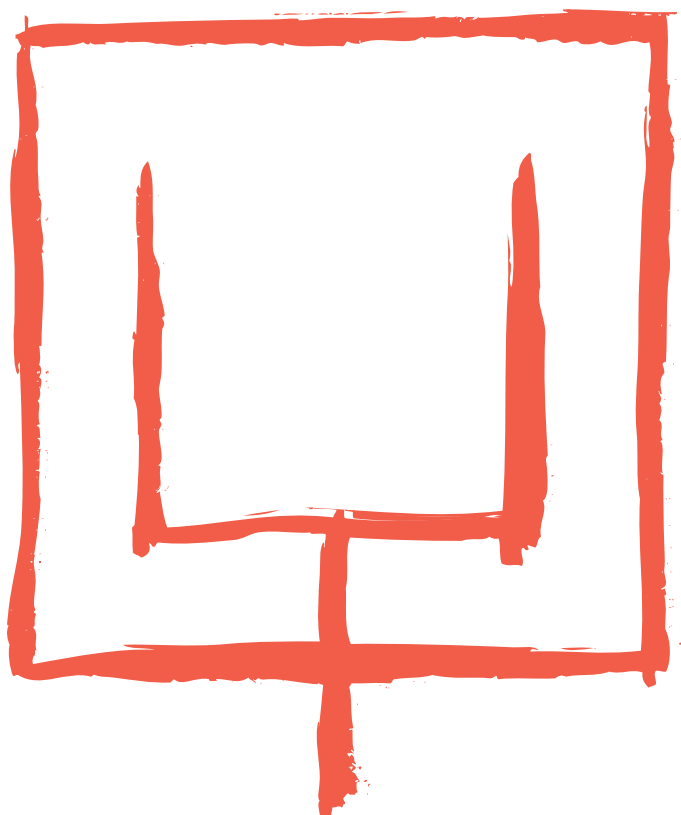


2012

Documento informativo



O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe

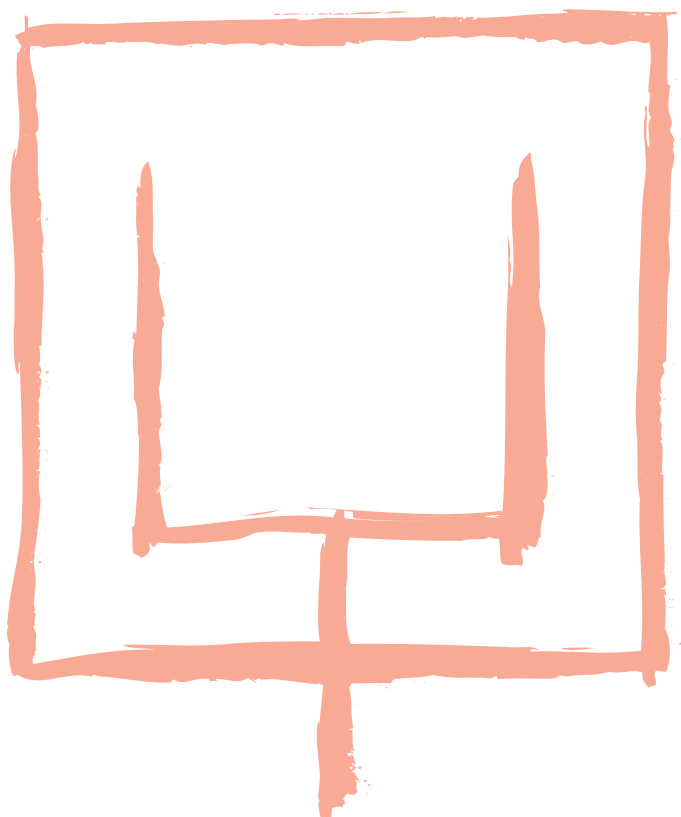


NAÇÕES UNIDAS

CEPAL

2012

Documento informativo



O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe



NAÇÕES UNIDAS

CEPAL

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

O relatório correspondente a 2012 de *O investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe* é a edição mais recente da série anual publicada pela Unidade de Investimentos e Estratégias Empresariais da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da CEPAL. Sua elaboração esteve a cargo de Álvaro Calderón, Martha Cordero, Olaf de Groot, Jorge Mario Martínez, Javier Meneses, Miguel Pérez Ludeña, Mônica Rodrigues, Adrian Rodríguez, Sofía Rojo, Octavio Sotomayor, Giovanni Stumpo e da consultora Silvia Saravia-Matus. Fernando Sossdorf elaborou as bases de dados. Giovanni Stumpo foi o coordenador do documento.

Recebemos comentários e sugestões de Martín Abeles, Michael Hanni, Michael Hendrickson, Luis Felipe Jiménez e dos funcionários da sede sub-regional do México, em particular de Juan Carlos Moreno-Brid.

Agradecemos a contribuição das autoridades de governo e dos executivos das associações empresariais e das empresas consultadas para a elaboração do documento.

As observações e sugestões sobre o conteúdo deste documento podem ser dirigidas a Giovanni Stumpo (Giovanni.stumpo@cepal.org) e Miguel Pérez Ludeña (miguel.perez@cepal.org).

Notas explicativas

Neste informe de O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe foram empregados os seguintes sinais:

- Três pontos (...) indicam que faltam os dados, não constam por separado ou não estão disponíveis.
- Dois traços e um ponto (-.-) indicam que o tamanho da amostra não é suficiente para estimar a categoria respectiva com confiabilidade e precisão adequadas.
- O traço (-) indica que a quantidade é nula ou desprezível.
- Um espaço em branco em um quadro indica que o conceito do qual se trata não é aplicável ou não é comparável.
- Um sinal menos (-) indica déficit ou diminuição, salvo que se especifique outra coisa.
- O hífen (-) colocado entre cifras que expressem anos, por exemplo 1990-1998, indica que se trata de todo o período considerado, ambos anos inclusive.
- A barra (/) entre cifras que expressem anos (por exemplo, 2003/2005) indica que a informação corresponde a algum desses anos.
- A palavra “dólares” se refere a dólares dos Estados Unidos, salvo indicação contrária.
- Devido a que às vezes se arredondam as cifras, os dados parciais e as porcentagens apresentadas nos quadros nem sempre somam o total correspondente.

Síntese e conclusões

Pelo terceiro ano consecutivo, os países da América Latina e do Caribe continuaram atraindo fluxos crescentes de investimento estrangeiro direto (IED). O resultado alcançado em 2012 foi particularmente significativo porque ocorreu num contexto internacional de acentuada redução dos fluxos mundiais de IED.

Os efeitos do novo aumento do IED registrado em 2012 refletem-se também num aumento da participação da América Latina e do Caribe nos fluxos mundiais, que se situou em 12%. Sem dúvida, o crescimento econômico da região (3%) e os altos preços internacionais dos recursos naturais contribuíram para manter o nível alcançado no último ano pelo investimento estrangeiro na região.

Este documento apresenta um panorama quantitativo das entradas de IED e analisa a importância relativa dos diferentes setores econômicos de destino e a origem geográfica desses fluxos de capital.

Além disso, examina o desempenho do IED originado nos países da América Latina e do Caribe, prestando especial atenção ao processo de expansão internacional efetuado por algumas das maiores empresas da região, as chamadas translatinas.

O documento analisa também o fenômeno da renda do IED —que adquiriu uma importância crescente ao longo dos últimos dez anos— e examina em detalhes o IED no setor agrícola.

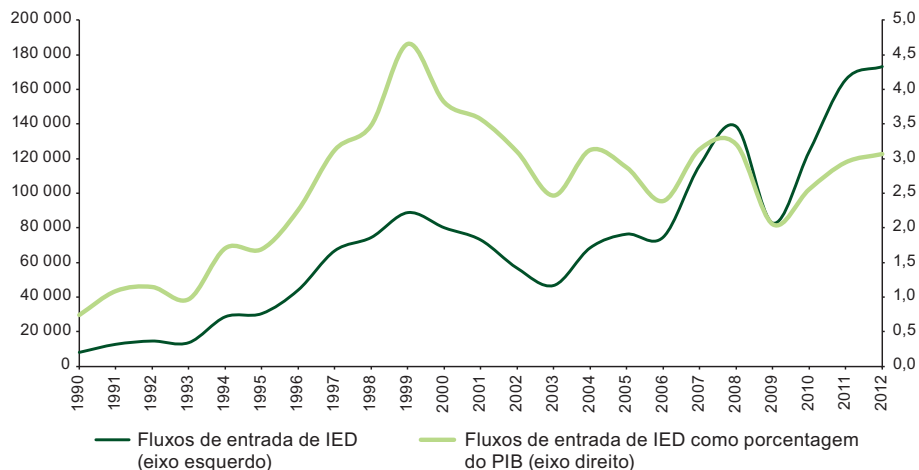
A. Panorama do investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe

1. O fluxo de IED para a região

O investimento estrangeiro direto recebido pela América Latina e Caribe mostrou um crescimento de 6,7% em relação ao ano anterior, alcançando assim um novo recorde histórico de 173,361 bilhões de dólares, o que confirma uma trajetória de crescimento sustentado que se verifica desde 2010. Isto ocorreu num contexto internacional marcado pela incerteza, onde os fluxos mundiais de IED mostraram uma contração (13%) em relação ao ano anterior, até alcançar níveis próximos dos registrados em 2009. A situação macroeconômica desfavorável dos Estados Unidos e da União Europeia delimitou o cenário para esta nova queda dos fluxos globais de investimento, que ocorreu de maneira acentuada nos montantes destinados aos países desenvolvidos (22,5%) e de maneira moderada naqueles destinados aos países em desenvolvimento em seu conjunto (3%).

Estes resultados divergentes entre os países desenvolvidos e a América Latina e o Caribe refletem vários processos: por um lado, a mencionada crise econômica e a incerteza nas economias desenvolvidas deslocam os investimentos para os mercados emergentes; por outro, os contextos locais na América Latina são particularmente favoráveis e atraentes para os investidores globais. Os recursos naturais atravessam um prolongado ciclo de preços elevados, em particular os metais, enquanto os mercados internos dos países da região registram vários anos de crescimento sustentado e oferecem oportunidades de negócios para o desenvolvimento de serviços (telecomunicações, comércio e serviços financeiros).

Gráfico 1
América Latina e Caribe: entradas de investimento estrangeiro direto, 1990-2012^a
 (Em milhões de dólares correntes e porcentagens do PIB)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em estimativas e cifras oficiais em 29 de abril de 2013.

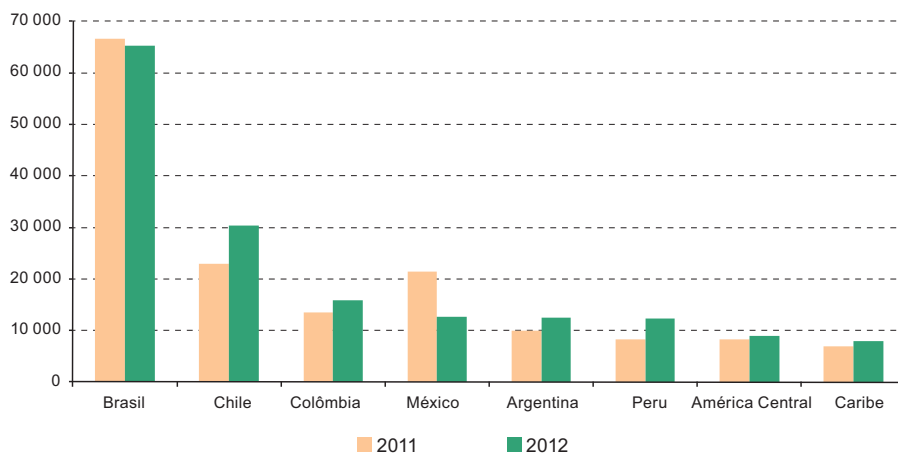
^a As cifras de IED correspondem a entradas de investimento estrangeiro direto, descontados os desinvestimentos (repatriações de capital) realizados por investidores estrangeiros. As cifras de IED não consideram os fluxos recebidos pelos principais centros financeiros do Caribe. Esses dados diferem dos dados do *Estudo Econômico da América Latina e do Caribe* e do *Balço Preliminar das Economias da América Latina e do Caribe* publicados em 2012, pois estes apresentam o saldo líquido de investimento estrangeiro, ou seja, o investimento direto na economia declarante menos o investimento direto no exterior.

Os Estados Unidos e os países da União Europeia continuam sendo os principais investidores na América Latina. Contudo, em 2012 aumentou notavelmente a importância dos investimentos realizados por empresas de países latino-americanos, que originaram 14% do total do IED captado pela região. Em 2012 as empresas transnacionais dos Estados Unidos aumentaram sua participação nos fluxos de IED para a região, enquanto os investimentos de firmas da Espanha, que em 2011 havia sido o terceiro país em ordem de importância, diminuíram sensivelmente num contexto de desinvestimentos.

Embora os fluxos orientados para a América do Sul (12%), Caribe (39%) e, em menor medida, América Central (7%) tenham aumentado, os dirigidos para o México diminuíram (-35%). Com efeito, o maior crescimento dos fluxos de IED foi observado no Peru (49%) e no Chile (32%), enquanto a Colômbia (18%) e Argentina (27%) também registraram aumentos significativos. Por sua vez, o México sofreu uma importante contração do IED recebido (-35%), que coloca o país em seu nível mais baixo desde 1999. O Brasil continua sendo o principal receptor de IED na região (38% do total), enquanto o Chile se posicionou como o segundo destino mais importante.

A composição setorial do IED captado pela América Latina e Caribe é de particular importância, já que estaria marcando em que medida esses investimentos tendem a transformar a estrutura produtiva da região ou, pelo contrário, a reforçar os padrões de especialização vigentes. Neste sentido, observa-se que a distribuição setorial do IED recebido pela região em 2012 mantém uma estrutura semelhante à da média dos cinco anos anteriores. Embora em 2012 tenha havido um pequeno aumento do peso relativo dos serviços —que representaram o destino mais importante (44%)— e uma leve redução da manufatura —que continuou representando 30%—, os setores baseados nos recursos naturais mantiveram a mesma participação do período 2007-2011 (26%). Cabe destacar, porém, que existem padrões bastante distintos entre as sub-regiões. Na América do Sul (sem incluir o Brasil) consolidou-se um padrão setorial em que os recursos naturais —em particular a mineração— foram o principal destino do IED (51% em 2012), enquanto as manufaturas e os serviços captaram 12% e 37%, respectivamente. Por sua vez, o setor manufatureiro do Brasil concentra uma porcentagem importante do IED recebido (38% em 2012), embora este valor tenha diminuído no último ano em relação à média dos cinco anos anteriores. Por outro lado, os recursos naturais desse país se mantiveram como um destino relativamente menor do IED em 2012, com 13% do total.

Gráfico 2
América Latina e Caribe (países selecionados): entrada de investimento estrangeiro direto, 2011 e 2012
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras preliminares e estimativas oficiais de 29 de abril de 2013.

Os recursos naturais representam um destino de menor importância também no caso do México, América Central e Caribe (10% tanto em 2012 como nos cinco anos anteriores). Pelo contrário, apesar da queda em valores absolutos registrada no México, a manufatura volta a ser o destino mais importante do IED (48%), enquanto os serviços reduzem sensivelmente sua participação relativa de 55% no período 2007-2011 a 42% em 2012. É também oportuno mencionar que neste grupo de países o setor primário tem importância em algumas economias do Caribe —como Trinidad e Tobago e a República Dominicana— enquanto no México o IED nesse setor tem escassa relevância porque tanto a mineração como a extração de hidrocarbonetos estão nas mãos de grupos nacionais.

Estes investimentos incidem de maneira significativa na consolidação ou diversificação dos perfis produtivos, em particular porque o IED tem uma grande incidência sobre as economias receptoras, medida de maneira aproximada como a relação entre o IED e o PIB. Com efeito, em 2012 a região captou fluxos equivalentes a 3% do PIB (incidência levemente superior à do ano anterior). Neste contexto, destaca-se o desempenho do Chile, que em 2012 recebeu montantes de IED equivalentes a 11,3% de seu PIB.

O crescente peso relativo do reinvestimento de lucros —que chegou a 42% dos fluxos totais de IED na média dos últimos cinco anos— talvez reforce a tendência a consolidar perfis setoriais. Com efeito, em 2012 novamente registrou-se um aumento no peso relativo deste componente do IED.

Ao longo dos anos, as empresas transnacionais consolidaram sua presença na América Latina e no Caribe, particularmente em setores intensivos em capital, acumulando acervos de capital que geram elevados fluxos de renda. Por outro lado, o ciclo econômico expansivo da região e o elevado preço das matérias-primas de exportação são fatores que favorecem a taxa de rentabilidade desses investimentos. A dinâmica do investimento estrangeiro se retroalimenta na medida em que uma proporção dessa renda é reinvestida.

Mesmo que os fluxos de IED para a região continuem crescendo nos próximos anos, também será maior o fluxo de renda desses investimentos, o que reduzirá a contribuição líquida de capital ao balanço de pagamentos. Por isso, é necessário analisar a contribuição desses investimentos em diferentes dimensões do desempenho das economias receptoras, uma das quais é a capacidade de criação de empregos. Nesse contexto, analisando somente os projetos de investimentos de ampliação de capacidade produtiva, estima-se que durante o período 2003-2012 cada milhão de dólares de investimento na América Latina e no Caribe tenha criado três postos de trabalho diretos (não se conta com estimativas da geração de empregos indiretos).

Novamente, nesta análise surge a importância do perfil setorial dos investimentos, já que o conteúdo de emprego dos projetos mostra importantes diferenças entre ramos de atividade. As atividades de comércio e construção são as que criam mais empregos (sete postos por cada milhão de dólares de investimento), seguidas pela indústria manufatureira e os serviços (três postos). As atividades de mineração (inclusive o petróleo) criam um posto de trabalho por cada 2 milhões de dólares. Entre as atividades manufatureiras, as intensivas em trabalho criam sete postos por cada milhão de dólares, enquanto as intensivas em engenharia (inclusive o setor automotor) apresentam uma razão de quatro postos, magnitude semelhante à dos setores de alimentos. Por sua vez, o resto das atividades intensivas em recursos naturais (excluindo os alimentos) são menos intensivas em emprego, já que geram dois postos por cada milhão de dólares de investimento.

O conjunto das atividades de serviços também é altamente heterogêneo. Os serviços dos centros de chamadas apresentam uma criação de empregos muito maior: 73 postos por cada milhão de dólares. Todavia, é importante esclarecer que numerosas pesquisas destacam a elevada instabilidade dos empregos nesse setor. Além disso, estas atividades têm baixas barreiras de entrada, motivo pelo qual costumam mudar de localização aproveitando vantagens fiscais ou salariais nos diversos lugares, já que o componente de trabalho é muito importante em suas estruturas de custos. As atividades relacionadas com o turismo (transporte e serviços pessoais) apresentam um conteúdo de emprego maior em relação aos serviços mais modernos, como os financeiros e as tecnologias da informação e comunicação (TIC).

Os argumentos e as evidências apresentadas fornecem elementos ao debate acerca da importância de considerar não só os montantes de IED, mas também as características dos projetos de investimento e sua adequação às necessidades das agendas de desenvolvimento dos países, já que a maior presença de IED não garante uma maior capacidade para gerar empregos.

2. As empresas translatinas

O investimento direto das economias da América Latina e do Caribe no exterior cresceu 17% em 2012, alcançando 48,704 bilhões de dólares, o que representa um máximo histórico. Os fluxos de IED da região se mantiveram em níveis altos durante os três últimos anos. Estes investimentos vieram principalmente do Brasil, Chile, Colômbia e México, sendo que em 2012 se concentraram quase exclusivamente no México e Chile. As empresas translatinas se beneficiaram durante estes três últimos anos de um bom nível de crescimento econômico e da confiança dos investidores na região, o que favoreceu o seu acesso ao crédito. Em 2012, num contexto de contração do IED mundial, as empresas translatinas se expandiram, em alguns casos, a partir de oportunidades de negócios geradas pelo recuo de firmas europeias. Com efeito, sete das dez maiores aquisições realizadas pelas translatinas em 2012 corresponderam à compra de ativos de empresas europeias.

O México foi o país da região que mais investiu no exterior em 2012. Seus investimentos chegaram a 25,597 bilhões de dólares, mais do dobro do volume do ano anterior e muito superior ao máximo registrado dois anos atrás. América Móvil foi a principal protagonista deste processo, ao expandir suas atividades para a Europa. As empresas chilenas investiram 21,090 bilhões de dólares no exterior em 2012, o que representou um novo recorde, e concentraram sua expansão na América do Sul, principalmente no comércio varejista, indústria florestal e transporte. Por sua vez, as empresas brasileiras continuaram sua expansão no exterior e realizaram 7 das 20 maiores aquisições efetuadas por translatinas em 2012. Além dos fluxos anuais de IED, é preciso recordar que o Brasil tem o maior nível de IED acumulado fora da América Latina, que ascende a mais de 200 bilhões de dólares. Empresas da República Bolivariana da Venezuela e Argentina também originaram IED, embora de menor magnitude, enquanto os montantes do resto das economias da região foram modestos.

B. Os lucros das empresas transnacionais: repatriações e reinvestimentos

Os lucros que as empresas transnacionais obtêm de suas operações na América Latina e no Caribe aumentaram 5,5 vezes em 9 anos, passando de 20,425 bilhões de dólares em 2002 a 113,587 milhões em 2011. O crescimento tão acentuado desses lucros —também denominados renda do IED—, tende a neutralizar o efeito positivo produzido pela entrada do investimento estrangeiro direto sobre o balanço de pagamentos. Com efeito, os dados sobre a América Latina e o Caribe mostram que durante os últimos anos as saídas registradas como renda de IED alcançaram quase o mesmo nível (92%) que as entradas de IED.

Uma das características do atual processo de globalização é o crescimento da renda do IED, que se verifica com maior intensidade nas economias em desenvolvimento. Com efeito, entre 2002 e 2011 a renda de IED gerada nos Estados Unidos, União Europeia e Japão apenas dobrou, enquanto a gerada nas regiões em desenvolvimento quase quadruplicou. Cabe destacar, em particular, o caso da China, onde se multiplicou por sete. Neste sentido, a América Latina e o Caribe constituem uma das regiões onde o IED mais cresceu.

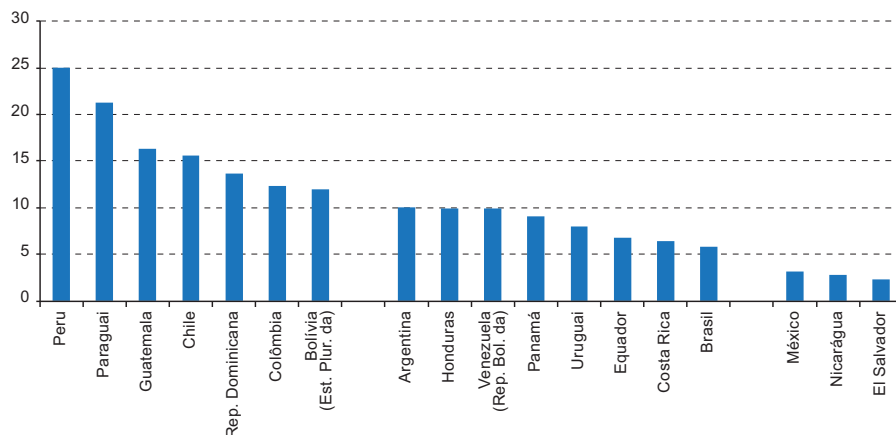
Dois fatores centrais permitem explicar o aumento da renda do IED na América Latina e no Caribe. O primeiro é a intensidade do processo de acumulação de IED na região. Embora a região receba fluxos de IED de maneira sustentada e crescente, o maior impacto em relação ao tamanho das economias receptoras ocorreu entre os anos 1996 e 2001. No âmbito de privatizações e de políticas de abertura de muitos setores ao investimento estrangeiro, o acervo de IED como porcentagem do PIB subiu de 11% para 25%. Na década seguinte, essa porcentagem continuou aumentando de modo mais paulatino, até chegar a 30%. Um segundo fator é o aumento da rentabilidade dos investimentos, particularmente a partir de 2003. Com efeito, a rentabilidade do IED, medida como renda sobre o acervo de IED, subiu de um mínimo de 4% durante a crise de 2001 e 2002 até um máximo de 10% em 2008, como resultado de dois processos que ocorreram de maneira simultânea: o crescimento econômico sustentado das principais economias da região —que impulsionou os lucros das empresas transnacionais orientadas ao mercado interno— e os altos preços das matérias-primas de exportação —que beneficiaram as empresas no setor dos recursos naturais.

Quando analisamos o comportamento da renda do IED através dos setores, destaca-se a altíssima rentabilidade obtida nos últimos anos pelas empresas transnacionais que operam em indústrias extrativas, especialmente na minerometálica. Isto reflete-se também na distribuição da renda do IED por países (veja o gráfico 3). Em geral, pode-se observar como um primeiro grupo de países, onde boa parte do IED se dirigiu à mineração, destaca-se por ter uma rentabilidade do IED superior à média. No extremo oposto, a rentabilidade média do México e alguns outros países, onde o IED se dirigiu principalmente a indústrias manufatureiras de exportação, foi bastante menor.

Outros setores, orientados para o mercado interno em expansão, também alcançaram rentabilidades muito elevadas, como, por exemplo, os serviços financeiros no Chile e a indústria automobilística no Brasil. Em 2012, a renda do IED na região teria caído 7% em relação ao ano anterior, mais pelos efeitos da desaceleração econômica no Brasil que pela leve queda dos preços das matérias-primas.

É importante considerar que nem toda renda do IED implica uma saída líquida de divisas da economia, já que aproximadamente a metade é reinvestida nas próprias filiais que a geraram. Nos países da região para os quais existem dados, pode-se estimar que, entre 2005 e 2011, 54% das rendas foram repatriadas e 46% reinvestidas. Esta porcentagem varia segundo os países, mas se manteve estável durante todo este período, o que sugere que, se considerarmos a região em seu conjunto, a crise financeira mundial desencadeada em 2008 não teve efeito sobre a porcentagem de lucro que as transnacionais enviam a suas matrizes.

Gráfico 3
América Latina e Caribe (países selecionados): renda do IED como proporção do acervo de IED, 2007-2011
 (Em porcentagens)



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

Como reflexo da mudança que ocorreu no final dos anos 90 nos padrões de financiamento externo da região, a renda do IED se converteu em um dos principais determinantes do equilíbrio no balanço de pagamentos agregado da América Latina e do Caribe. Antes predominava a entrada de capital na forma de empréstimos e investimento de carteira, mas a partir do novo século a maioria dos fluxos de capital estrangeiro para a região tem a forma de IED. Como consequência, as rendas do IED são o principal componente da renda de investimento e a principal causa do saldo negativo no balanço de renda. Entre 2008 e 2011 a média anual de renda do IED gerada na região foi de quase 100 bilhões de dólares, quando o superávit comercial de bens foi de pouco mais de 50 bilhões.

Agora os países da região devem prestar atenção aos efeitos do IED sobre a sustentabilidade do balanço de pagamentos e a restrição externa das economias. Neste sentido, o IED atua em vários níveis: os fluxos de IED representam uma receita, enquanto a renda do IED é uma despesa. Ademais, as atividades das empresas transnacionais na economia também geram um saldo (positivo ou negativo) na balança comercial, dependendo de sua estratégia exportadora ou não. Enquanto as rendas do IED nas indústrias extrativas são compensadas no balanço de pagamentos com exportações, as obtidas em serviços e manufaturas destinadas ao mercado interno, embora com montantes menores, podem gerar maiores desequilíbrios externos.

Também há que considerar a renda do IED que as economias da região obtêm como resultado dos investimentos no exterior das empresas translatinas. No momento, essas rendas equivalem somente a 11% das geradas, mas esta brecha diminuiu nos últimos anos e sem dúvida continuará diminuindo como resultado do maior crescimento dos fluxos de IED para o exterior. Contudo, a brecha não chegará a se fechar para toda a região num futuro previsível. Além disso, enquanto quase todos os países da América Latina e do Caribe recebem IED em quantias relevantes —e, portanto, geram renda do IED—, muito poucos são emissores de IED numa proporção comparável e recebem rendas do IED.

Outra consequência do aumento nas rendas do IED é a maior importância que deveriam ter as empresas transnacionais na arrecadação fiscal dos países de acolhida. Contudo, as empresas transnacionais têm à sua disposição instrumentos que lhes permitem transferir legalmente seus lucros para jurisdições com tratamento fiscal mais favorável. Esta prática, cada vez mais comum, erode a base fiscal; por isso, foram empreendidas iniciativas para limitar seu alcance. Embora estas ações tenham surgido até agora em países desenvolvidos —especialmente na Europa—, os países da América Latina e do Caribe deverão somar-se aos esforços de adaptação dos regulamentos fiscais internos e de coordenação internacional para obter um acordo global que limite as práticas mais agressivas das empresas transnacionais. Ademais, a crescente expansão dos investimentos diretos da América Latina no exterior não fará mais que acrescentar outra fonte de possível erosão da base fiscal, já que as empresas locais poderão acessar os mesmos instrumentos para reduzir suas obrigações fiscais.

Os possíveis efeitos de elevadas rendas do IED sobre as economias da América Latina e do Caribe não serão passageiros. Embora se possa esperar que as rendas flutuem segundo o crescimento econômico interno e os preços dos produtos de exportação, no médio prazo permanecerão num nível muito mais elevado que o observado há uma década, devido ao acervo de IED acumulado na região. Esta constatação requer uma reflexão sobre o papel do IED como fonte de capital para estas economias e sobre sua contribuição ao crescimento e à mudança estrutural na região.

C. O investimento estrangeiro direto no setor agrícola e agroindustrial da América Latina e do Caribe

Atualmente, a agricultura e a agroindústria estão no centro do debate mundial no que se refere à segurança alimentar, segurança energética e mudança climática. Prevê-se que em 2050 a população mundial chegará a 9 bilhões de habitantes; para satisfazer a demanda de alimentos, a produção agrícola deverá aumentar 70% em relação aos níveis de 2006. Todas estas mudanças geram desafios e oportunidades no setor agrícola e agroindustrial, particularmente no caso das culturas de múltiplos usos (*flex crops*), como os cereais, as oleaginosas e a cana-de-açúcar, que podem destinar-se ao consumo humano, forragem ou produção de biocombustíveis, usos que competem pelos mesmos insumos básicos de terra e água. Embora a disponibilidade das estatísticas nacionais sobre IED recebido no setor agrícola e agroindustrial da região seja muito variada, a informação obtida para dez países da região indica que o IED destinado ao setor agrícola primário entre 2005 e 2011 ascendeu a 10,2 bilhões de dólares, montante que representou 2% do total do IED recebido por esse grupo de países. A importância do IED agrícola varia muito de uma economia a outra. No caso do Uruguai, o montante representa quase 22% do IED total recebido entre 2005 e 2011. Também é importante na Guatemala (12,5%), Costa Rica (7,3%) e Equador (7,2%). Por sua vez, o IED colocado na agroindústria se refere unicamente a seis países e alcançou um total de 48,4 bilhões de dólares entre 2005 e 2011. A maior parte desses fluxos se concentrou no Brasil (49,9%), México (37,9%) e Argentina (11%). O IED destinado ao setor agroindustrial representou em média 12,5% do IED total recebido entre 2005 e 2011.

Os estudos e as bases de dados sobre aquisições ou arrendamentos de terras agrícolas na região apresentam discrepâncias com relação à escala e magnitude desse fenômeno. Não obstante, as fontes analisadas coincidem em assinalar a existência de um crescente dinamismo nos mercados de terras, com um papel destacado das empresas translatinas. Os governos regionais estão reagindo a este fenômeno através da promulgação de leis destinadas a limitar a estrangeirização de terras agrícolas.

Quanto às empresas especializadas na produção de matérias-primas agrícolas, observa-se que suas estratégias são formuladas integrando todas as suas atividades na cadeia de valor, visando a otimizar a exportação global de matérias-primas. Para isso, é essencial articular a produção agrícola, a logística, o afretamento de navios e o processamento industrial, a fim de reduzir custos e produzir de maneira competitiva. Dentro desta lógica operam as

quatro grandes empresas processadoras de grãos do mundo: ADM, Bunge, Cargill e Louis Dreyfus, além de uma grande variedade de outras empresas transnacionais importantes, mas de menor tamanho (Glencore, Tereos, Mitsui Mitsubishi e Goldman Sachs) e algumas firmas transnacionais emergentes, como a empresa de origem chinesa Noble Group Limited. O padrão comum a todos os países e cadeias agroindustriais é a aquisição de empresas nacionais existentes (por meio de fusões ou compras) e, em menor medida, o estabelecimento de empresas mistas com empresas locais e a instalação de filiais.

Nas empresas translatinas observa-se certa especialização setorial baseada nas vantagens comparativas e competitivas já adquiridas. Tal é o caso das empresas translatinas brasileiras no setor de carne (JBS-Friboi, BRF, Marfrig e Minerva), que alcançaram um protagonismo mundial, como mostram suas aquisições nos países do Cone Sul, Estados Unidos e Austrália. Além das vantagens competitivas dessa cadeia, seu processo de internacionalização obedece à existência de uma política de desenvolvimento nacional promovida pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) que, por meio de diferentes instrumentos, fornece fundos para a compra de empresas no exterior ou de empresas locais com filiais no exterior, ou para o estabelecimento de empresas conjuntas com firmas da concorrência.

O modelo de negócios verticalmente integrado e internacionalizado ao qual aspira boa parte das empresas não é de alcance universal, posto que nem todas estão no mesmo nível nem contam com as mesmas capacidades de implementação. Ao mesmo tempo, as características específicas dos diferentes subsetores incidem nos graus de integração vertical de cada item. Isso permite categorizar os principais protagonistas dos setores analisados dentro de quatro grupos básicos: i) empresas transnacionais com vantagens de posicionamento de mercado, ii) empresas estrangeiras com presença limitada de mercado, iii) empresas translatinas e iv) empresas nacionais.

O regime de políticas públicas e o quadro institucional em geral têm um papel determinante na promoção do IED e na absorção de seus efeitos positivos na economia interna. Os antecedentes recolhidos neste estudo indicam que as operações de IED identificadas no caso do biocombustível e das cadeias da produção de carne respondem não só às novas tendências do mercado, mas também a incentivos e regulações públicas que tiveram um papel crucial no processo de tomada de decisões dos investidores estrangeiros e das empresas translatinas.

O impacto do IED no setor agrícola e agroindustrial em termos de inovação constitui outro elemento de reflexão. O estudo confirma que o IED teve um impacto no caso da indústria de biodiesel na Argentina e na indústria da carne em todos os países do Cone Sul, cujas instalações orientadas à exportação são tecnologicamente superiores aos frigoríficos que produzem para o mercado interno. Adicionalmente, o desenvolvimento das empresas translatinas da carne teve um efeito de demonstração, pois a operação em mercados mais desenvolvidos (Estados Unidos e outros) permitiu que estas empresas operassem com novas tecnologias que foram aplicadas posteriormente no Brasil e que inclusive se traduziram em uma modificação das normas e regulações locais.

O estudo realizado permite dimensionar com clareza o alto grau de implantação das empresas transnacionais na agricultura regional. No caso do etanol brasileiro, o IED controla 23% da produção, enquanto algo análogo ocorre com a soja argentina, a indústria das sementes e a dos fertilizantes. Este nível de penetração obriga a analisar as responsabilidades destas empresas para com os países que as acolhem. Por um lado, a agricultura depende de frágeis equilíbrios ambientais e muitas das cadeias produtivas geram externalidades negativas que devem ser controladas. O caso mais claro é o da monocultura da soja na Argentina, mas também o setor açucareiro do Brasil e o de produção de carnes em todo o Cone Sul, que enfrentam enormes desafios ambientais que requerem novas respostas por parte das empresas transnacionais (e também nacionais). Outro tanto se pode dizer dos desafios sociais: estima-se que na região existam 15 milhões de propriedades familiares, que controlam aproximadamente 400 milhões de hectares, dos quais 10 milhões são definidos como de subsistência. Tudo isso leva a refletir sobre as novas formas de produção, em que as empresas devem trabalhar com novos padrões de sustentabilidade ambiental, procurando também gerar relações frutíferas para todos (*win-win*) e novos encadeamentos produtivos com os pequenos produtores e as comunidades.

O IED no setor agrícola e agroindustrial pode implicar grandes oportunidades de desenvolvimento, não só para os principais atores tradicionais, mas também para os pequenos e médios produtores, que normalmente têm pouco contato com empresas estrangeiras. Portanto, constitui um desafio para os governos fazer com que o IED também chegue às zonas onde há pequenos produtores, gerando desse modo círculos virtuosos de crescimento econômico

que contribuam para elevar a sustentabilidade da agricultura regional e a melhorar o bem-estar de seus habitantes rurais. É fundamental que as empresas (transnacionais e nacionais) tomem consciência de que estão trabalhando com bens comuns da humanidade —o ar, a água, os solos, o clima, o genoma, os conhecimentos locais, as culturas— que em essência pertencem a todos e que devem ser preservados para as próximas gerações. Como mostram diversos casos analisados —por exemplo, o padrão RTRS utilizado no cultivo da soja na Argentina e no Brasil ou o Protocolo Agroambiental do Estado de São Paulo utilizado no setor da cana-de-açúcar—, este é um processo que já está em andamento, mas que deve ser aprofundado de maneira sustentada. Isto implica assumir novos compromissos frente aos grandes desafios mundiais e formar redes e coalizões compostas por múltiplos atores —públicos e privados— que sejam capazes de gerar novas sinergias para abordar com êxito esses desafios e contribuir para gerar uma nova governança mundial, solidária, responsável e democrática.

D. Considerações finais

Em 2012, o IED na América Latina e no Caribe cresceu pelo terceiro ano consecutivo e alcançou um novo recorde de 173,361 bilhões de dólares. Isto ocorreu num contexto internacional de acentuada redução dos fluxos mundiais de IED, o que torna ainda mais significativo o resultado alcançado pela região.

Para 2013 não se prevê uma mudança radical em relação aos últimos anos na tendência do IED recebido na América Latina e no Caribe. O reinvestimento de lucros por parte das empresas transnacionais, que já representa quase metade do IED registrado, continuará num nível semelhante. O crescimento econômico da região, que se estima será de 3,5%, levemente superior ao de 2012, manterá este reinvestimento de lucros, bem como os novos investimentos orientados para o mercado interno. Por outro lado, a recente queda dos preços de alguns produtos básicos pode moderar o forte crescimento do IED no setor de recursos naturais observado nos últimos anos, sem chegar a paralisar os grandes projetos que já estão em andamento. A CEPAL estima que os fluxos de IED para a América Latina e o Caribe variarão entre -3% e 7% em relação ao ano anterior. A amplitude da variação decorre da incerteza sobre a concretização durante 2013 de uma grande aquisição empresarial transfronteiriça já anunciada.

Além da conjuntura, é importante destacar que os padrões setoriais de destino do IED estão se orientando cada vez mais para a exploração dos recursos naturais —em particular na América do Sul— e, desta maneira, vão reforçar a estrutura produtiva existente na região. Em geral, o peso da manufatura é bastante limitado nas entradas de IED, com exceção do Brasil e México.

Com efeito, não há indícios muito claros de uma contribuição relevante do IED à criação de novos setores ou de atividades de alto conteúdo tecnológico na grande maioria dos países. Contudo, a mudança da estrutura produtiva é justamente uma das necessidades mais importantes que a região deve enfrentar.

É muito provável que os fatores que influenciaram a chegada do IED à região continuem sendo relevantes nos próximos anos. Portanto, será preciso focalizar a atenção não só nos montantes recebidos, mas cada vez mais nas características do IED recebido e nos projetos de investimento, por um lado, e sua adequação às necessidades das agendas de desenvolvimento dos países, por outro.

Neste sentido, cada vez mais é necessário aproveitar as vantagens que a região apresenta como destino do IED para melhorar a matriz produtiva dos países. Isto é possível tanto através de um maior esforço para canalizar uma parte da renda das transnacionais para a criação de fundos destinados a políticas de desenvolvimento produtivo, como por meio de iniciativas que permitam orientar o IED para setores considerados prioritários pelos países da região.

