	30
Total Ibero-América	82 928

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação da Associação Mundial do Aço (WSA).

■ Gráfico IV.5 ■

México e Brasil: fluxos de IED para a indústria siderúrgica, 2001-2011

(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de fontes nacionais.

- Entre as empresas latino-americanas destacam-se as brasileiras Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Gerdau, Usiminas e Votorantim, a argentina Techint e a mexicana ICH. Com exceção de Techint e Gerdau, estas empresas mantêm a maior parte da produção em seus países de origem. Quando investem no exterior o fazem principalmente em outras economias da América Latina, embora várias tenham investimentos na

Europa. Entre elas destaca-se a Techint, cuja filial especializada em tubos (Tenaris) tem 17% de sua produção na Europa, com fábricas na Itália, Reino Unido e Romênia. A empresa brasileira CSN tem uma filial em Portugal e em janeiro de 2012 adquiriu a alemã Stahlwerk Thüringen (SWT) por 482 milhões de euros. Em 2008, Gerdau adquiriu a empresa espanhola Sidenor por 286 milhões de dólares.

■ Quadro IV.3 ■

Ibero-América: maiores empresas siderúrgicas, 2011

		Produção global de aço bruto (em milhões de toneladas)	Vendas globais (em bilhões de dólares)
Empresas latino-americanas	Gerdau	20,5	21,2
	Grupo Techint	9,5	24,2
	Usiminas	6,7	9,7
	CSN	4,9	9,9
	ICH/Simec	4,2	2,6
	Votorantim Siderurgia	1,6	1,7
Empresas europeias	ArcelorMittal	97,2	94,0
	ThyssenKrupp	17,9	68,3
	Vallourec	2,3	7,4

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação da Associação Mundial do Aço (WSA) e das respectivas empresas.

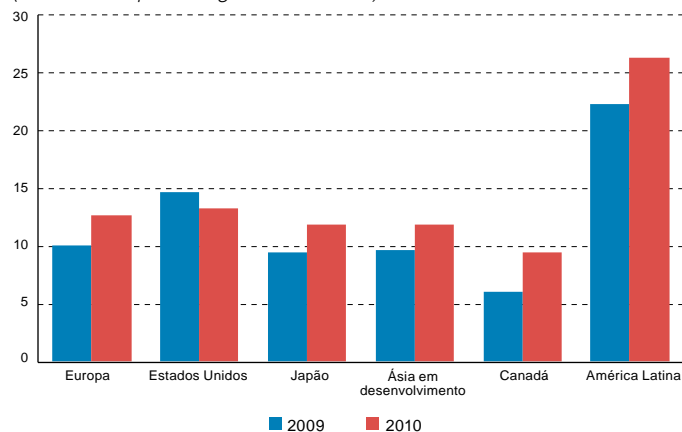
Nota: As vendas globais incluem filiais não siderúrgicas (especialmente importantes nos casos de ThyssenKrupp e Techint).

5. Setor florestal e papelero: crescimento no Cone Sul

- As principais empresas do mundo no setor florestal e papelero concentram-se nos países que contam com abundantes recursos naturais, quer dizer, aqueles que possuem terras adequadas para as plantações de árvores. As maiores empresas são originárias dos Estados Unidos e da Escandinávia. Na Ibero-América destacam-se os países do Cone Sul (Brasil, Uruguai, Argentina e Chile).
- O Brasil é o país com a maior produção e exportação de produtos florestais na Ibero-América e nele convivem empresas transnacionais com importantes grupos locais, entre os quais se destaca Fibria.
- O Uruguai concentra os maiores projetos de investimento estrangeiro no setor. O mais recente é o da empresa chilena Arauco em aliança com a finlandesa Stora Enso, de 2 bilhões de dólares de investimento.
- No Chile o setor florestal é dominado por empresas locais que nos últimos anos investiram fortemente em outros países da região. As duas maiores, Arauco e Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones S.A. (CMPC), mantêm cerca de um terço de seus ativos fora do Chile, principalmente na Argentina, Uruguai e Brasil.
- As empresas da União Europeia são responsáveis por 60% dos montantes investidos em novos projetos no setor florestal e papelero na América Latina e 40% deles corresponde a empresas da Península Ibérica. Estes investimentos contribuíram para o crescimento do setor nos países do Cone Sul. Durante a última década, as exportações dobraram e superaram rapidamente a queda sofrida com a crise em 2009. Esta tendência reflete o aumento da produção exportada e também a elevação dos preços que, como a maior parte das matérias-primas, experimentaram uma tendência positiva para os produtores. De fato, as empresas mais rentáveis desta indústria estão hoje na América do Sul.

■ Gráfico IV.6 ■

Mundo: margem de rentabilidade das 100 maiores empresas florestais, por região de origem, 2009 e 2010
(EBITDA^a em porcentagens das vendas)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em PricewaterhouseCoopers (PwC), *Global Forest, Paper & Packaging Industry Survey*, 2011.

^a Lucros antes de juros, impostos, depreciações e amortizações.

■ Quadro IV.4 ■

Ibero-América: maiores empresas florestais, 2010

(Em bilhões de dólares)

Posição na classificação mundial	Nome	País de origem	Vendas
21	CMPC	Chile	4,2
28	Arauco	Chile	3,8
30	Fibria Celulose	Brasil	3,6
37	Suzano	Brasil	2,6
48	Klabin	Brasil	2,1
54	Portucel	Portugal	1,8
56	Sonae	Portugal	1,8
60	Duratex	Brasil	1,6
79	ENCE	Espanha	1,1
82	Masisa	Chile	1,0
85	Bio Papel	México	0,9

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em PricewaterhouseCoopers (PwC), *Global Forest, Paper & Packaging Industry Survey*, 2011.

6. Alimentos e bebidas: a América Latina oferece um mercado dinâmico, no qual empresas europeias e norte-americanas competem com translatinas

- Nos países desenvolvidos o setor de alimentos e bebidas está sujeito a uma forte concorrência, o que acelerou a consolidação global dessa indústria. Esta tendência, unida à crise econômica e ao baixo potencial de crescimento do mercado europeu, impulsionou estratégias de internacionalização focalizadas em economias emergentes, entre elas a América Latina e o Caribe.
- Neste cenário, empresas europeias de alimentos com longa história na região e com uma oferta diversificada de produtos (como Unilever e British American Tobacco) aproveitaram oportunidades para ampliar sua presença regional. No segmento dos laticínios, a francesa Danone e a italiana Parmalat seguiram estratégias similares. As empresas espanholas e portuguesas tiveram até agora um papel menor na América Latina.
- O segmento de bebidas, em particular a cerveja, é o que mais acusou tendência global à concentração. Sete das dez maiores aquisições empresariais neste setor foram de cervejarias, entre as quais se destaca a compra em 2012 do grupo Modelo no México pela empresa belga AmBev, por 20,1 bilhões de dólares.
- Por outro lado, as grandes empresas latino-americanas também encontraram um ambiente favorável para sua expansão internacional. De fato, as empresas translatinas de alimentos desenvolveram vantagens competitivas de caráter global e deram passos importantes na internacionalização de suas atividades. Entre as mais ativas encontram-se as empresas brasileiras JBS-Fribo, Brasil Foods (BRF) —resultante da fusão de Sadia e Perdigão— e Marfrig, as mexicanas Bimbo e Gruma, a colombiana Nutresa e a chilena Carozzi. A expansão internacional teve início na América Latina e se ampliou posteriormente para outras regiões. No setor de bebidas destaca-se a expansão dentro da região da mexicana Femsa (finalmente absorvida pela Heineken em 2011) e as empresas chilenas CU e Embotelladora Andina.

■ Quadro IV.5 ■

América Latina (países selecionados): investimento estrangeiro direto no setor de alimentos, bebidas e tabaco, 2000-2011

(Em milhões de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil ^a	975	563	1 873	409	5 345	2 075	739	1 550	3 021	2 259	5 218	5 905
México	1 492	230	2 324	3 369	3 933	2 441	1 909	1 373	1 546	1 041	6 885	2 949
Argentina	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	276	209	294	921	643	841	n.d.
Chile ^b	44	273	29	55	56	186	70	20	50	46	44	50
Uruguai ^a	n.d.	-6	4	18	-3	9	12	101	182	154	n.d.	n.d.

Fonte: Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de fontes nacionais.

^a Não inclui tabaco.

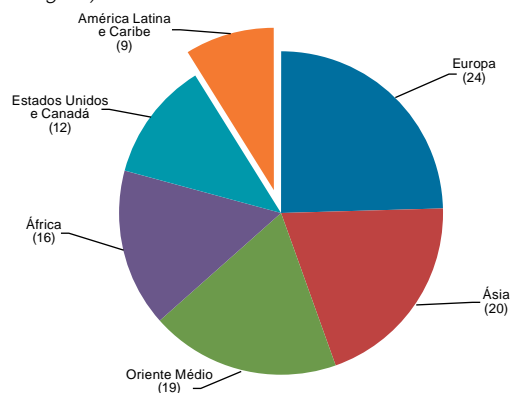
^b Inclui somente os investimentos canalizados através do DL600.

7. Engenharia e construção: a América Latina representa uma oportunidade para as empresas europeias e da própria região

- Apesar de a construção ser geralmente dominada por empresas locais, com frequência as obras de infraestrutura maiores e a construção de grandes indústrias são feitas por empresas internacionais. Neste mercado de contratos internacionais destacam-se as empresas europeias, que em 2010 receberam 52% dos contratos concedidos a empresas estrangeiros em todo o mundo.
- Em 2010, na América Latina e no Caribe foram celebrados contratos internacionais no total de 34,046 bilhões de dólares, o que representa 9% do total mundial. Embora esta cifra seja inferior à gerada em outras regiões do mundo, como África e Oriente Médio, representa uma oportunidade de negócio para as empresas europeias.
- Apesar do poder das empresas europeias, a maior construtora internacional da região é a brasileira Odebrecht, basicamente por suas atividades no mercado interno. Outras grandes empresas deste setor são as também brasileiras Camargo Corrêa e Andrade Gutiérrez e a argentina Techint.
- Em 2010, as empresas da Espanha foram as principais beneficiadas pelos contratos internacionais de engenharia e construção na América Latina, com 28% dos contratos, seguidas a uma certa distância por empresas da Itália, Estados Unidos e China.

■ Gráfico IV.7 ■

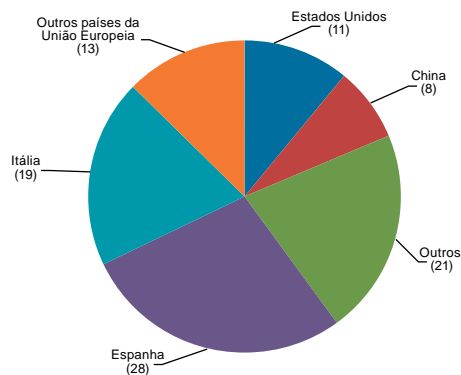
Mundo: contratos internacionais de engenharia e construção adjudicados às 250 maiores empresas do mundo, por regiões, 2010
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

■ Gráfico IV.8 ■

América Latina e Caribe: distribuição dos contratos internacionais de engenharia e construção segundo a proveniência da empresa, 2010
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

8. Engenharia e construção: empresas espanholas investem na América Latina ante a entrada de competidores chineses

- Entre as dez empresas que obtiveram os maiores contratos internacionais na América Latina e no Caribe em 2010 figuram quatro espanholas: ACS, OHL, Abengoa e Isolux Corsán. Outras empresas espanholas com atividade na região são ACCIONA, Ferroviaria, Fomento de Construcciones y Contratas (FC) e Sacyr Vallehermoso. Esta última é a principal adjudicatária das obras de ampliação do Canal do Panamá.
- A crise econômica na Espanha freou a atividade da construção residencial e de infraestruturas, o que levou estas empresas a uma dupla estratégia de diversificação. Por um lado, algumas investiram em atividades vinculadas com a construção, como a energia: ACCIONA passou a ser acionista de Endesa, ACS de Unión Fenosa e Sacyr Vallehermoso de Repsol. Mais importante foi a diversificação internacional, que nos últimos anos aumentou em quase todas estas empresas. Embora a União Europeia seja o principal objetivo destes investimentos, uma parte importante também recaiu na América Latina.
- No período recente, o domínio das empresas europeias na região está sendo ameaçado pela entrada de companhias chinesas. A empresa Sinohydro constrói uma grande hidrelétrica no Equador e uma termelétrica na República Bolivariana da Venezuela, com contratos que superam 3 bilhões de dólares. Nas Bahamas, a China State Construction Engineering Corporation (CSCEC) é a principal executora do maior complexo hoteleiro do Caribe, com um custo total de 3,5 bilhões de dólares. A maioria dos contratos executados por empresas chinesas conta com financiamento de bancos estatais desse país, dirigidos normalmente ao setor público e em muitas ocasiões em troca de petróleo ou outro recurso natural. Uma importante exceção é a construção por parte da empresa chinesa Citic da maior usina integrada de produção de aço do Brasil, em um projeto liderado pela empresa siderúrgica alemã ThyssenKrupp, que superará 5 bilhões de dólares de investimento.

■ Quadro IV.6 ■

América Latina: maiores empresas de engenharia e construção, por receita, fora de seu país de origem, 2011

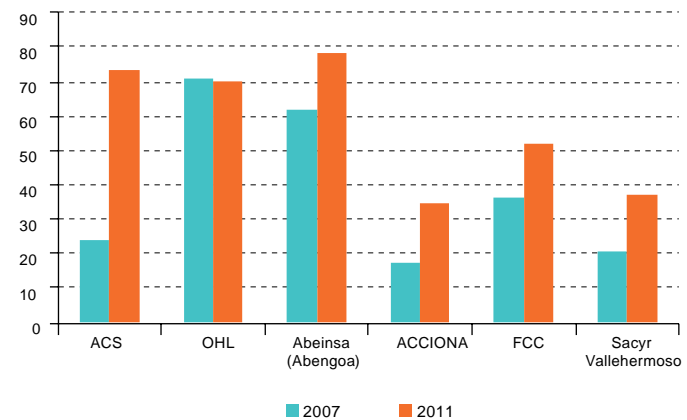
1	Odebrecht	Brasil
2	ACS	Espanha
3	OHL	Espanha
4	ABEINSA	Espanha
5	Techint	Argentina
6	China Railway	China
7	Fluor	Estados Unidos
8	Isolux Corsán	Espanha
9	Maire Tecnimont	Itália
10	Bechtel	Estados Unidos

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

■ Gráfico IV.9 ■

Espanha: vendas fora do país das principais empresas espanholas de engenharia e construção, 2007 e 2011

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas empresas.

9. As empresas elétricas ibéricas chegaram à América Latina durante as privatizações dos anos 90 e hoje dominam muitos mercados elétricos da região

- As reformas do setor elétrico na América Latina durante a década de 1990, que incluíram grandes privatizações de empresas estatais, representaram uma oportunidade única para adquirir ativos no setor. Quem melhor soube aproveitar essas oportunidades foram as empresas europeias, particularmente as espanholas, que protagonizaram cinco das dez maiores fusões empresariais do setor na América Latina.
- Três das maiores empresas transnacionais elétricas que operam na América Latina são espanholas —Endesa (que atualmente integra o grupo italiano Enel), Iberdrola e Gas Natural Fenosa— e uma é portuguesa, EDP. Outros atores importantes que aproveitaram as privatizações e ainda mantêm operações na região são a francesa GDF Suez e a norte-americana AES. Estas companhias continuam sendo as principais empresas privadas do setor elétrico na América Latina e no Caribe, com presença em muitos países e diferentes segmentos da indústria.
- A partir de 2001, o IED no setor diminuiu muito devido ao fim do processo de privatizações que coincidiu com crises energéticas, instabilidade macroeconômica e incerteza reguladora. As empresas elétricas ibéricas sofreram perdas em suas filiais da região e se viram obrigadas a reestruturar seus ativos. Apesar de seus investimentos terem caído, não se desprenderam de seus ativos na América Latina. Desde 2006, o interesse em investir na região se reativou, devido ao crescimento sustentado do mercado e às pequenas modificações introduzidas nos marcos regulatórios que favoreceram o investimento privado em eletricidade. Além de retomarem as grandes aquisições empresariais —destaca-se a compra em 2011 da empresa brasileira Elektro pela espanhola Iberdrola—, todas as grandes transnacionais elétricas têm planos de investimento e crescimento para suas filiais.

■ Quadro IV.7 ■

América Latina: presença de transnacionais ibéricas no setor elétrico, 2012

	Endesa ^a (Espanha)	Iberdrola (Espanha)	Gas Natural Fenosa (Espanha)	EDP (Portugal)
Argentina				
Brasil	✓	✓		✓
Chile	✓			
Peru	✓			
Colômbia	✓		✓	
México		✓	✓	
República Dominicana			✓	
Panamá			✓	

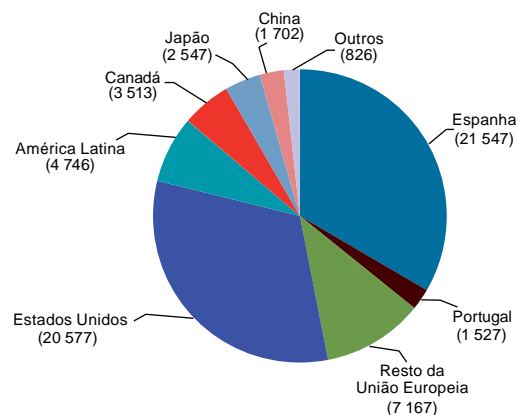
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas empresas.

^a Endesa integra desde 2007 o grupo italiano Enel.

■ Gráfico IV.10 ■

América Latina: aquisições de empresas no setor elétrico, por país investidor, 1990-2011

(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de ThomsonReuters.

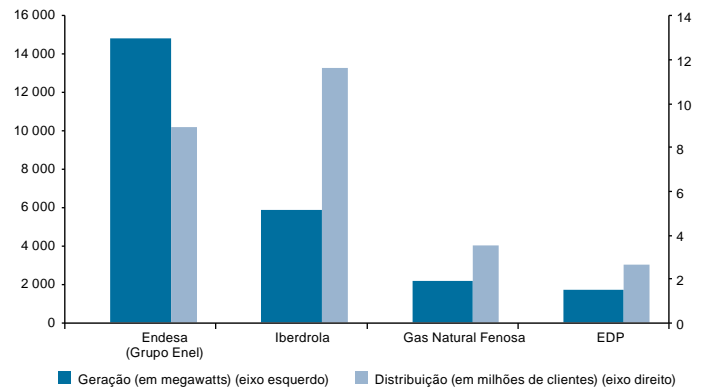
10. Os ativos na América Latina são cada vez mais importantes para as empresas elétricas ibéricas, que enfrentam novos competidores da Ásia e da própria região

- Num contexto de escasso crescimento —ou mesmo queda— da demanda elétrica na Europa, não é de estranhar que uma alta porcentagem da receita destas empresas provenha de suas atividades na América Latina. Neste âmbito destaca-se a espanhola Gas Natural Fenosa, que obtém na América Latina 39% de sua receita total (incluindo a distribuição de gás). Inclusive nas empresas de maior tamanho e mais diversificadas em outras regiões do mundo, como a italiana Enel e a espanhola Iberdrola, a parcela supera 10%.
- As empresas da Espanha, Portugal e outros países da Europa, que até há pouco tempo eram quase as únicas empresas internacionais do setor elétrico que operavam na América Latina, nos últimos anos têm enfrentado a concorrência de algumas empresas asiáticas (do Japão, República da Coreia e China) e a recente expansão internacional de algumas empresas da América Latina.
- Entre as translatinas elétricas, destacam-se as colombianas Interconexión Eléctrica S.A. (ISA) e EPM, que aceleraram notavelmente seus investimentos fora da Colômbia desde 2009. EPM converteu-se na principal empresa elétrica da América Central, com importantes filiais na Guatemala, El Salvador e Panamá. ISA é uma empresa especializada no segmento da transmissão, que domina os mercados da Colômbia e do Peru e tem uma importante participação no Estado Plurinacional da Bolívia e Brasil.
- A brasileira Eletrobras é a principal empresa do setor em seu país e desde 2008 começou a desenvolver projetos hidrelétricos em outros países da região. Tanto ISA como EPM e Eletrobras são empresas estatais.

■ Gráfico IV.11 ■

América Latina: capacidade instalada das empresas elétricas da Espanha e Portugal, 2011

(Em megawatts e milhões de clientes)

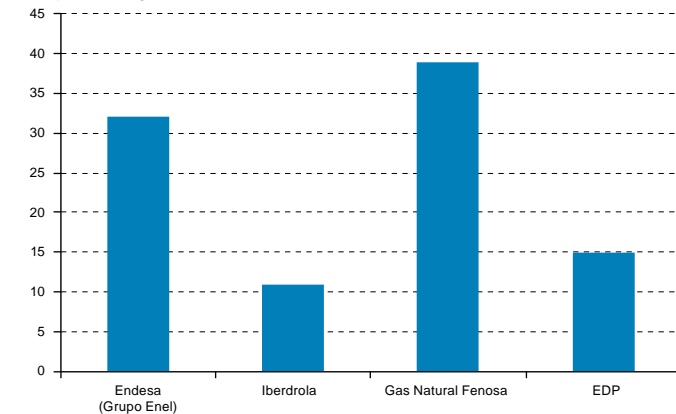


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas empresas.

■ Gráfico IV.12 ■

Receita de grupos ibéricos na América Latina, 2010

(Em porcentagens do total)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas empresas.

11. Espanha e Portugal estão na vanguarda do desenvolvimento das energias renováveis não convencionais

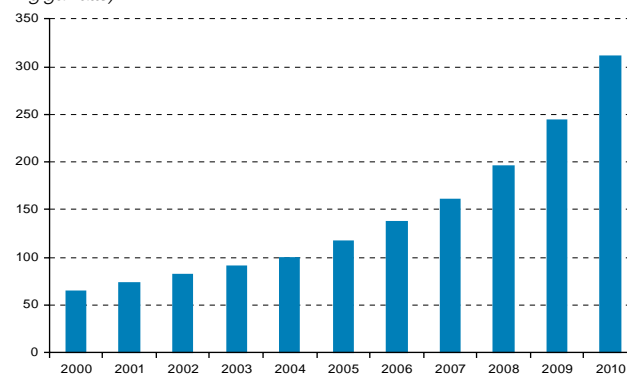
- As energias renováveis não convencionais representam 3% da capacidade instalada mundial, mas cresceram durante os últimos 20 anos a um ritmo maior que o do resto do setor. Em 2011 os investimentos em energias renováveis no mundo aumentaram 17%, especialmente a eólica e a solar fotovoltaica.
- A União Europeia está na vanguarda do desenvolvimento dessas tecnologias e dentro dela destacam-se, por sua cobertura eólica, a Dinamarca (cerca de 26%), Espanha e Portugal (16%), Irlanda (12%) e Alemanha (8%). Em energia fotovoltaica, onde a capacidade instalada é muito menor, destaca-se a liderança global da Alemanha, seguida da Espanha.
- Este desenvolvimento das energias renováveis não convencionais na Espanha e em Portugal enquadra-se dentro da política de mitigação da mudança climática da União Europeia, onde, além da geração elétrica com fontes renováveis, se impulsionou notavelmente a implementação de soluções tecnológicas mais eficientes no uso da energia elétrica, como as redes elétricas inteligentes (*smart grids*).
- Na Espanha e em Portugal as energias eólica e fotovoltaica contam com apoio estatal e frequentemente garantem-se no longo prazo tarifas reguladas muito superiores

às pagas aos geradores tradicionais. Estas medidas se mostraram muito onerosas para os governos, motivo pelo qual, num contexto de redução do gasto público, muitos desses apoios fiscais foram reduzidos consideravelmente.

■ Gráfico IV.13 ■

Mundo: capacidade instalada de novas energias renováveis, 2000-2010

(Em gigawatts)

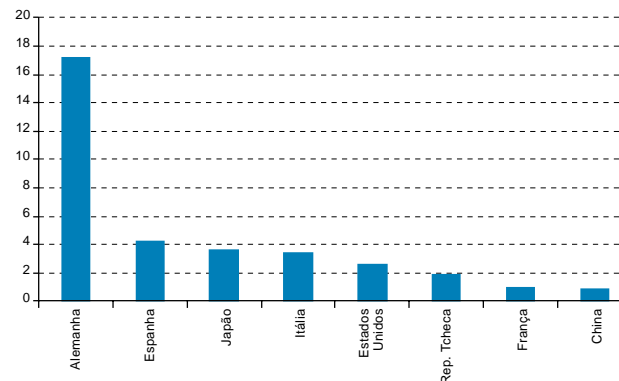
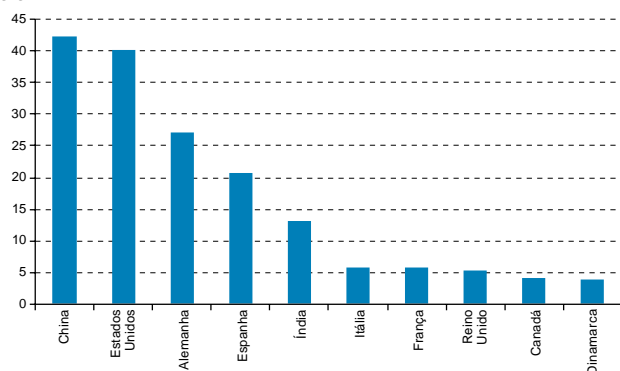


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de National Renewable Energy Laboratory (NREL), 2011.

■ Gráfico IV.14 ■

Mundo: países com maior capacidade instalada em energia eólica e fotovoltaica, 2010

(Em gigawatts)



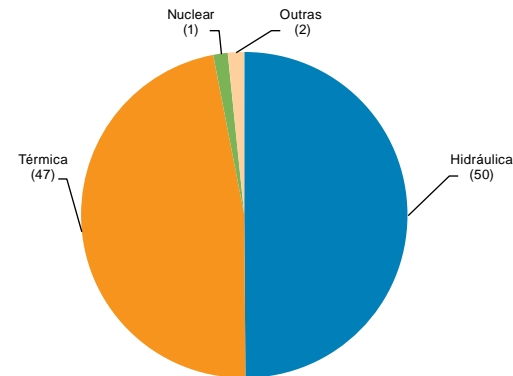
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de *Renewable Energy Policy Network for the 21st Century* (REN21).

12. A América Latina chegou mais tarde às energias renováveis não convencionais, mas seu desenvolvimento é muito rápido

- A América Latina já produz mais de 50% de sua eletricidade com fontes renováveis —centrais hidrelétricas— e pode aumentar esta porcentagem com o desenvolvimento das energias eólica e solar. Muitos países da região têm objetivos de geração elétrica com energias renováveis que os obrigarão a aumentar os investimentos nos próximos anos. O Uruguai fixou para 2015 um objetivo de 90% de eletricidade com fontes renováveis, entre as quais figuram 15% de energia eólica e 13% de biomassa.
- No final de 2011, em matéria de energia eólica, o Brasil alcançou uma capacidade instalada de 1.500 MW e tem outros 6.700 MW em fase de desenvolvimento; no México existem 569 MW em operação e outros 2.609 MW em construção, enquanto no Chile haviam entrado em funcionamento 202 MW nessa data. Na Costa Rica, em Honduras, na Nicarágua e no Uruguai, a energia eólica também está mostrando um forte desenvolvimento da capacidade instalada.
- A energia solar fotovoltaica começou a expandir-se na América Latina durante a segunda metade de 2011, quando se conectaram à rede os primeiros parques no Brasil e na Argentina. Este segmento beneficiou-se da queda de preços dos painéis solares (38% em 2010 e 14% em 2011).
- O rápido desenvolvimento das energias renováveis não convencionais em alguns países da América Latina deve-se, em primeiro lugar, ao progresso tecnológico do setor, que reduz os custos por unidade de energia e favorece os países que começam seus investimentos mais tarde. A isso somam-se a disponibilidade de vento e as medidas reguladoras que em alguns países apoiam a expansão da energia eólica.

■ Gráfico IV.15 ■

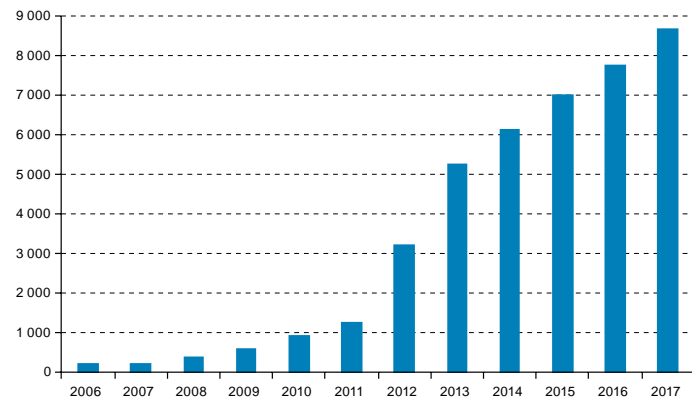
América Latina: estrutura da geração elétrica, 2010
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação da Organização Latino-Americana de Energia (OLADE).

■ Gráfico IV.16 ■

Brasil: capacidade eólica instalada e projetada, 2006-2017
(Em megawatts)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação da Empresa de Pesquisa Energética (EPE).

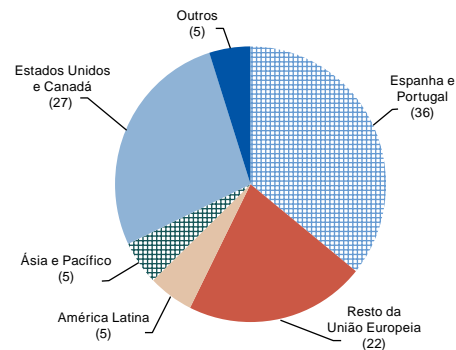
13. As empresas ibéricas são essenciais para o rápido desenvolvimento das novas energias renováveis na América Latina

- O desenvolvimento da energia eólica na Espanha e em outros países europeus contribuiu para sua posterior decolagem na América Latina, sobretudo através do investimento estrangeiro direto de empresas com ampla experiência no setor. No segmento de energia elétrica, dominado pelas empresas privadas, os projetos de empresas europeias —especialmente espanholas— são majoritários na região. O interesse das empresas europeias de energias renováveis em investir na América Latina foi impulsionado pela redução dos investimentos em nova capacidade na Europa. Além disso, a experiência da União Europeia em políticas de apoio às energias renováveis serviu de lição aos países da região, que souberam evitar os subsídios diretos que na Europa se mostraram insustentáveis.
- Entre as empresas espanholas que investem em energia eólica na América Latina, existem grandes empresas elétricas, como Iberdrola (no Brasil) e Gas Natural Fenosa (México), mas também empresas especializadas em energias renováveis, como Elecnor, ACCIONA, Gamesa e Abengoa. No caso da energia solar fotovoltaica, onde os montantes de investimento são menores, os investimentos estão a cargo de empresas especializadas, como T solar e Solar Pack, com investimentos no Peru e Chile, respectivamente.
- O desenvolvimento da capacidade instalada em novas fontes de energia acompanhou o avanço tecnológico. Uma alta porcentagem dos custos das energias eólica e solar corresponde à fabricação de componentes —entre 60% e 70% dos custos de instalação do parque—, motivo pelo qual grande parte do valor agregado neste setor se deve às empresas fabricantes desses insumos. Enquanto a China fabrica 59% dos painéis solares do mundo, as empresas europeias têm uma presença muito importante no mercado de componentes para a energia eólica. Na América Latina (excluindo o Brasil), duas empresas espanholas (Gamesa e ACCIONA) e uma dinamarquesa (Vestas) ficaram com 75% dos contratos adjudicados em 2011.

■ Gráfico IV.17 ■

América Latina: montantes anunciados em projetos de investimento estrangeiro direto em energias renováveis, por país investidor, 2003-2012

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de "Di Markets", *Financial Times*.

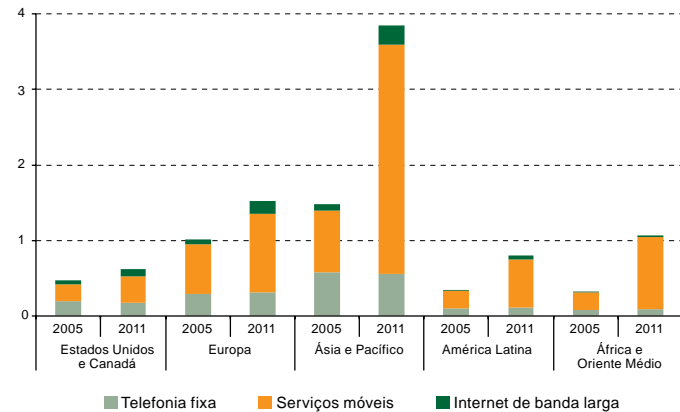
14. Telecomunicações: um setor que enfrenta mudanças

- Os avanços tecnológicos provocaram mudanças importantes e rápidas no setor das telecomunicações: o desaparecimento das fronteiras entre os segmentos tradicionais — telefonia fixa, telefonia móvel, acesso a banda larga, Internet, televisão paga e radiodifusão—, a migração de plataformas fixas para móveis e a gradual transferência do foco da voz para uma plataforma de múltiplos propósitos, a banda larga.
- Isto significou o rápido esgotamento das fontes tradicionais de receita vinculadas à voz, motivo pelo qual as empresas de telecomunicações se viram obrigadas a buscar novos segmentos associados ao tráfego de dados.
- O setor enfrenta a necessidade de realizar os investimentos em infraestrutura necessários para cumprir os requisitos técnicos dos novos serviços e, simultaneamente, deve estimular sua demanda para reverter a queda da receita tradicional.
- Durante os últimos anos, os serviços móveis foram o principal motor do mercado mundial de serviços de telecomunicações e em 2009 duplicaram a receita gerada pela telefonia fixa. Este rápido crescimento foi especialmente impulsionado pelos países em desenvolvimento, onde a penetração aumentou de 12% em 2005 para 79% em 2011.
- Como consequência natural da afluência maciça de clientes de baixa renda dos mercados emergentes, a receita da telefonia móvel, como ocorreu antes com a telefonia fixa, começa a dar sinais de estagnação. Em contrapartida, os serviços de Internet e dados continuam ganhando terreno no mundo, particularmente nos países avançados, entre os quais se destacam a República da Coreia, Japão, Estados Unidos e as principais economias da União Europeia.
- A banda larga é o segmento com maior potencial de crescimento e é também onde se apresentam as maiores brechas. Na atualidade, a penetração da banda larga nos países em desenvolvimento gira em torno de 5% no segmento fixo e 8% no móvel, enquanto nas economias avançadas cerca de 25% da população possui uma conexão fixa à Internet e mais de 50% uma móvel. Deste modo, a maior parte da receita do setor é gerada em países adiantados e o crescimento da base de clientes ocorre nas economias emergentes.

■ Gráfico IV.18 ■

Mundo: assinantes do mercado de telecomunicações, por região e segmento, 2005 e 2011

(Em bilhões de pessoas)

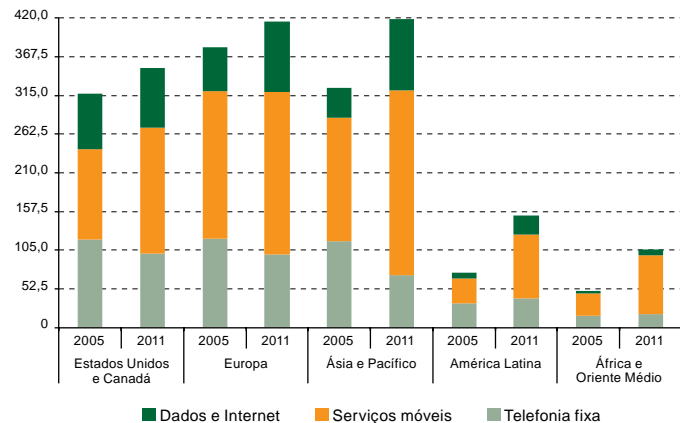


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de TeleGeography e da União Internacional de Telecomunicações (UIT).

■ Gráfico IV.19 ■

Mercado mundial de telecomunicações: receita por região e segmento, 2005 e 2011

(Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Institut de l'audiovisuel et des télécommunications en Europe (IDATE).

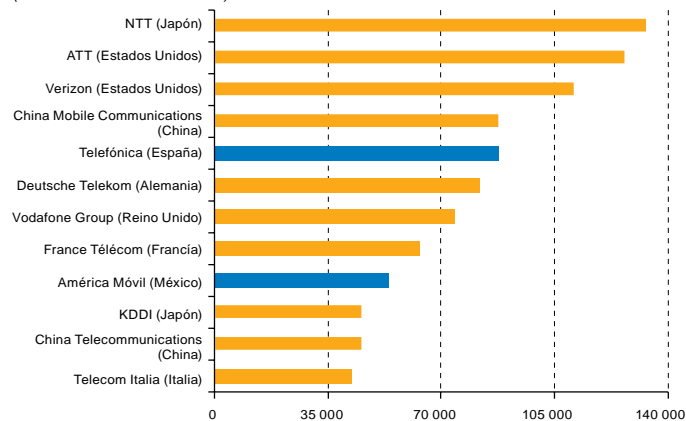
15. O mercado de telecomunicações ibero-americano é dominado por duas empresas: Telefónica e América Móvil

- Na última década, as companhias de serviços de telecomunicações efetuaram uma profunda reorganização, que contemplou fechamentos, demissões e um intenso processo de consolidação através de grandes fusões e aquisições. Neste cenário, um reduzido número de empresas, muitas delas europeias, conseguiu uma ampla presença mundial. De fato, a América Latina tem sido um destino prioritário para algumas destas companhias após as privatizações e liberalização empreendidas em muitas economias da Ibero-América nos anos 90.
- Durante grande parte da década de 2000, a América Latina foi cenário de uma árdua disputa pelos ativos mais valiosos da indústria das telecomunicações: empresas de diversos segmentos, tamanhos e licenças de espectro. Este processo significou a saída de importantes operadoras mundiais, como as norte-americanas BellSouth, Verizon e AT&T, além das europeias France Télécom e, parcialmente, Telecom Italia e Portugal Telecom. Por outro lado, um grupo reduzido de empresas aproveitou a conjuntura para fortalecer sua posição no mercado regional, onde se destacam nitidamente a espanhola Telefónica e a mexicana América Móvil-TELMEX.
- Algumas empresas defenderam sua presença em determinados nichos de mercado. Em telefonia móvel destacam-se Telecom Italia (TIM), a operadora brasileira Oi —na qual participa Portugal Telecom—, a chilena Entel, a norte-americana Nextel, a empresa de origem sueca Millicom e a irlandesa Digicel, estas duas últimas com forte presença em mercados da América Central e do Caribe.
- Na televisão paga destacam-se as operadoras de cabo VTR no Chile e Megacable no México e a forte arremetida dos grupos de radiodifusão e mídia Clarín e Televisa na Argentina e

México, respectivamente. Estas empresas transformaram-se nos maiores competidores para os líderes regionais, já que lhes tomaram participação no mercado graças à articulação de pacotes de serviços, os chamados *triple play*.

- Neste cenário, a região está num momento crucial para o desenvolvimento do setor e os próximos passos dependerão de como se supere a dicotomia entre preços dos serviços —em particular de banda larga de alta velocidade— que permitam sua massificação e uma receita que produza adequados níveis de rentabilidade aos novos investimentos das operadoras.

■ Gráfico IV.20 ■
Mundo: maiores operadoras de serviços de telecomunicações, por vendas, 2011
(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de *Fortune Global Top 500*, 23 de julho de 2012.

■ **Quadro IV.8** ■**Ibero-América: principais operadoras de telecomunicações, por país e segmento, junho de 2012***(Em milhares de assinantes)*

	Telefónica				América Móvil-TELMEX			
	Telefonia móvel	Telefonia fixa	Banda larga	Televisão paga	Telefonia móvel	Telefonia fixa	Banda larga	Televisão paga
Espanha	21 324	11 948	5 707	797				
Argentina	16 742	4 583	1 659		20 180	315	335	
Brasil	75 720	10 767	3 732	651	62 966	8 718	4 264	7 278
Chile	9 640	1 780	905	408	5 734	227	208	
Colômbia	9 440	1 451	644	258	29 375	650	1 015	
Equador	4 710				11 293	61	85	
México	19 158				68 120	14 589	8 079	
Paraguai					425			
Peru	14 684	2 909	1 216	857	12 018	221		
Uruguai	1 808				750			
Venezuela (República Bolivariana da)	9 826			147				
América Central	8 543	562	2		19 631			
Total	191 595	34 000	13 865	3 118	230 492	24 781	13 986	7 278

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas empresas.

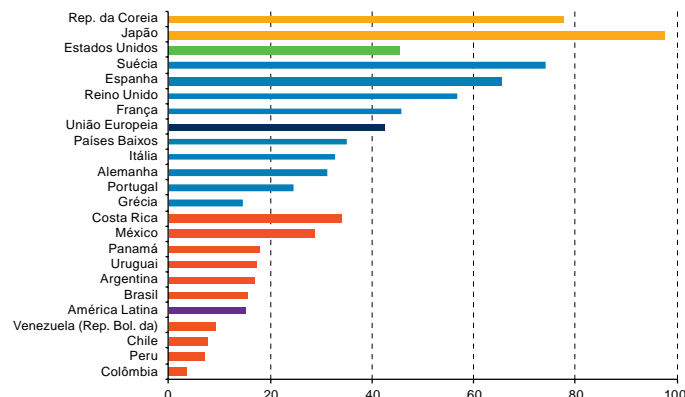
16. Apesar de estar longe da fronteira das novas tecnologias móveis, a América Latina continua avançando

- Devido à infraestrutura existente na América Latina, às características demográficas da população e ao grau de avanço tecnológico, as principais empresas do setor apostaram nas soluções sem fio. Neste contexto, a penetração da telefonia móvel aumentou de 16% para 107% entre 2001 e 2011. De fato, a brecha com os países industrializados começa a se fechar rapidamente, bem como a existente entre as diferentes economias da região.
- Mesmo com a introdução de redes de terceira geração (3G) para dar cobertura a grande parte do continente e o avanço registrado na infraestrutura de 4G, a utilização de telefones inteligentes e banda larga móvel ainda é pequena em comparação com outras regiões, particularmente de economias avançadas. Esta situação acentua as brechas nos segmentos mais modernos e sofisticados.
- A voz continua sendo a principal geradora de lucros para as operadoras, mas a existência de novos dispositivos, infraestrutura e aplicações inovadoras impulsionou os serviços de dados, que já representam cerca de 30% do total da receita da telefonia móvel na América Latina. Esta tendência deve manter-se devido ao uso cada vez maior de telefones inteligentes e tablets.
- Apesar dos promissores avanços da banda larga móvel na América Latina, esta tecnologia está longe de se transformar em substituto perfeito da infraestrutura fixa, particularmente para as aplicações que requerem grande largura de banda e naquelas em que o tamanho das telas dos dispositivos móveis constitui uma limitação. Além disso, é o suporte básico para os pacotes de serviços (*triple play*) que tiveram grande êxito no período recente. Apesar da forte aposta das operadoras em soluções móveis, tendo em vista seu custo e rapidez de lançamento, os investimentos em redes de nova geração são praticamente inexistentes.

■ Gráfico IV.21 ■

Países selecionados: assinantes de terceira geração, junho de 2012

(Em porcentagens do total de assinantes de telefonia móvel)

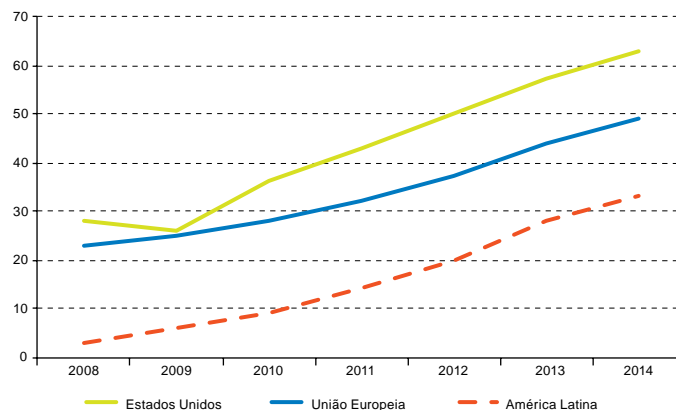


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de TeleGeography.

■ Gráfico IV.22 ■

América Latina, Estados Unidos e União Europeia: telefones inteligentes, 2008-2014

(Em porcentagens do total de dispositivos vendidos)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Statista.

17. O setor bancário na América Latina não foi afetado pela recente crise financeira mundial, mas mantém importantes desafios para seu desenvolvimento

- Nas últimas décadas, os sistemas financeiros experimentaram transformações notáveis, estimulados pela desregulamentação e pelos avanços tecnológicos, e geraram novas oportunidades de crédito e poupança para as pessoas, famílias e empresas. A proliferação de inovações financeiras nas economias avançadas contribuiu para ampliar as opções de atividades —algumas de caráter especulativo— que, apoiadas em altos níveis de alavancagem, permitiram diversificar e transferir riscos. O setor evidenciou enorme crescimento, acelerado processo de concentração e crescente integração no âmbito local, regional e mundial.
- A América Latina não ficou à margem dessas mudanças. Nos anos 80 teve início um ambicioso processo de reformas que, entre outros elementos, promovia a simultânea abertura da conta de capitais e a liberalização dos mercados locais de capital e do setor bancário. Entre as medidas mais importantes estavam a flexibilização dos controles da taxa de juros, a privatização dos bancos estatais e de desenvolvimento, a eliminação das restrições à entrada de bancos estrangeiros e a possibilidade de atuação das entidades bancárias em múltiplas atividades. Assim, esperava-se que num ambiente competitivo aumentasse a poupança, tanto interna como externa, e se favorecesse uma distribuição eficiente dos recursos. Não obstante, a instabilidade macroeconômica e a vulnerabilidade externa evidenciaram a fragilidade dos sistemas financeiros latino-americanos. Em resposta a graves e recorrentes crises bancárias, foram implementadas novas reformas legais e institucionais de caráter prudencial que contribuíram para fortalecer a atividade financeira.
- Ao contrário de episódios traumáticos anteriores, embora a crise financeira internacional tenha golpeado com força a América Latina e o Caribe, com algumas diferenças as economias locais se recuperaram rapidamente e os sistemas

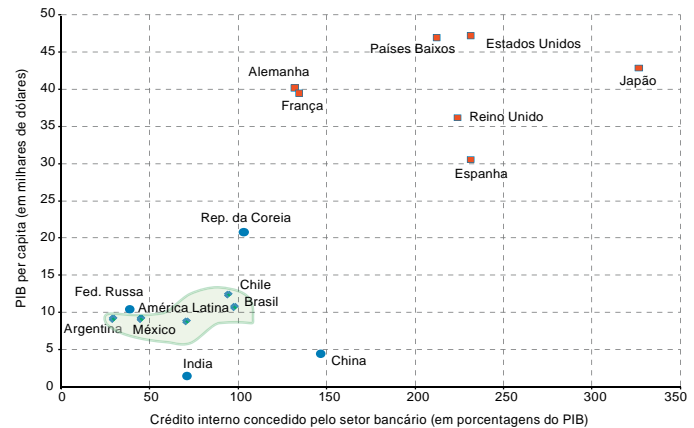
bancários se mantiveram estáveis e sólidos. De fato, na atualidade os bancos estão mais bem regulados e mais capitalizados e são mais eficientes, o que pode servir de base para um desenvolvimento mais ordenado e sustentado no futuro.

- Embora tenha havido importantes avanços, os sistemas financeiros latino-americanos ainda estão um pouco atrasados, em especial se comparados com as economias avançadas. Com poucas exceções, o grau de bancarização é inferior ao de países de nível de renda per capita similar e exibe uma orientação ao crédito de curto prazo que se acentuou com a ampla incorporação de práticas modernas de administração do crédito de consumo.

■ Gráfico IV.23 ■

Países selecionados: relação entre nível de renda e aprofundamento do setor bancário, 2010

(Em milhares de dólares e porcentagens do PIB)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Banco Mundial.

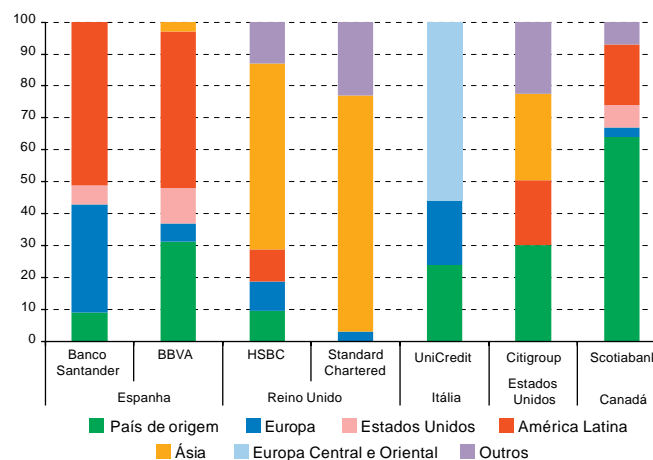
18. Buscando o “El Dorado” nos mercados emergentes

- Em meados da década de 1990, a presença de bancos estrangeiros em economias emergentes começou a aumentar de maneira acentuada e a América Latina se transformou em destino prioritário, favorecido pelas reformas econômicas, a privatização de ativos públicos e a debilidade do setor bancário local. Atualmente, os bancos estrangeiros alcançam uma participação de mercado de cerca de 20%, 35% e 90% nos países em desenvolvimento da Ásia, América Latina e Europa Oriental, respectivamente.
- Este processo limitou-se a umas poucas entidades financeiras da Europa e América do Norte, algumas com vocação global de longa data (Citigroup e HSBC) e outras que em poucos anos conseguiram uma marcante presença em algumas regiões selecionadas (Santander e BBVA). Na América Latina lideram os bancos espanhóis, enquanto na Europa e Ásia Central os mais relevantes são os bancos italianos e austríacos.
- A participação dos bancos estrangeiros no total dos ativos do setor na América Latina aumentou de 11% para 31% entre 1995 e 2000, chegando a cerca de 35% em 2010.

■ Gráfico IV.24 ■

Entidades selecionadas: distribuição geográfica dos lucros de operações internacionais, 2011

(Em porcentagens)

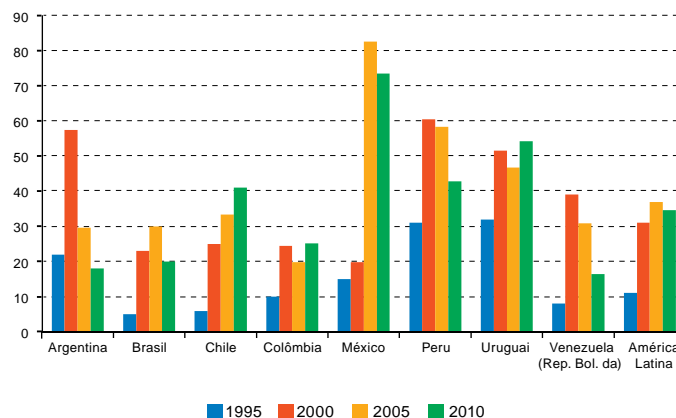


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas entidades bancárias.

■ Gráfico IV.25 ■

América Latina (países selecionados): participação de bancos estrangeiros no total dos ativos do setor, 1995-2010

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de BankScope.

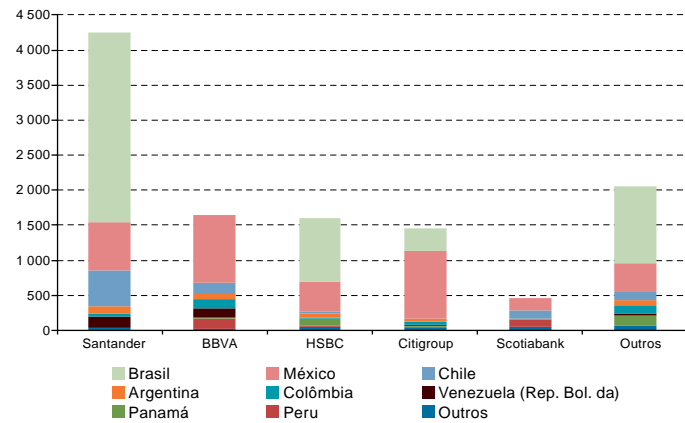
19. A América Latina converteu-se no segmento mais relevante para os bancos espanhóis

- Nas últimas duas décadas, a crescente presença de bancos estrangeiros constituiu um dos elementos mais significativos da indústria bancária na América Latina. As autoridades locais esperavam que, com a chegada destas entidades internacionais, os bancos locais seriam recapitalizados, se estimularia a modernização e o aumento da concorrência do setor e se limitaria a possibilidade de novas crises financeiras.
- Em termos gerais, a entrada de bancos estrangeiros na América Latina e no Caribe atuou como um potente dinamizador do mercado financeiro regional. Os bancos estrangeiros aumentaram o grau de competição interna e forçaram a redução de margens e custos no setor. Também contribuíram para modernizar o sistema bancário latino-americano, melhorar os processos internos, aperfeiçoar os sistemas de avaliação de riscos e ampliar a oferta de serviços. Não obstante, os bancos estrangeiros ainda mantêm um forte viés para os segmentos de maior renda da população, em geral menos arriscados.
- Para o pequeno grupo de entidades internacionais que operam na região, esta constitui uma parte central de suas atividades globais, em particular no caso dos bancos espanhóis BBVA e Santander. Além disso, a aposta na América Latina lhes permitiu avançar rapidamente na elite dos grandes bancos no âmbito global.

■ Gráfico IV.26 ■

América Latina: ativos dos maiores bancos estrangeiros, por país e entidade, 2011

(Em centenas de milhões de dólares)

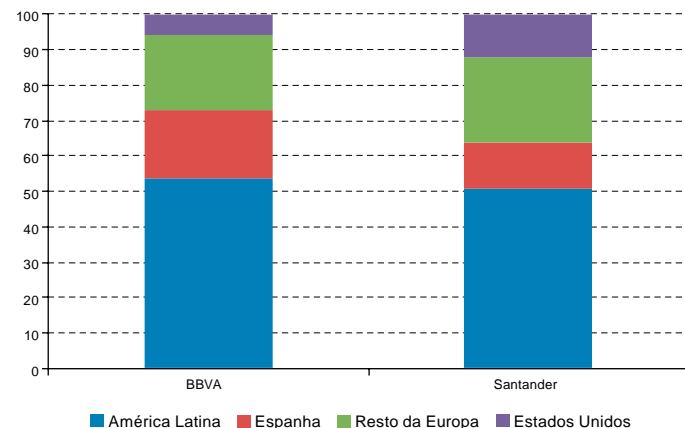


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de América economia, "La banca latinoamericana en 2011", Santiago do Chile, outubro de 2011.

■ Gráfico IV.27 ■

BBVA e Santander: contribuição das operações na América Latina aos lucros do grupo, 2011

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação das respectivas entidades.

20. Transporte aéreo: consolidação a partir do Sul

- A privatização de linhas aéreas estatais na Ibero-América nos anos 90 e uma relativa liberalização do mercado em muitos países criaram oportunidades para a internacionalização. Na década de 1990 a companhia espanhola Iberia tratou de expandir-se na América Latina com a compra de Aerolíneas Argentinas e de VIASA na República Bolivariana da Venezuela. O mesmo fizeram outras empresas da Espanha e de outros países da Europa, mas nenhuma destas iniciativas frutificou.
- Atualmente a indústria do transporte aéreo mundial está num lento processo de consolidação, mas as alianças e fusões entre linhas aéreas são realizadas exclusivamente dentro de cada região. Nos Estados Unidos houve a fusão de Delta e Northwest, United e Continental e Southwest e Air Tran, enquanto na Europa destacam-se as uniões de Air France e KLM e da Iberia com British Airways.
- Na América Latina também observa-se este padrão, com alianças e fusões de várias linhas aéreas na região. No Brasil, a companhia Varig foi comprada pela GOL em 2007 e, mais recentemente, em 2012, ocorreu a fusão entre Azul e TRIP. No âmbito regional foi muito importante a aquisição da linha aérea centro-americana Taca pela colombiana Avianca em 2009, que deu lugar a um grupo regional com operações —além da Colômbia e América Central— no Brasil, Peru e Equador.
- O caso mais importante de formação de linha aérea regional na América Latina é o da chilena LAN. Desde meados dos anos 90 esta empresa vem empreendendo uma estratégia de expansão regional, com filiais na Argentina, Equador, Peru e República Dominicana. A LAN já era uma empresa altamente internacionalizada quando em 2010 anunciou sua fusão com a empresa brasileira TAM, numa transação avaliada em 3,42 bilhões de dólares, que finalmente foi concretizada em 2012.
- Como resultado desses processos, três quartos da capacidade deste setor na América Latina estão atualmente nas mãos de cinco empresas.

■ Quadro IV.9 ■

América Latina: principais linhas aéreas, por receita, 2010

(Em milhões de dólares)

Nome	País	Vendas	Posição na classificação mundial
TAM	Brasil	6 475	21
LAN	Chile	4 523	31
Gol	Brasil	3 972	38
Avianca	Colômbia	2 793	49
Aeroméxico	México	2 220	58
Copa	Panamá	1 411	74

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Flightglobal [on-line] www.flightglobal.com.

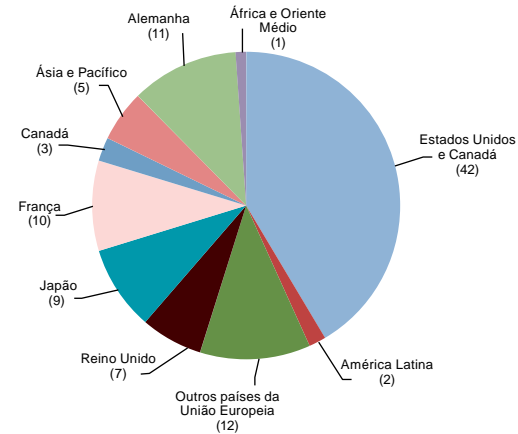
21. Comércio varejista: as empresas chilenas disputam o mercado na América do Sul com os gigantes mundiais

- Nos últimos anos o comércio varejista mostra situações heterogêneas no âmbito global. Nos países desenvolvidos —inclusive na Península Ibérica— o setor enfrenta margens de lucro menores e um mercado estagnado, com o que aumenta a competição e a concentração empresarial. Em 2011, as vendas dos dez maiores grupos de comércio varejista no âmbito mundial —cinco dos Estados Unidos, três da Alemanha, um da França e um do Reino Unido— representaram mais de 29% das vendas das 250 maiores empresas varejistas.
- Na América Latina e outras regiões emergentes, este setor está em plena fase de expansão, com significativas taxas de crescimento de vendas, novos projetos e um amplo potencial de crescimento do mercado no prazo médio. À expansão econômica da região somam-se o contínuo processo de modernização e a ampliação de uma classe média com maior poder aquisitivo e mais acesso ao crédito.
- A norte-americana Wal Mart e as francesas Carrefour e Casino são as principais empresas internacionais que operam na América Latina. Estas empresas competem não só com os concorrentes locais, especialmente fortes nos grandes mercados da região, como Brasil e México, mas também com as novas translatinas do setor provenientes do Chile.
- Cencosud, Falabella e, em menor medida, Ripley souberam liderar um processo de concentração no mercado chileno que lhes permitiu acumular ativos e conhecimento para empreender uma importante expansão nos países vizinhos, especialmente na Argentina, Peru, Brasil e Colômbia.

■ Gráfico IV.28 ■

Mundo: vendas das 250 maiores empresas de comércio varejista, segundo a região, 2010

(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Deloitte, *Global Power of Retailing 2012*.

■ Quadro IV.10 ■

América Latina: maiores empresas de comércio varejista com presença regional, 2010

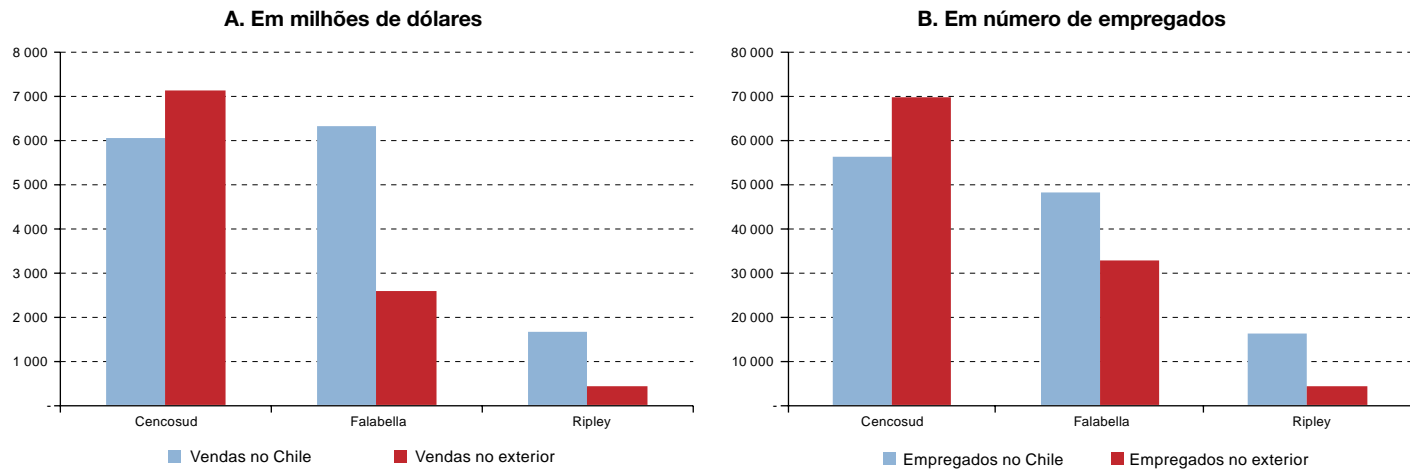
(Em milhões de dólares)

Empresa	País	Vendas	Localização
Wal Mart	Estados Unidos	40 093	Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua
Carrefour	França	18 517	Argentina, Brasil, Colômbia
Cencosud	Chile	12 200	Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Peru
Falabella	Chile	8 800	Argentina, Chile, Colômbia, Peru

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em relatórios anuais das empresas.

■ Gráfico IV.29 ■

Chile: atividades internacionais das maiores empresas de comércio varejista, 2010



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em dados das respectivas empresas.

Capítulo V

Conclusões

1. O investimento estrangeiro direto na Ibero-América

- Para a Ibero-América o investimento estrangeiro direto (IED) é um instrumento determinante no desenvolvimento de muitas indústrias, já que contribui ao dinamismo exportador, à criação de empregos e à transferência de conhecimento. Além do mais, os investimentos transfronteiriços das empresas da região têm sido um veículo de integração econômica entre os países-membros.
- A Ibero-América mantém um grande atrativo para o investimento estrangeiro direto. Seu peso no recebimento de fluxos de IED no âmbito mundial (13% do total) é maior do que o que lhe corresponde por população ou tamanho de sua economia. Os marcos regulatórios geralmente estáveis inspiraram confiança nos investidores de todo o mundo; além disso, nos últimos anos a América Latina foi uma das regiões de maior crescimento econômico, o que reavivou o interesse das empresas transnacionais. As perspectivas para 2012 indicam que continuará o crescimento do IED na região.
- A Ibero-América é formada por uma grande diversidade de países. As economias diferem acentuadamente em dotação de recursos naturais, estrutura demográfica, nível de renda e estrutura produtiva. Além disso, a Ibero-América participa de vários processos de integração comercial e econômica, alguns dos quais, como o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN) ou a União Europeia, incorporam outros países. Ao mesmo tempo, os laços históricos e culturais mantiveram esses países unidos, apesar das contingências econômicas. Muitas empresas da região tiveram presente esta unidade e selecionaram a Ibero-América como o espaço idôneo para sua expansão internacional.
- Embora a maior parte do IED recebido pela Ibero-América venha de fora da região, principalmente de outras economias da União Europeia e dos Estados Unidos, os investimentos transfronteiriços de outros países da região têm uma importância destacada. O espaço ibero-americano de IED serviu a muitas empresas para ganhar tamanho, acessar novos mercados e ativos estratégicos e, afinal, aumentar sua competitividade para o mercado mundial. Este processo foi iniciado nos anos 90 pelas empresas espanholas e portuguesas e continuado mais tarde pelas empresas latino-americanas.
- O IED não se distribui homogeneamente pela região. Até 1995 a Península Ibérica concentrava a maior parte dos fluxos de investimento na Ibero-América, quando a criação do Mercado Único Europeu incentivava a consolidação empresarial dentro da União Europeia e as empresas transnacionais apostavam na convergência econômica da Espanha e de Portugal com o resto da Europa. No final da década de 1990, a América Latina aumentou seu atrativo mediante os processos de privatização, com o que dispararam as entradas de IED. Foram precisamente as empresas espanholas, e em menor medida as portuguesas, as que melhor aproveitaram esta oportunidade. Após 2000, o final do processo de privatizações na América Latina, somado a crises macroeconômicas em algumas economias, desacelerou as entradas de IED. Durante esses anos as empresas espanholas e portuguesas continuaram sua expansão internacional, mas a dirigiram principalmente para outras economias da União Europeia. A partir de 2004, a América Latina voltou a registrar um aumento das entradas de IED, ao mesmo em que começou a expansão de seu investimento direto no exterior.

2. A crise financeira global que começou em 2008 marca um novo período nas relações de investimento da Ibero-América

- Embora em 2009 tenha ocorrido uma queda generalizada das entradas de investimento em toda a região, nos anos seguintes observam-se tendências muito distintas na América Latina (forte recuperação que alcança montantes recordes) e na Península Ibérica (recuperação mais incerta e montantes muito menores do que antes da crise). Com relação ao investimento no exterior, continuaram aumentando os montantes investidos pela América Latina, enquanto diminuíram notavelmente os investimentos da Península Ibérica. Entre 2009 e 2011, pela primeira vez na história recente, os investimentos da América Latina no exterior foram praticamente equiparáveis aos realizados pela Espanha e por Portugal.
- Mas a crise econômica que as economias ibéricas enfrentam não implica que as empresas espanholas e portuguesas reduzam seus investimentos na América Latina. Na verdade, devido à estagnação econômica na União Europeia, estas empresas, que durante a década anterior haviam concentrado seus investimentos internacionais em outros países europeus, agora voltam a preferir a América Latina. Em 2011 os investimentos diretos da Espanha na América Latina foram substancialmente superiores aos registrados em anos anteriores. Por outro lado, as empresas latino-americanas encontram novas oportunidades de investimento na Europa em geral, em particular na Península Ibérica.
- Estas tendências contrárias deram lugar a uma relação renovada entre as empresas de cada lado do Atlântico. Se há 20 anos as fusões empresariais na Ibero-América comportavam quase sempre uma aquisição de empresas latino-americanas por parte de empresas espanholas e portuguesas, na atualidade as empresas latino-americanas passaram a compartilhar a iniciativa. Exemplos de alianças estratégicas lideradas pela América Latina são o aumento da participação de PEMEX no pacote acionário da petroleira espanhola Repsol e o controle da empresa portuguesa CIMPOR pelas brasileiras Camargo Correa e Votorantim.

3. O investimento estrangeiro direto e a consolidação internacional dentro da Ibero-América avançam a um ritmo diferente em cada setor da economia

- Nos setores de serviços ocorreu a maior consolidação entre empresas da região, especialmente em energia elétrica, bancos e telecomunicações, seguidos a uma certa distância pelo comércio varejista, o transporte aéreo e os serviços de engenharia e construção.
- Segunda em importância é a extração de recursos naturais, onde predominam empresas estatais que operam principalmente em seu país de origem, mas onde algumas companhias souberam construir, com base em abundantes recursos naturais próprios, um negócio internacional. Esta estratégia tem sido também predominante em manufaturas baseadas na elaboração de recursos naturais, como a siderurgia e os produtos florestais.
- Nesses setores e em muitos outros os países da Ibero-América viram como as entradas de capital em forma de IED, mesmo submetidas a altos e baixos segundo a evolução dos mercados, continuaram aumentando ao longo das duas últimas décadas.

4. Além do aporte de capital, o IED tem algumas características especiais que aumentam sua contribuição às economias receptoras

- Apesar de os fluxos de IED terem altos e baixos notáveis segundo o ciclo econômico e os vaivéns dos mercados financeiros, este tipo de investimento ainda é muito mais estável que o investimento de carteira (destinado a gerar um retorno em que o investidor não assume responsabilidade de gestão) e que os outros investimentos (normalmente empréstimos bancários). As entradas de IED numa economia raramente adotam valores negativos, fenômeno habitual para os demais tipos de investimento.
- O IED tem a capacidade de acompanhar a injeção de capital com transferências de conhecimento, acesso a mercados ou integração em cadeias globais de valor. Estas contribuições não são automáticas nem iguais para todo tipo de IED. Neste sentido, os investimentos em setores intensivos em tecnologia, bem como em atividades de pesquisa e desenvolvimento, têm uma maior capacidade para gerar essas vantagens adicionais.
- Além das melhorias pontuais numa indústria determinada, o IED pode ser um instrumento decisivo para a instalação de setores e indústrias completamente novos na economia receptora. Na Ibero-América isso ocorreu em alguns setores manufatureiros orientados à exportação e, mais recentemente, na geração elétrica com fontes renováveis.

5. Promover o IED de qualidade para consolidar uma relação renovada entre os países da Ibero-América

- Para as empresas da Ibero-América, o investimento direto no exterior é um instrumento que permitiu aumentar sua escala e melhorar a produtividade, rompendo as barreiras que seus mercados nacionais, em geral demasiado pequenos, lhes impunham. Além disso, a internacionalização de suas atividades proporciona às empresas estabilidade em seus resultados financeiros, como se viu recentemente com as transnacionais espanholas.
- De todo modo, ainda existem desafios para a região. Na América Latina os crescentes fluxos de IED recebidos não conseguiram fechar a brecha de produtividade que a região mantém com as economias mais avançadas. Além do mais, o recente período de forte crescimento econômico e dinamismo exportador de recursos naturais redundou em aumento notável da renda do IED, em grande parte transferida ao exterior.
- O espaço ibero-americano de investimento estrangeiro direto foi criado ao longo das duas últimas décadas pela iniciativa das empresas transnacionais, a grande maioria de propriedade privada, e não pela existência de um projeto de integração dos governos da região. Isto não implica que os governos não tenham acompanhado os processos de investimento com medidas de apoio à atração de investidores estrangeiros e, mais raramente, de impulso à internacionalização de suas próprias empresas. Contudo, é muito importante hoje aprofundar o processo de integração regional.
- Além de obter um crescimento econômico sustentado, que ofereça aos investidores perspectivas razoáveis para a expansão dos mercados, os governos devem promover o IED de qualidade mediante marcos regulatórios estáveis. Os marcos regulatórios serão tanto mais estáveis quanto mais equitativos e justos forem percebidos pelos países de origem. Mas, ao mesmo tempo, essas normas não têm que debilitar a capacidade dos governos de implementar as políticas e medidas específicas para alcançar seus objetivos de desenvolvimento econômico e social.
- Em particular, é necessário promover investimentos em setores prioritários (de acordo com a estratégia de cada país) nos quais as empresas transnacionais possam dar

uma contribuição relevante em termos de conhecimento tecnológico, geração de redes de empresas, fortalecimento de cadeias produtivas, processos de aprendizado local e melhoramento do capital humano.

- Além disso, é preciso favorecer as circunstâncias para que os benefícios da internacionalização não se limitem às grandes empresas transnacionais, mas que as pequenas e médias empresas possam participar no comércio internacional e

nas cadeias globais de valor através de vínculos com as empresas transnacionais.

- Finalmente, há que levar em conta que existem na Ibero-América e fora dela numerosas experiências de política pública que contribuíram para aumentar o impacto do IED no desenvolvimento econômico local. Estas experiências deverão ser documentadas e disseminadas pela região para que sirvam de modelo para futuras iniciativas.



Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
www.cepal.org