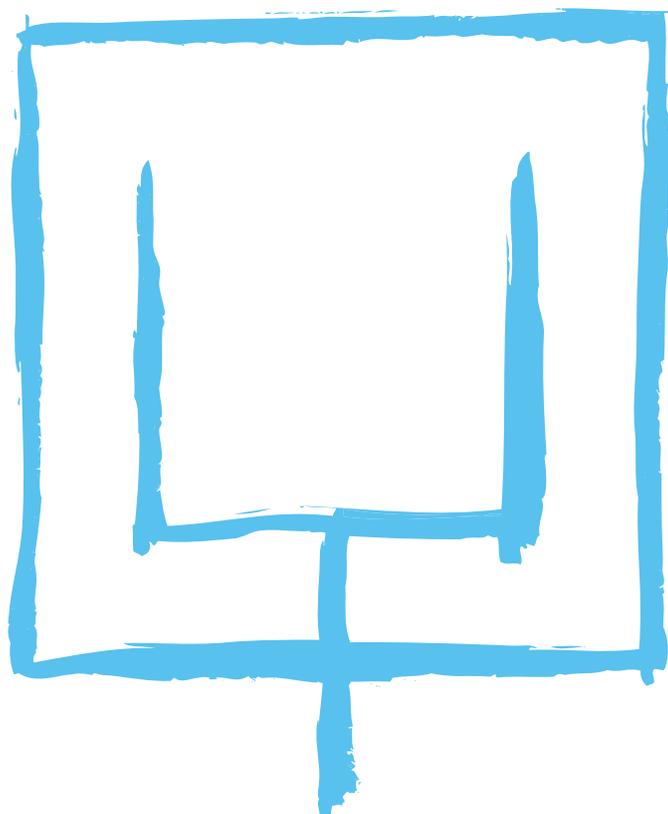


2011

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 informe correspondente a 2011 de *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* é a edição mais recente da série anual que publica a Unidade de Investimentos e Estratégias Empresariais da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da CEPAL. Em sua elaboração participaram Álvaro Calderón, Miguel Pérez Ludeña e Sebastián Vergara, com o apoio de Nelson Correa, Cristian Jara, David Matesanz, Francisco Javier Sáez e Ángeles Sánchez, sob coordenação de Giovanni Stumpo. Também contribuíram com insumos Humberto García, Michael Hendrikson, Jorge Mario Martínez Piva, Kohei Yoshida e o consultor Pavlos Dimitratos.

Foram recebidos comentários e sugestões de Hugo Altomonte, Filipa Correia, Manlio Coviello, Beno Ruchansky, Hugo Ventura, Romain Zivy e de funcionários da sede sub-regional da CEPAL no México, em particular de Juan Carlos Moreno-Brid.

Agradecemos a contribuição dos executivos das empresas consultadas para a elaboração do documento.

A informação utilizada neste informe provém de diversos organismos internacionais, entre outros, do Fundo Monetário Internacional (FMI), da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), de numerosas instituições nacionais, sobretudo bancos centrais e organismos para a promoção de investimentos na América Latina e Caribe, e da imprensa especializada.

As observações e sugestões sobre o conteúdo deste documento podem ser dirigidas a Álvaro Calderón (alvaro.calderon@cepal.org) ou Miguel Pérez Ludeña (miguel.perez@cepal.org).

Notas explicativas

Neste informe de *La inversión extranjera directa en América Latina y el 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.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Síntese e conclusões	5
Capítulo I	
Panorama regional do investimento estrangeiro direto	21
A. Introdução	21
B. Panorama mundial do investimento estrangeiro direto	23
C. Ingressos de investimento estrangeiro direto e empresas transnacionais na América Latina e Caribe.....	26
1. Evolução e características das correntes de investimento estrangeiro direto à América Latina e ao Caribe em 2011	26
2. Padrões de origem e destino do investimento estrangeiro direto.....	40
3. Rendas de capital e reinvestimento de lucros	44
4. Intensidade tecnológica e atividades de pesquisa e desenvolvimento das empresas transnacionais	47
D. Investimento direto no exterior e empresas translatinas	50
1. Correntes de investimento no exterior.....	50
2. Políticas de apoio na América Latina e no Caribe ao investimento direto no exterior.....	59
E. Conclusões	61
Bibliografia	63
Anexo.....	64
Quadros	
Quadro I.1 Correntes, taxa de crescimento e participação das entradas líquidas de investimento estrangeiro direto no mundo, por regiões, 2007-2011.....	24
Quadro I.2 América Latina e Caribe: ingressos de investimento estrangeiro direto, por países e territórios receptores, 2000-2011	27
Quadro I.3 América Latina: as 20 maiores fusões e aquisições transfronteiriças realizadas por empresas de fora da região, 2011	33
Quadro I.4 América Latina e Caribe: maiores empresas não financeiras com investimentos e empregos no exterior, segundo vendas, 2011	53
Quadro I.5 As dez principais fusões e aquisições transfronteiriças realizadas por empresas translatinas, 2011	55
Quadro I.6 América Latina e Caribe: investimento estrangeiro direto no exterior, por países 2000-2011	56
Quadro I.A-1 Classificação das indústrias de manufaturas, por intensidade tecnológica	64
Quadro I.A-2 América Latina e Caribe: ingressos líquidos de investimento estrangeiro direto por países, 2000-2011	65
Quadro I.A-3 América Latina e Caribe: ingressos líquidos de investimento estrangeiro direto por setor de destino, 2005-2011	66
Quadro I.A-4 América Latina e Caribe: ingressos líquidos de investimento estrangeiro direto por país de origem, 2005-2011	69
Quadro I.A-5 América Latina e Caribe: ingressos líquidos de investimento estrangeiro direto por componentes, 2005-2011	72
Quadro I.A-6 América Latina e Caribe: correntes líquidas de investimento direto no exterior por países, 2000-2011.....	75

Gráficos

Gráfico I.1	América Latina e Caribe: correntes de investimento estrangeiro direto, 1990-2011	22
Gráfico I.2	Correntes de investimento estrangeiro direto mundial e por grupos de economias, 1990-2011	24
Gráfico I.3	Evolução do valor das fusões e aquisições transfronteiriças no mundo, 1987-2011	25
Gráfico I.4	América Latina e Caribe: ingressos de investimento estrangeiro direto totais e por sub-região, 2000-2011	27
Gráfico I.5	América Latina e Caribe: recepção de fluxos transfronteiriços de capital (investimento estrangeiro direto, investimento de carteira e outro investimento), 2000-2011	30
Gráfico I.6	América Latina e Caribe: investimento estrangeiro direto como proporção do PIB, 2011	30
Gráfico I.7	América Central: distribuição dos fluxos de investimento estrangeiro direto por países, 2011	36
Gráfico I.8	América Latina e Caribe: origem do investimento estrangeiro direto, 2006-2011	41
Gráfico I.9	América Latina e Caribe: setores de destino do investimento estrangeiro direto por sub-regiões, 2006-2011	42
Gráfico I.10	América Latina e Caribe: setores de destino do investimento estrangeiro direto por fusões e aquisições, 2011	44
Gráfico I.11	América Latina: investimento estrangeiro direto por componentes, 2000-2011	45
Gráfico I.12	América Latina e Caribe: rendas do capital, 2000-2010.....	46
Gráfico I.13	América Latina e Caribe: acervo de investimento estrangeiro direto (IED) e repatriação de lucros como porcentagem do acervo de IED, 1990-2010.....	48
Gráfico I.14	América Latina e Caribe: distribuição dos montantes dos novos projetos anunciados de investimento estrangeiro direto segundo a intensidade tecnológica, 2003-2005, 2008-2010 e 2011.....	49
Gráfico I.15	América Latina e Caribe: distribuição dos montantes dos novos projetos anunciados de investimento estrangeiro direto, associados a atividades de pesquisa e desenvolvimento, 2008-2010 e 2011	50
Gráfico I.16	América Latina e Caribe: egressos de investimento direto no exterior, 1992-2011	51
Gráfico I.17	América Latina e Caribe: saídas líquidas de capital como investimento direto, investimento de carteira e outros fluxos, 2000-2011	52
Gráfico I.18	América Latina e Caribe (países selecionados): investimento direto no exterior, 2010 e 2011	52
Gráfico I.19	Brasil: investimento direto no exterior por componentes, 1999-2011	57

Requadros

Requadro I.1	O desafio da mineração na América Central	38
Requadro I.2	China financia e executa o maior projeto turístico do Caribe.....	40
Requadro I.3	A expansão internacional das empresas colombianas.....	54

SÍNTESE E CONCLUSÕES

Como em anos anteriores, o presente documento brinda um panorama quantitativo das entradas de investimento estrangeiro direto (IED) e analisa a importância relativa dos diferentes setores econômicos de destino e a origem geográfica destes fluxos de capital. Também examina o desempenho do IED originado nos países da América Latina e Caribe, com especial atenção ao processo de expansão internacional que vêm efetuando algumas das maiores empresas da região, as denominadas empresas translatinas.

Em termos temáticos, o documento se enfoca nas atividades das empresas europeias na América Latina e Caribe. Atualmente, o bloco econômico constituído pela União Europeia é a principal origem do IED recebido pela região. Neste sentido, revisam-se as principais características do IED europeu, identificando os países investidores mais importantes e suas preferências por economias e setores de destino na América Latina e no Caribe. Ademais, se analisam o comportamento e as estratégias das maiores empresas transnacionais europeias. Com o objeto de aprofundar a análise, se examinam em detalhe dois setores onde a presença de capital estrangeiro, sobretudo o procedente da Europa, é muito relevante: a banca comercial e a energia elétrica.

A. PANORAMA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

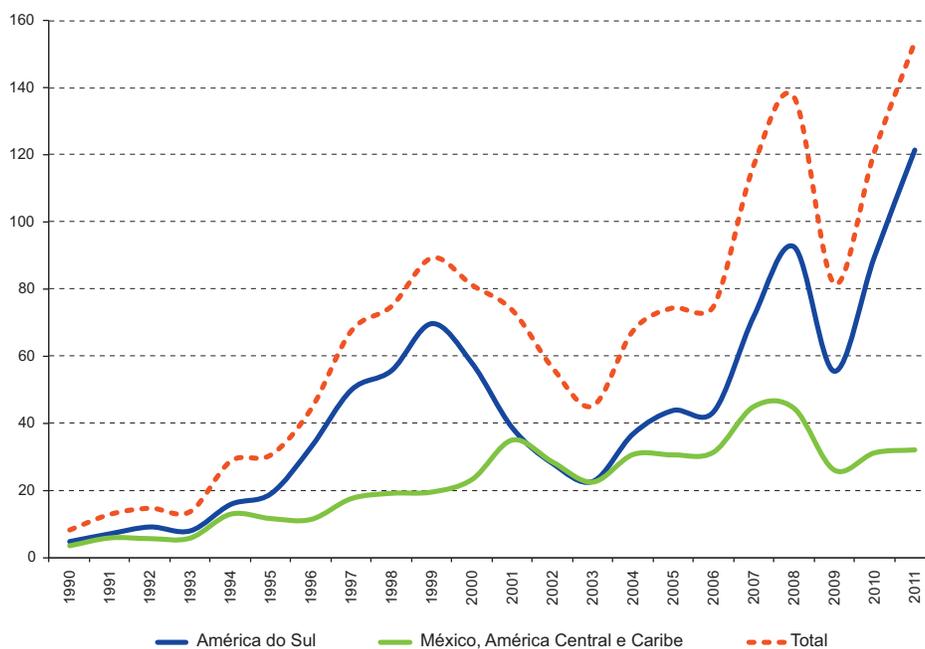
Em 2011, a América Latina e Caribe recebeu 153,448 bilhões de dólares de investimento estrangeiro direto (IED), 31% a mais que em 2010. Este é o segundo ano consecutivo de crescimento, após a queda propiciada pela crise financeira internacional em 2009. Também, a América Latina foi a região do mundo onde mais cresceram as entradas de IED e sua participação nas entradas mundiais de IED avançou a 10%. À diferença do ano anterior, em nível mundial, os fluxos de IED aumentaram 17%. Nos países desenvolvidos, que nos dois anos anteriores haviam registrado as maiores quedas, estas entradas também se incrementaram.

O sustentado crescimento econômico da região, embora a uma taxa inferior à de 2010, seguiu incentivando os investimentos encaminhados a aproveitar o dinamismo dos mercados internos. Enquanto isso, os altos preços internacionais das matérias-primas impulsionaram os investimentos em extração e processamento de recursos naturais. Por outro lado, nos países desenvolvidos a crise econômica continuou promovendo processos de reestruturação empresarial, translação de atividades a outras localizações e maior terceirização de atividades manufatureiras e de serviços empresariais à distância.

Na América Latina e Caribe, todas as sub-regiões e a maioria dos países receberam mais investimento do que o ano anterior (veja o gráfico 1). A maior parte desse incremento correspondeu ao Brasil, onde o IED alcançou 66,660 bilhões de dólares, quase a metade do total regional. Em geral, na maioria dos países da América do Sul as entradas de IED aumentaram, alcançando recordes históricos em muitos países, como o Chile (17,299 bilhões de dólares), a Colômbia (13,234 bilhões de dólares) e o Uruguai (2,528 bilhões de dólares).

No México, os ingressos de IED foram 10% superiores aos indicados inicialmente em referência a 2010, enquanto na América Central registrou-se um crescimento de 36%, com altas em todas as economias da sub-região. Os fluxos de entrada no Caribe experimentaram um incremento, após dois anos seguidos de quedas. Este avance deveu-se, sobretudo, ao impulso de projetos de investimento no setor de recursos naturais. Neste sentido destaca-se o crescimento do IED na República Dominicana (2,371 bilhões de dólares) e no Suriname (154 milhões de dólares). Em geral, o setor imobiliário e o turístico continuaram sofrendo os efeitos da crise financeira internacional. Não obstante, nas Bahamas, com apoio financeiro de investidores chineses, começou-se a construir o maior complexo hoteleiro do Caribe.

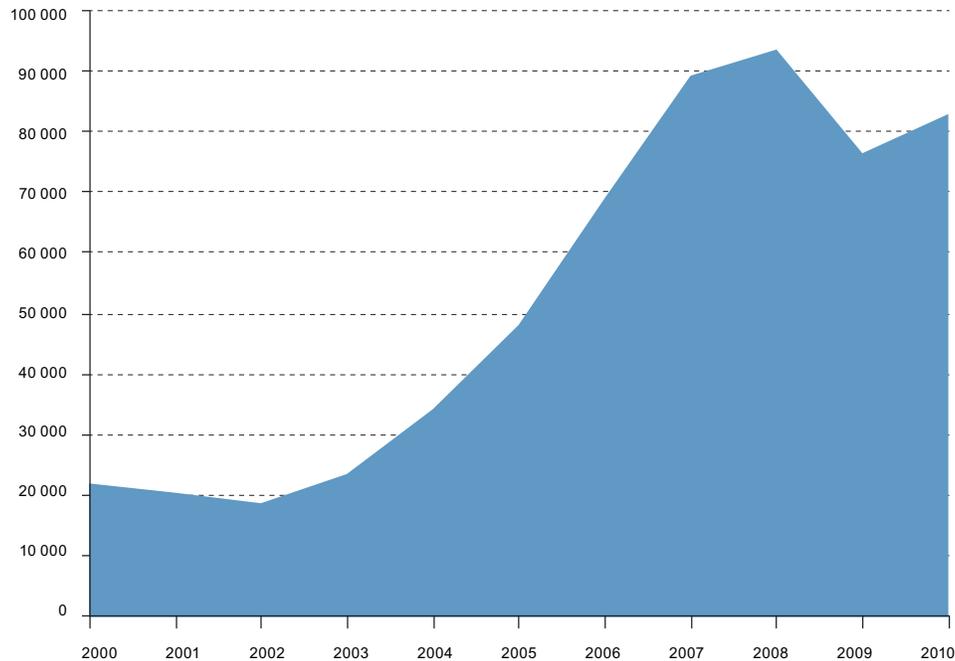
Gráfico 1
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
 DIRETO TOTAIS E POR SUB-REGIÕES, 1990-2011**
(Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

Ao longo de 20 anos de fluxos de IED crescentes, as empresas transnacionais consolidaram uma ampla presença na América Latina e Caribe, especialmente em setores que requerem de maior volume de capital. Em consequência deste fenômeno, a rentabilidade obtida pelas empresas estrangeiras na região já é elevada e constitui uma variável determinante para analisar tanto as entradas de IED quanto as rendas de IED no balanço de pagamentos das economias da região. Por um lado, a partir de 2002 a participação do reinvestimento de lucros no total do IED tem vindo aumentando de maneira contínua, chegando a 46% em 2011. Por outro lado, a repatriação de lucros às casas matrizes tem crescido de forma significativa. De fato, de uma média próxima a 20 bilhões de dólares entre 1998 e 2003 subiu a um máximo de 93 bilhões de dólares em 2008 (veja o gráfico 2).

Gráfico 2
AMÉRICA LATINA E CARIBE: REPATRIAÇÃO DE LUCROS, 2000-2010
(Em milhões de dólares)



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

A crescente importância do reinvestimento de lucros e o incremento da repatriação de lucros do IED a partir do ano 2003 se explicam, basicamente, por dois razões. Primeiro, pelo notável aumento do acervo de IED na região, que gera como contrapartida natural um incremento nominal dos ganhos associados a estes investimentos. Segundo, entre 2004 e 2007 tanto o reinvestimento como a repatriação de lucros aumentaram conjuntamente devido às condições econômicas favoráveis em muitos países da América Latina e Caribe, à positiva evolução dos preços das matérias-primas e às novas oportunidades de negócios, bem como a uma classe média com crescente poder de compra, o que em conjunto aumentou a rentabilidade de muitas empresas transnacionais que operam na região. Não obstante, independentemente da conjuntura, o nível acumulado de IED na região continua impulsionando as saídas associadas a estes fluxos de capital, o que põe em evidência que o IED não é um fluxo unidirecional de recursos. Por isso torna-se mais urgente avaliar aspectos qualitativos do IED, como sua capacidade de desenvolver setores estratégicos, transformar a estrutura produtiva, acumular conhecimento e contribuir ao incremento e à qualidade do emprego.

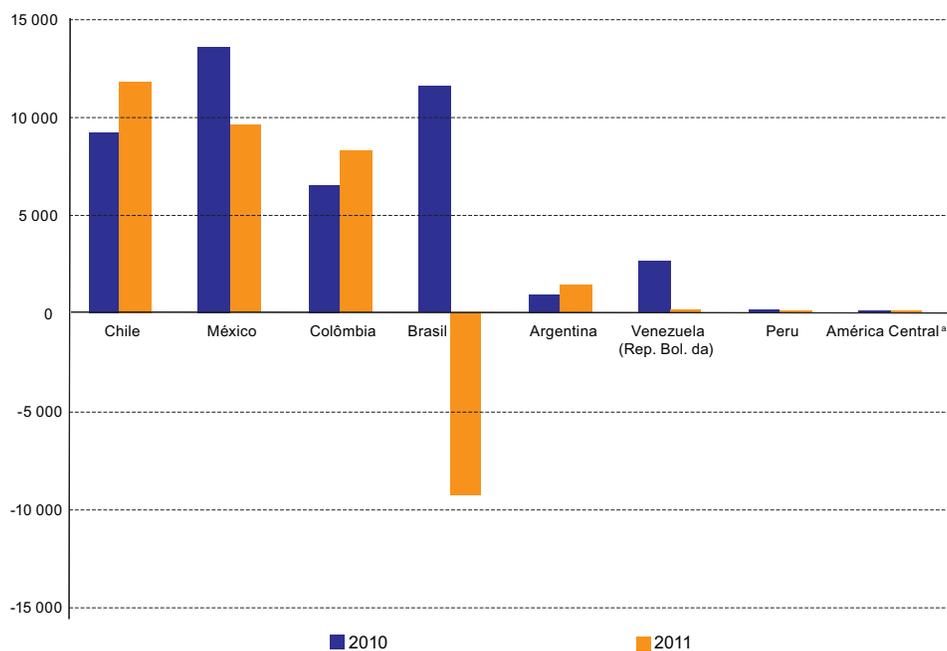
Precisamente a capacidade do IED de transformar a estrutura produtiva das economias da região está determinada em grande medida pelo padrão de destino setorial destes investimentos. Assim, na maioria das economias da América do Sul, especializadas em recursos naturais, parte importante do IED continua chegando a esse setor. Em 2011, o Brasil foi uma exceção, já que os investimentos em recursos naturais se reduziram devido à ausência de grandes aquisições no setor de hidrocarbonetos, como as efetuadas no ano anterior. Por outro lado, no México, América Central e Caribe apenas 8% do total do IED tiveram como destino atividades vinculadas a recursos naturais, enquanto os serviços (53%) e as manufaturas (40%) continuaram concentrando a maioria das entradas. Dentro do IED em manufaturas, no

conjunto da região se destacam as indústrias classificadas como de tecnologia média-alta, que viram crescer sua participação no total de projetos de IED em nova planta, enquanto as de alta tecnologia retrocederam a 3% do total.

Em termos de origem do IED, os Países Baixos foram o principal país investidor na região, essencialmente por sua condição de centro de trânsito de investimentos efetuados a partir de terceiros países. A seguir encontram-se os Estados Unidos, com 18% do IED recebido, a Espanha (14%) e o Japão (8%), que em 2011 aumentou de maneira significativa seus investimentos na região. Apesar do notável avanço dos investimentos procedentes da Ásia nos últimos dois anos, a maior parte do IED que recebe a América Latina e Caribe provém de países da União Europeia.

Em 2011, os fluxos de investimento direto no exterior originados em países da América Latina e do Caribe chegaram a 22,605 bilhões de dólares, o que significa uma forte queda em relação aos 44,880 bilhões de dólares recebidos no ano anterior. Esta redução se insere num contexto de alta volatilidade destas saídas de capital nos últimos anos, dado o limitado número de países e empresas envolvidos. No entanto, confirma-se a tendência expansiva de longo prazo do investimento direto no exterior das empresas translatinas. Além disso, como ocorrido em 2009, este retrocesso se explica pelo comportamento das empresas brasileiras. Em 2011 o Brasil registrou um saldo negativo de 9,297 bilhões de dólares nas correntes de investimento diretos no exterior, devido essencialmente a empréstimos das filiais de empresas brasileiras no exterior a suas casas matrizes (veja o gráfico 3). Contudo, isso não supõe o abandono de uma estratégia de expansão internacional das empresas brasileiras, mas revela que nos últimos anos lhes resultou vantajoso obter financiamento no exterior e que em 2011 preferiram investir em seu próprio mercado.

Gráfico 3
**AMÉRICA LATINA E CARIBE (PAÍSES SELECIONADOS): INVESTIMENTO DIRETO
 NO EXTERIOR, 2010 e 2011**
(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

Em 2011, o Chile foi o país da região que mais investimento direto realizou no exterior, com 11,822 bilhões de dólares, seguido pelo México (9,640 bilhões de dólares) e Colômbia (8,289 bilhões de dólares) (veja o gráfico 3). Em geral, as empresas translatinas continuaram focando sua expansão na própria região e nos países vizinhos. Assim, as empresas mexicanas investem de preferência nos Estados Unidos e na América Latina e Caribe, as empresas chilenas se concentram na Argentina, Brasil, Colômbia e Peru e as colombianas têm já presença muito importante na América Central. A Argentina, por sua vez, incrementou seus investimentos diretos no exterior a 1,488 bilhões de dólares. Em 2011, além desta tendência em geral, registrou-se um aumento das aquisições de ativos de empresas europeias e estadunidenses por parte de empresas translatinas. Embora ainda seja um fenômeno incipiente, poderia marcar o início de uma expansão global para muitos destes grupos.

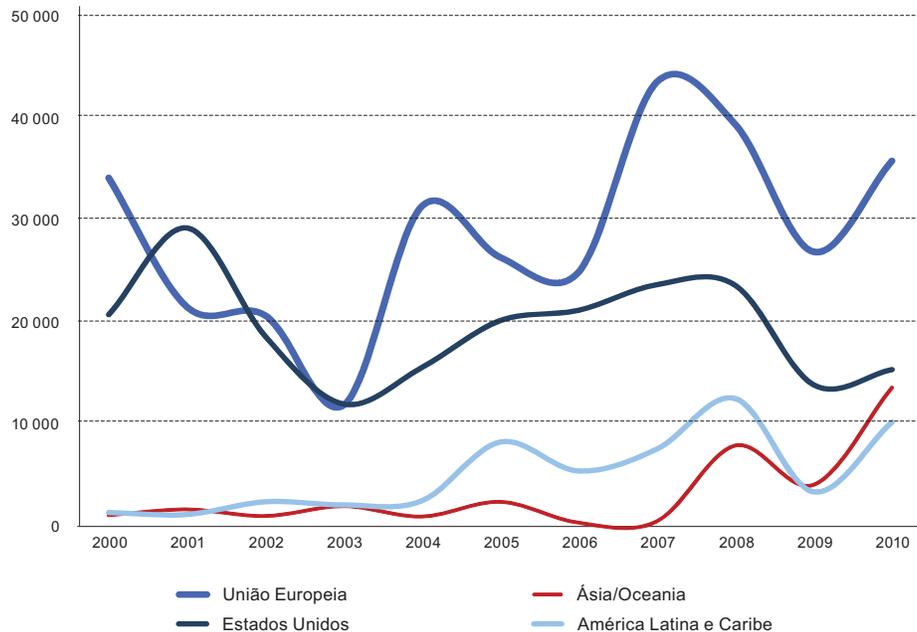
Apesar da queda conjuntural em 2011, mantém-se a tendência de longo prazo de crescimento do investimento direto no exterior desde a América Latina e o Caribe, em um contexto global de crescente relevância das economias emergentes. Neste panorama, os governos das maiores economias da região, que sediam algumas das principais empresas translatinas, começaram a considerar políticas específicas para apoiar a expansão internacional de suas companhias líderes.

Quanto às projeções do IED na América Latina e Caribe para 2012, se observam duas situações contrapostas. Por um lado, está claro que a região continuará sendo uma atraente localização para as empresas transnacionais produto das favoráveis perspectivas de crescimento em um entorno internacional com elevada incerteza. Por outro, a crise na Europa poderia acentuar-se, com o que o maior custo e menor acesso a financiamento poderia afetar os investimentos na região, especialmente os de empresas transnacionais europeias. De qualquer forma, a possível manutenção dos altos preços dos produtos básicos e a estabilidade macroeconômica regional, seguramente significará maiores investimentos no setor primário e em produtos e serviços destinados aos mercados domésticos. Tendo em consideração as tendências de longo prazo dos fluxos e a informação preliminar disponível, a CEPAL estima que as correntes de IED dirigidas à América Latina e Caribe variarão numa faixa entre -2% e 8% em relação às entradas de 2011. Com isto, os fluxos de IED para a região em 2012 serão mantidos em níveis altos, em torno a 150 bilhões de dólares.

B. INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO DA UNIÃO EUROPEIA NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

Na última década, a União Europeia destinou, em média, 30 bilhões de dólares anuais de IED à América Latina e Caribe. Isto representa cerca de 40% do total de IED na região e converte a União Europeia na principal origem dos ingressos de IED que a América Latina e o Caribe recebem (veja o gráfico 4). De fato, as empresas transnacionais europeias têm presença diversificada nas economias latino-americanas, abrangem atividades extrativas, manufatureiras e de serviços, e são muito relevantes em alguns setores estratégicos, como a banca e o setor de energia. Contudo, apesar da União Europeia seguir sendo o principal investidor, nos últimos 10 anos a América Latina e o Caribe tem perdido peso relativo como destino desses investimentos. A Espanha, por exemplo, —principal país investidor europeu na região— tem incrementado a importância de seus investimentos dentro do bloco e em outras regiões em desenvolvimento.

Gráfico 4
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: FLUXOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO
 SEGUNDO A ORIGEM, 2000-2010**
 (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 de América Latina e Caribe.

Na segunda metade da década de 2000, o IED europeu na região aumentou notavelmente em termos absolutos, mas este auge foi heterogêneo entre sub-regiões. O IED europeu concentrou-se especialmente na América do Sul, sendo o Brasil o maior receptor, seguido pela Argentina, Colômbia e Chile. Nesta sub-região cabe destacar a positiva evolução dos preços dos produtos básicos e o crescimento das economias internas, que promoveu novos investimentos associados à exploração de recursos naturais e ao aproveitamento do dinamismo dos mercados locais, em particular em manufaturas. Ao contrário, o IED europeu no México, América Central e Caribe se manteve relativamente estável. De fato, esta sub-região viu-se afetada pela desaceleração da economia dos Estados Unidos, que impactou de maneira significativa os investimentos em geral, incluindo os europeus. Neste cenário, a União Europeia acentuou sua relevância como origem do IED nos países da América do Sul.

O destino setorial do IED europeu ficou determinado pela estrutura produtiva dos países emissores e receptores destes fluxos de capital. As empresas transnacionais espanholas e italianas se destacam em áreas de serviços com ampla presença na região, enquanto as empresas alemãs, britânicas e holandesas se enfocaram nos setores de manufaturados das economias de maior tamanho (Brasil, México e Argentina). Da perspectiva das economias receptoras, os investimentos europeus nos países da América do Sul se dirigiram fundamentalmente aos setores de serviços e à exploração e processamento de recursos naturais. No Brasil, a maior parte dos investimentos europeus se concentra em indústrias manufatureiras. No México, América Central e Caribe, por sua vez, a presença de empresas europeias é relativamente maior em serviços e manufaturas, e sensivelmente menor em recursos naturais.

Nos últimos anos os investimentos associados à busca de recursos naturais por parte das empresas transnacionais europeias tiveram um forte auge, especialmente em mineração, onde as empresas britânicas se destacam. De modo similar, no setor de hidrocarbonetos se materializaram novos investimentos e as empresas mais ativas nesse âmbito são as procedentes do Reino Unido e da Espanha, em muitos casos em cooperação com grandes empresas estatais petrolíferas da região. Estes tipos de investimentos tiveram diversos impactos positivos, tais como o crescimento das exportações, a geração de emprego em áreas não urbanas e o aumento da arrecadação de impostos. Ao mesmo tempo, os principais problemas estiveram associados ao caráter de enclave de muitas destas atividades e ao nível precário de processamento local.

As empresas de manufaturas europeias têm sido muito ativas na América Latina. Destacam-se as empresas alemãs, francesas e italianas no setor automobilístico; as companhias alemãs em eletrônica; as britânicas, italianas e holandesas em alimentos e bebidas, e as alemãs e francesas na indústria química. Estas empresas se beneficiaram do desempenho econômico, da menor volatilidade e do crescente poder aquisitivo de amplos setores da população. Não obstante, a crise financeira internacional tem postergado ou suspenso alguns investimentos anunciados, em particular devido às dificuldades de acesso a financiamento de algumas empresas transnacionais. Entre os efeitos favoráveis desta classe de investimentos cabe mencionar o aumento da capacidade produtiva, o incremento das exportações, a criação de novos postos de trabalho, o fortalecimento de encadeamentos produtivos e, em alguns casos, as transferências de tecnologia e acumulação de capacidades.

No campo dos serviços, as empresas europeias consolidaram sua presença após sua chegada em massa à América Latina em meados dos anos noventa, basicamente no âmbito dos planos de privatização de ativos estatais. Com uma visão de longo prazo, muitas companhias europeias em áreas como telecomunicações e energia elétrica iniciaram uma fase de maior estabilidade, na qual as prioridades são explorar economias de escala e ir ganhando cotas de mercado com margens de rentabilidade que lhes permitam manter e incrementar sua posição global. Nos setores das telecomunicações e de energia destacam-se as empresas espanholas e italianas; no setor bancário as espanholas e britânicas, e no comércio varejista as cadeias francesas e portuguesas.

As operações na América Latina, especialmente para as empresas espanholas, passaram a constituir em elemento central dentro de seu negócio global. Na atual conjuntura europeia, as atividades latino-americanas são um aporte fundamental para equilibrar os balanços consolidados das casas matrizes e enfrentar a situação adversa de melhor modo. Ainda, o bom desempenho econômico recente e o potencial de crescimento dos mercados regionais, unidos à persistência de grandes déficits na área de infraestrutura, têm favorecido o estabelecimento de operações de novas empresas. Este fenômeno se observa tanto em setores onde as empresas europeias já estavam presentes como em outros menos explorados. Deste modo, nos últimos anos, a presença europeia tem continuado a diversificar-se e a quantidade de empresas que operam na região tem aumentado.

Entre as principais características dos investimentos europeus na América Latina cabe mencionar algumas que têm impacto relevante sobre a estrutura produtiva dos países receptores. Em primeiro lugar, as empresas transnacionais europeias têm forte relevância em matéria de investimentos em nova planta no setor de manufaturas, sendo este o principal mecanismo para incrementar a capacidade produtiva. Em segundo lugar, entre as empresas estrangeiras, as procedentes da Europa têm sido as mais ativas em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), especialmente no Brasil e na Argentina. De fato, o Brasil é o único país que tem se posicionado como localização relevante na internacionalização das atividades de P&D das empresas transnacionais europeias. Desta maneira, os centros de P&D de empresas europeias no Brasil estão aumentando sua relevância nas redes globais de inovação destas

companhias e gerando importantes efeitos locais positivos em matéria de transferências de tecnologia, acumulação de capacidades produtivas e inovação. Obviamente, o tamanho do mercado é um determinante fundamental, mas também o foram a estrutura industrial —a mais diversificada da região— e a implementação de políticas ativas de desenvolvimento produtivo e industrial.

Por outro lado, nos últimos anos as empresas translatinas aumentaram seus investimentos na União Europeia. Atualmente, este processo se concentra em um reduzido número de empresas com atividades que refletem as características da estrutura produtiva da América Latina e do Caribe e em setores onde as empresas líderes —fundamentalmente brasileiras e mexicanas— foram capazes de criar vantagens competitivas globais. Assim, os investimentos das translatinas na União Europeia se enfocaram em indústrias básicas (petróleo e petroquímica, mineração, cimento e siderurgia) e no setor de consumo de massa, como alimentos. Atualmente, a conjuntura econômica europeia pode abrir novas oportunidades de negócios associadas a potenciais aquisições.

Num futuro próximo os fluxos de IED europeu em direção à América Latina deveriam estar condicionados ao menos por dois fenômenos contrapostos. Por um lado, a crise europeia suscita novas oportunidades para as empresas transnacionais. As altas rentabilidades e as oportunidades de negócio nos mercados latino-americanos sugerem que sua presença poderia incrementar-se. Também, a difícil situação europeia poderia obrigar algumas empresas a realocar atividades em destinos de menor custo, entre os que poderiam estar alguns países da região. Por outro lado, a conjuntura europeia poderia postergar e inclusive reverter a afluência de IED se a crise se aprofunda e aumentam as dificuldades associadas a custo e acesso a financiamento. De qualquer modo, parece pouco provável que ocorra um intenso processo de desinvestimentos, embora alguns projetos possam ser paralisados ou postergados.

Em um mundo crescentemente globalizado, a União Europeia apresenta características econômicas, sociais e culturais que são especialmente atraentes para o desenvolvimento da América Latina e Caribe. Ao mesmo tempo, a própria região pode se transformar em um estímulo para as economias europeias —em particular frente à crise financeira— e para suas principais empresas transnacionais. Desta maneira, ambas regiões devem fortalecer os programas de cooperação no âmbito do investimento —tanto em políticas produtivas quanto em cooperação tecnológica e em inovação— e, deste modo, aproveitar melhor as grandes complementaridades que existem entre ambas. Ainda, a América Latina deveria complementar suas políticas de promoção de IED com maiores esforços em matéria de política industrial para potencializar os benefícios de caráter permanente e dinâmico destes fluxos de capital. Ou seja, avançar de políticas em matéria de IED a políticas sobre o que fazem as empresas transnacionais em áreas como capacitação de recursos humanos, transferência de tecnologia, inovação e atividades de P&D.

Assim, a região poderá beneficiar-se mais profundamente do acervo de conhecimento das empresas europeias, de seus investimentos de qualidade e de seu amplo potencial na região.

C. CRISE FINANCEIRA INTERNACIONAL, SETOR BANCÁRIO E INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

Nas últimas décadas, o setor financeiro, elemento central do desenvolvimento econômico, tem experimentado notáveis transformações, como resultado da desregulamentação e dos avanços tecnológicos, o que tem gerado para as pessoas, domicílios e empresas novas oportunidades de crédito e poupança. Nas economias avançadas, a proliferação de inovações financeiras contribuiu para ampliar as

opções de negócio, algumas delas de caráter especulativo, as quais, apoiadas em altos níveis de alavancagem, permitiram diversificar e transferir riscos. Neste contexto, a indústria registrou um enorme crescimento, com um acelerado processo de concentração e uma crescente integração em nível local, regional e mundial.

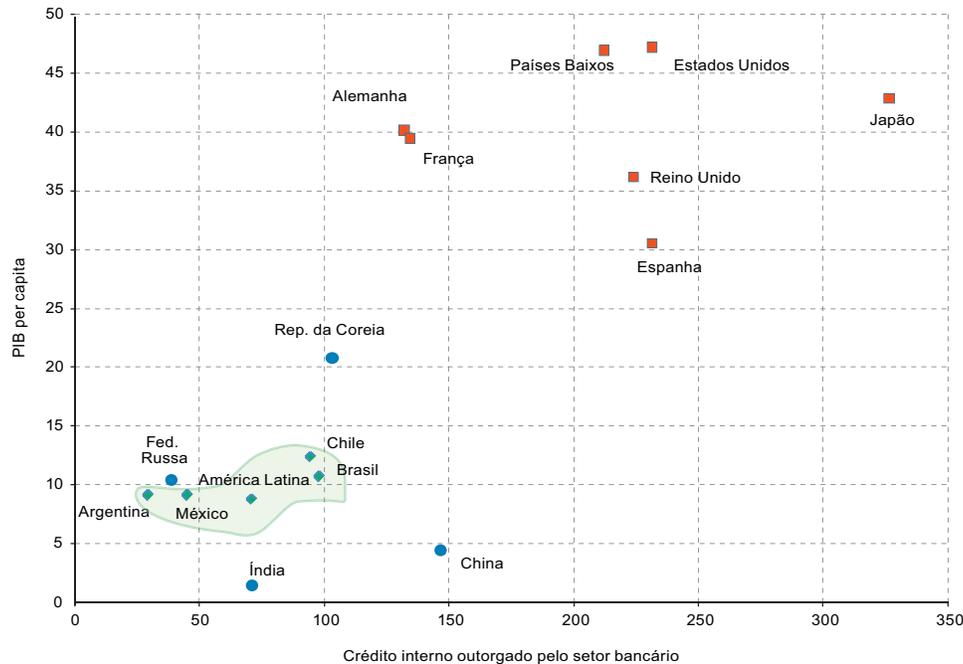
A América Latina não tem estado à margem destas mudanças. Nos anos oitenta, iniciou-se um ambicioso processo de reformas, que, entre outros elementos, promoviam a simultânea abertura da conta de capitais e a liberalização dos mercados locais de capital e do setor bancário. Entre as medidas mais importantes estavam a flexibilização dos controles sobre a taxa de juros, a privatização dos bancos estatais e de desenvolvimento, a eliminação das restrições à entrada de bancos estrangeiros e a possibilidade de que as entidades bancárias operassem em múltiplas atividades. Deste modo se pretendia incrementar a poupança interna, complementada pela poupança externa, e favorecer a alocação eficiente dos recursos. Não obstante, a instabilidade macroeconômica e a vulnerabilidade externa deixaram em evidência a fragilidade dos sistemas financeiros latino-americanos. Em resposta a graves e repetidas crises bancárias, começaram a serem aplicadas novas reformas legais e institucionais de caráter prudencial que contribuíram para fortalecer a atividade financeira.

Em âmbito global, o tamanho e a complexidade das instituições e operações financeiras começaram a superar os débeis esquemas de regulação e supervisão e a capacidade de análise das agências privadas de avaliação de risco. Assim, quando as condições mudaram, desatou-se uma crise financeira de proporções, enquanto as autoridades nacionais, regionais e multilaterais realizavam grandes esforços para mitigar seus efeitos e conter o contágio. No entanto, a crise financeira que começou com as hipotecas de alto risco e a quebra de Lehman Brothers, e que se acentuou com a dívida soberana europeia, ainda não mostrou sinais claros de remissão, o que mantém muitos agentes da indústria em situação precária.

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, o que contrasta com episódios traumáticos anteriores. De fato, atualmente 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. Contudo, apesar do grande crescimento, os sistemas financeiros latino-americanos ainda mostram algumas deficiências, em especial ao compará-los com as economias avançadas. Com poucas exceções, o grau de bancarização é inferior ao de outros países com nível de renda per capita similar e exhibe uma orientação ao crédito de curto prazo que se tem acentuado com a ampla incorporação de práticas modernas de administração de crédito de consumo (veja o gráfico 5).

Em todo este processo, a dimensão internacional do negócio bancário vem adquirindo um papel cada vez mais relevante. À medida que os mercados amadureciam e se tornavam mais competitivos, alguns dos grandes bancos das economias avançadas começaram a buscar novas oportunidades fora de seus países de origem. Esta dinâmica foi favorecida pelo incremento do comércio e das atividades das empresas transnacionais, pelas crescentes necessidades de financiamento para cobrir os desequilíbrios de pagamentos globais e pelo avanço das economias emergentes. Deste modo, começaram a aumentar os créditos transfronteiriços administrados na casa matriz e o estabelecimento de filiais ou a compra de entidades locais para oferecer serviços bancários em diferentes mercados externos. Nas últimas décadas tem se intensificado a chegada de bancos estrangeiros a muitos países em desenvolvimento e, mais recentemente, também tem se registrado fusões e aquisições transfronteiriças em muitos setores financeiros de países desenvolvidos, sobretudo na Europa.

Gráfico 5
**PAÍSES SELECIONADOS: RELAÇÃO ENTRE NÍVEL DE RENDA
 E APROFUNDAMENTO DO SETOR BANCÁRIO, 2010**
(Em milhares de dólares e porcentagens do PIB)

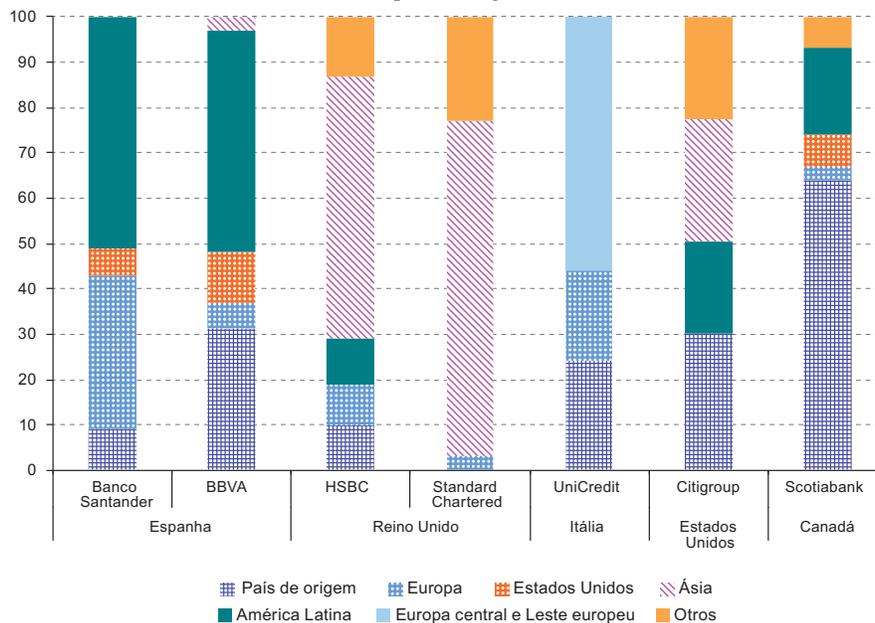


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação do Banco Mundial, World Development Indicators (WDI) [on-line] <http://data.worldbank.org/indicator>.

Em meados dos anos noventa, a presença de bancos estrangeiros em economias emergentes começou a incrementar-se de maneira notória e a América Latina transformou-se num destino prioritário, favorecido pelas reformas econômicas, pela privatização de ativos públicos e pela debilidade do setor bancário local. Atualmente, os bancos estrangeiros alcançam uma participação de mercado próxima a 20%, 35% e 90% na Ásia em desenvolvimento, América Latina e Europa oriental, respectivamente. Este processo esteve limitado a poucas entidades financeiras da Europa e da América do Norte, algumas com vocação global de longa data (Citigroup e HSBC) e outras que em poucos anos lograram uma profunda presença em países ou regiões selecionadas (Santander e BBVA). Na América Latina, os bancos espanhóis ostentam a liderança, enquanto na Europa oriental e na Ásia central se destacam os bancos italianos e austríacos (veja o gráfico 6).

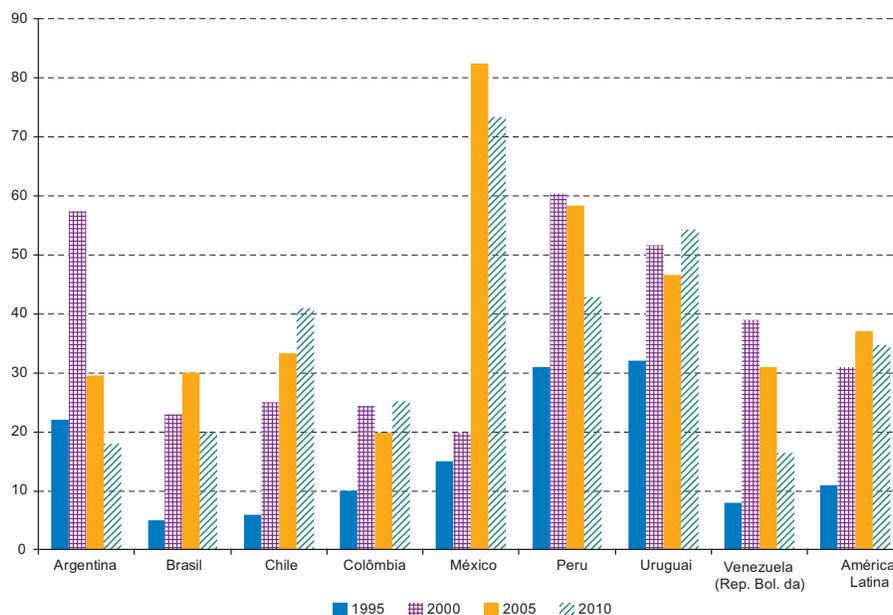
Nas duas últimas décadas, a crescente presença de bancos estrangeiros passou a ser um dos elementos mais significativos da indústria bancária na América Latina. As autoridades locais esperavam que a chegada destas entidades internacionais permitisse recapitalizar os bancos, estimular a modernização e o incremento da competição da indústria e limitar a possibilidade de novas crises financeiras. A participação dos bancos estrangeiros no total dos ativos da indústria aumentou de 11 a 31% entre 1995 e 2000, para chegar a cerca de 35% em 2010 (veja o gráfico 7). Além disso, para um pequeno grupo de entidades internacionais que operam na região, esta se converteu em parte central de seu negócio global, em particular no caso dos bancos espanhóis.

Gráfico 6
**OPERAÇÕES INTERNACIONAIS (ENTIDADES SELECIONADAS):
 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS LUCROS, 2011**
 (Em porcentagens)



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

Gráfico 7
**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECIONADOS): PARTICIPAÇÃO DA BANCA
 ESTRANGEIRA NO TOTAL DOS ATIVOS DA INDÚSTRIA, 1995-2010**
 (Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de BankScope e Stijn Claessens e outros, *Foreign Bank Presence in Developing Countries 1995-2006: Data and Trends*, março de 2008.

Em termos gerais, a entrada de bancos estrangeiros na América Latina e Caribe tem agido como um potente dinamizador do mercado financeiro regional. Os bancos estrangeiros incrementaram o grau de competição interna, o que obrigou a redução das margens e dos custos no setor. Além disso, contribuíram para modernizar o sistema bancário latino-americano, melhorando os processos internos, aperfeiçoando os sistemas de avaliação de riscos e ampliando a oferta de serviços, e favoreceram a inclusão financeira, com o que chegaram a novos e crescentes estratos da sociedade, embora estes últimos estejam sendo atendidos principalmente por bancos nacionais. Não obstante, os bancos estrangeiros ainda mantêm uma tendência de preferência pelos segmentos de maior renda da população, que costumam apresentar menor risco.

Com a relativa maturidade do mercado, os indicadores de eficiência e produtividade dos bancos nacionais e estrangeiros começaram a convergir. As perturbações regionais e mundiais de princípios de 2000 e as crises financeiras internacionais posteriores a 2007 são fatores que provavelmente tenham influenciado na retração e maior cautela da banca estrangeira. Nesta conjuntura, a banca nacional tem respondido com agilidade, melhorando significativamente seus níveis de eficiência e produtividade e recuperando boa parte da cota de mercado perdida na década anterior.

Em período recente, como consequência da crise financeira global, a alta participação dos bancos europeus no sistema bancário latino-americano converteu-se em motivo de preocupação. De fato, as fortes pressões associadas ao financiamento soberano poderiam provocar grandes perdas às entidades em seu conjunto e, frente a limitações nos processos de recapitalização, obrigariam os bancos a desalavancar-se para restabelecer seus coeficientes de capital. Não obstante, apesar de que estas entidades não tenham sido imunes à contração do crédito e à deterioração da liquidez nos mercados interbancários, elas mostraram resistência e estabilidade, o que atenuou a possibilidade de transformarem-se em um canal de transmissão das perturbações externas. Estes resultados se explicam pela grande autonomia com que as filiais latino-americanas operam em relação a suas casas matrizes, o que se traduz em que grande parte dos créditos seja outorgada em moeda local e se financie com depósitos locais. Assim, os bancos estrangeiros apresentam uma baixa dependência de financiamento, em moeda estrangeira, de suas casas matrizes e dos mercados interbancários internacionais para manter sua atividade creditícia.

Em suma, a presença da banca estrangeira na América Latina tem respondido a dois estímulos básicos. Primeiro, à busca de novas opções por parte dos bancos de países desenvolvidos, que viam reduzir suas receitas nos mercados nacionais maduros e muito competitivos. Segundo, ao renovado contexto institucional e macroeconômico da América Latina, depois de haver experimentado sucessivas e profundas crises econômicas e financeiras nas décadas anteriores, o que lhes permitiu ingressar em mercados com níveis de bancarização baixos e grande potencial de crescimento.

D. INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO SETOR ELÉTRICO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

O setor elétrico é uma atividade estratégica em todos os países por sua importância direta na economia, sua influência na competitividade dos demais setores e sua capacidade de arraste das empresas construtoras e fabricantes de componentes. Em todos os países o Estado exerce controle nesse setor por meio de organismos reguladores e, com frequência, existe uma participação direta de empresas estatais. Nos últimos 20 anos o setor elétrico da América Latina e do Caribe recebeu grandes ingressos de IED, o que faz com que as estratégias corporativas das empresas elétricas transnacionais tenham grande influência no desenvolvimento dos sistemas elétricos de muitas economias.

Os investimentos estrangeiros foram especialmente importantes entre 1996 e 2001, quando a maioria dos países da região realizou profundas reformas no setor elétrico e privatizaram muitas empresas estatais que participavam desta indústria. O IED no setor da eletricidade chegou a cerca de 5 bilhões de dólares em 1999 e 10 bilhões de dólares em 2000, o que representa 6% e 13%, respectivamente, do total de IED recebido na América Latina e no Caribe durante esses anos.

Na década de 1990 as empresas europeias se encontravam em melhor posição para aproveitar as oportunidades que surgiam na região como resultado de seu tamanho, sua capacidade financeira e a orientação ao exterior, esta última produto da pressão competitiva que lhes impôs a criação do Mercado Único Europeu. Assim se explica que quatro das cinco maiores empresas transnacionais elétricas que operam na região sejam europeias, entre elas três espanholas (Iberdrola, Gas Natural Fenosa e ENDESA, originalmente espanhola e agora integrada ao grupo italiano Enel). Outros atores importantes que aproveitaram as privatizações e que ainda mantêm operações na região são a francesa GDF Suez e a estadunidense AES. Atualmente, estas companhias continuam sendo as principais empresas privadas do setor elétrico na América Latina e no Caribe e estão presentes em uma grande quantidade de países e em diferentes segmentos da indústria.

A entrada de empresas europeias e estadunidenses concentrou-se em aquisição de ativos existentes e, embora tenha representado altos ingressos de IED, não necessariamente se traduziu em aumento do investimento total no setor elétrico. Em muitas situações as reformas não responderam adequadamente à estrutura da indústria elétrica, em particular naqueles casos em que a cadeia produtiva foi segmentada em mercados demasiado pequenos. Isto trouxe como resultado um setor dividido entre companhias públicas e privadas, sendo estas últimas empresas transnacionais em sua grande maioria. Em muitas economias, sobretudo nas menores do Caribe —onde o setor elétrico é necessariamente reduzido e não há muita margem para a divisão dos segmentos—, as empresas estatais dominam por completo a indústria. Uma situação similar se observa no Equador, Paraguai e, em grande medida, na Bolívia (Estado Plurinacional da) e no Uruguai.

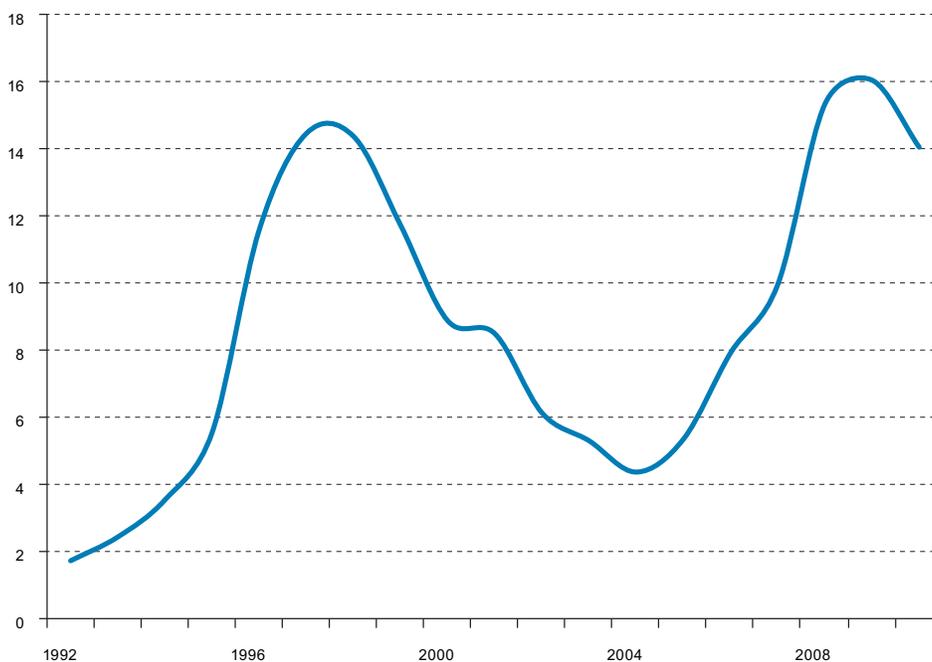
A partir de 2001, com o término das privatizações e da combinação de crises energéticas, instabilidade macroeconômica e incerteza regulatória, em vários países diminuiu o IED no setor elétrico. Neste cenário, muitas das empresas transnacionais já citadas se viram muito afetadas e sofreram elevadas perdas, o que as obrigou à reestruturação de seus ativos na região. Apesar de que seus investimentos caíssem, não se desprenderam de seus ativos na América Latina, com a notável exceção da empresa francesa EDF.

Desde 2006, o interesse em investir na América Latina se reavivou em consequência de um crescimento sustentado do mercado e marcos regulatórios estáveis nos que se introduziram pequenas modificações que favoreceram o investimento privado em eletricidade. Neste contexto, as grandes empresas transnacionais elétricas anunciaram projetos de crescimento orgânico nos mercados da região em que operam, com o propósito de aumentar sua relevância nas economias emergentes e reduzir sua primazia nos mercados europeus, estadunidenses e japoneses, que praticamente não crescem.

Nos últimos anos, às empresas transnacionais europeias e estadunidenses estabelecidas na região desde 1990 se somaram novos agentes, muitos deles procedentes de países da região. Entre as translatinas elétricas destacam-se as colombianas ISA e EPM Colombia e a brasileira Eletrobrás, todas elas de propriedade estatal e com longa trajetória em seus países de origem, mas que só recentemente iniciaram sua expansão internacional, sempre dentro da região. De igual forma, também estão chegando empresas asiáticas, entre as que se destaca a japonesa Mitsui, a coreana Kepco e as chinesas State Grid e Sinohidro.

Esta dinâmica tem aumentado o investimento das empresas privadas no sistema elétrico (veja o gráfico 8). No Brasil, as empresas privadas, que em 2003 não chegavam responder pela terça parte da capacidade de geração, atualmente são responsáveis por mais da metade. Na América Central as empresas privadas em 2010 alcançaram 63% da produção e 45% no México. Além disso, destaca-se o fato de que as empresas transnacionais sejam responsáveis pela maior parte do investimento privado em eletricidade na região da América Latina e Caribe. No entanto, este auge de investimento não chega a todas as economias da região e, em alguns segmentos e países, o setor apresenta déficit de investimentos para cobrir a demanda resultante do crescimento das economias.

Gráfico 8
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: MONTANTES DE INVESTIMENTO COMPROMETIDOS
 EM PROJETOS ELÉTRICOS COM PARTICIPAÇÃO PRIVADA, 1992-2010**
(Em bilhões de dólares)



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

Nos últimos anos também estão chegando ao setor empresas especializadas em energias renováveis não convencionais, como eólica ou solar. Este é o segmento de maior crescimento no mundo e na região e, embora sua participação na geração de eletricidade ainda seja marginal (próxima a 1%), em alguns países como o Brasil já representa 10% dos novos investimentos em geração elétrica. Nos últimos dois anos, a energia eólica, em particular, cresceu notavelmente. No final de 2011, o Brasil alcançou uma capacidade instalada de 1.500 MW e há outros 6.700 MW em fase de desenvolvimento; no México há 569 MW em operação e outros 2.609 MW em construção, e na Costa Rica, Honduras, Nicarágua e no Uruguai a energia eólica também está mostrando um forte desenvolvimento em sua capacidade instalada. Além da disponibilidade de recursos eólicos nestes países e das melhoras técnicas, que são agora mais notórias na energia solar fotovoltaica, a América Latina tem sabido aproveitar o desenvolvimento prévio destas energias na Europa. Em primeiro lugar, por meio do IED de empresas

européias que desenvolveram suas aptidões nos mercados internos. Em segundo lugar, a queda dos investimentos na Europa liberou capacidade produtiva, o que fez diminuir notavelmente os preços dos componentes. Finalmente, os países da região que têm apoiado as energias renováveis não convencionais o têm feito por meio de ajudas indiretas como isenções de impostos ou tratamento preferencial na distribuição, e não com subsídios diretos, muitas vezes insustentáveis, que foram adotados na Europa. Como resultado, no Uruguai, Brasil e México iniciou-se a construção de muitos projetos eólicos, oferecendo energia a preços comparáveis com outras fontes energéticas. Na segunda metade de 2011 observou-se também um notável aumento dos projetos de energia solar fotovoltaica, embora com níveis de geração inferiores aos eólicos.

Apesar de não utilizar subsídios diretos, os governos da região têm apoiado as energias renováveis não convencionais com vistas a reduzir a dependência energética do exterior de muitas economias e a contribuir à redução de emissões de CO₂ geradas nas centrais térmicas com uso de combustíveis fósseis. A América Latina já produz mais de 50% de sua eletricidade a partir de fontes renováveis —graças às centrais hidroelétricas— e pode incrementar essa porcentagem desenvolvendo outras fontes renováveis para a geração. Em alguns casos, os governos também incentivam as energias renováveis não convencionais para apoiar a incipiente indústria de componentes e de serviços de apoio a estas fontes energéticas. Neste último sentido, destaca-se a política de conteúdo local do Brasil, que logrou que 12 dos maiores produtores mundiais de componentes para a indústria eólica instalassem plantas de produção no país.

Além de construir sistemas elétricos mais sustentáveis, o desafio para a região é assegurar um nível de investimento adequado que garanta um serviço de qualidade a um custo acessível e não represente um lastre para a competitividade das economias. A Agência Internacional de Energia estima que a região deveria investir 404 bilhões de dólares em geração e 313 bilhões de dólares em transmissão e distribuição até 2035 (excluindo o México). A região deve aproveitar sua capacidade de atrair investidores internacionais (que já não se limitam exclusivamente às empresas europeias), mas permitir que as companhias elétricas de propriedade estatal —presentes em todos os países da região, com exceção do Chile— contribuam também ao desenvolvimento dos sistemas elétricos.

E. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em 2011 a região da América Latina e Caribe, após dois anos consecutivos de fortes subidas, recebeu um montante recorde de IED. Dentro desta tendência se constata que este investimento se ajusta e reforça a estrutura produtiva dos países da região, e que os projetos em setores de alta tecnologia são escassos e se encontram muito concentrados em poucos países. Além disso, a crescente repatriação de lucros, que em alguns países alcançou níveis similares às correntes de entrada, nos recorda que o IED não é um fluxo unidirecional e mostra a urgência de concentrar-se na qualidade do investimento para promover o cambio estrutural, a transferência de conhecimento ou o incremento das capacidades locais. No presente contexto de abundância de fluxos de capital e elevadas rentabilidades das empresas transnacionais, surgem espaços para impulsionar políticas de desenvolvimento produtivo, incrementar o reinvestimento de lucros e avaliar mecanismos para gerar mais recursos fiscais a fim de apoiar o processo de desenvolvimento das economias da região.

Capítulo I

PANORAMA REGIONAL DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO**A. INTRODUÇÃO**

Em 2011, a América Latina e o Caribe receberam 153,448 bilhões de dólares de investimento estrangeiro direto (IED), 31% mais que o ano anterior —com o que aumentou a 10% sua participação no total mundial—, convertendo-se na região do mundo onde mais aumentaram os ingressos destes fluxos de capital. A maior parte do incremento do IED em direção à região correspondeu ao Brasil, onde alcançou 66,660 bilhões de dólares, mas o aumento foi generalizado em todas as sub-regiões e em quase todas as principais economias. Por outro lado, as saídas de IED (investimento direto no exterior das empresas da região) caíram para 22,605 bilhões de dólares e seu comportamento esteve fortemente condicionado pelo sucedido no Brasil, onde os investimentos diretos no exterior passaram a ser negativos.

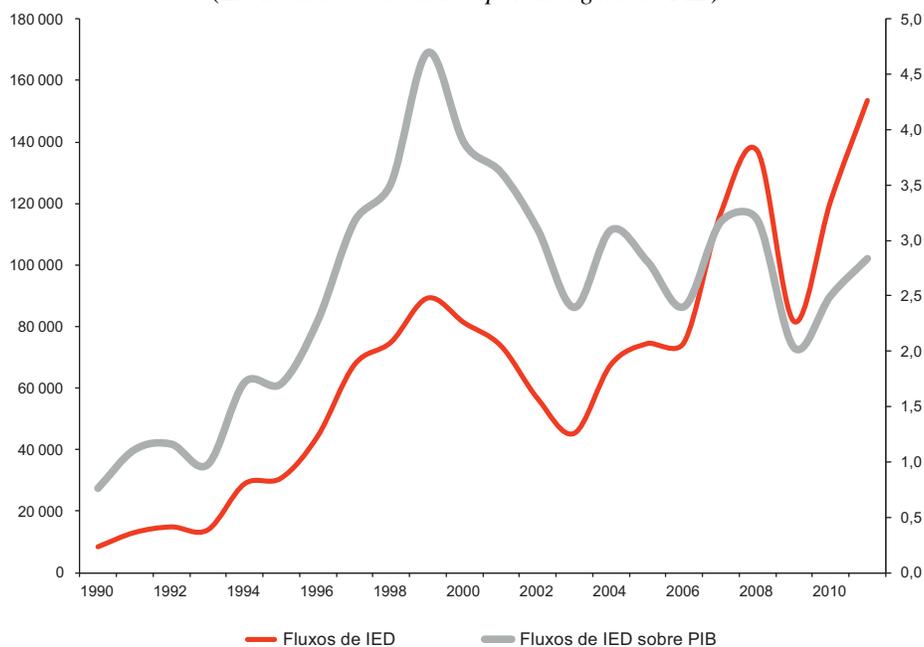
Apesar da incerteza nos mercados financeiros globais, as economias da América Latina e do Caribe em 2011 continuaram atraindo um crescente volume de IED e outros fluxos de capital. Além disso, a deterioração da situação nos países avançados, particularmente na Europa, no terceiro trimestre do ano, teve um impacto muito limitado na região (CEPAL, 2011a). De fato, embora tenha se registrado uma ligeira desaceleração em relação a 2010, a região manteve um ritmo de crescimento do PIB de 4,3%. Por outro lado, o nível de preços dos produtos básicos, que representam uma porcentagem relevante das exportações para muitas economias da região, também se manteve alto e sem grandes flutuações durante o ano, o que incentivou as entradas de IED no setor primário. Assim, o crescimento econômico e os altos preços internacionais dos recursos naturais tiveram um efeito positivo na atividade das empresas transnacionais na região e, portanto, na entrada de IED, que superou inclusive o nível alcançado por estes ingressos de capital em 2008, período prévio aos momentos mais críticos da crise financeira internacional.

A conjuntura econômica favorável impulsionou a rentabilidade do IED, o que permitiu que uma grande proporção dos investimentos de empresas transnacionais fora financiada com os lucros obtidos por suas filiais. Além disso, propiciou um considerável aumento das transferências de rendimentos às casas matrizes. Portanto, no atual contexto parece muito provável que, para o conjunto da região, o IED não seja um contribuinte líquido de capital.

Ante estas circunstâncias resulta especialmente relevante analisar o IED como uma potencial fonte de transferência de conhecimento e tecnologia e um mecanismo para o incremento de capacidades locais (mediante o fortalecimento dos sistemas nacionais de inovação, a criação de encadeamentos produtivos, a capacitação de recursos humanos e o desenvolvimento do empresariado local, entre outros fatores), sobretudo em setores estratégicos. Neste sentido, os projetos de investimento destinados a indústrias de alto conteúdo tecnológico ou a atividades de pesquisa e desenvolvimento seguem constituindo uma porcentagem modesta do IED recebido pela América Latina e encontram-se altamente concentrados nas duas maiores economias da região, Brasil e México.

Também é pertinente contrastar a tendência de alta das entradas de IED (medido em dólares correntes) na região ao longo das duas últimas décadas, se considerarmos a importância relativa desses fluxos para a economia da América Latina e Caribe em seu conjunto (veja o gráfico I.1). Deste ponto de vista pode-se constatar que, após um período de grandes fluxos entre 1996 e 2001, em que o IED como proporção do PIB chegou a superar 4%, nos últimos anos esta porcentagem se estabilizou em torno de 2,5%.

Gráfico I.1
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: CORRENTES DE INVESTIMENTO
 ESTRANGEIRO DIRETO, 1990-2011^a**
 (Em milhões de dólares e porcentagens do PIB)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em estimativas e cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

^a As cifras de IED correspondem a entradas de investimento estrangeiro direto, descontados os desinvestimentos (repatriações de capital) realizadas por investidores estrangeiros. Nas cifras de IED não se consideram as correntes recebidas pelos principais centros financeiros do Caribe. Estes dados diferem dos do *Estudio económico de América Latina y el Caribe* e do *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe* publicados em 2011, dado que nestes se apresenta o saldo líquido de investimento estrangeiro, isto é, o investimento direto na economia declarante menos o investimento direto no exterior.

No panorama global, as economias emergentes têm vindo adquirindo maior relevância na produção de bens, em prestação de serviços, no comércio internacional e no intercâmbio de fluxos de capital. A América Latina não está desvinculada dessa tendência. Se nos fixamos no IED, este fenômeno se observa na crescente importância de outras economias emergentes como origem do investimento que a região recebe, bem como na constante expansão internacional das empresas translatinas, apesar de que o agregado dos fluxos ao exterior tenha caído no ano passado. Neste contexto, os governos das maiores economias da região, que são sede de algumas das principais companhias translatinas, começaram a considerar políticas específicas para apoiar a expansão internacional de suas empresas.

Apesar da incerteza imperante há quase cinco anos não haver sido eliminada, os países da América Latina e do Caribe continuam dando mostras de responsabilidade em seu manejo macroeconômico e de resistência frente a perturbações externas. Na medida em que as condições na Europa não sigam deteriorando-se pelos problemas de dívida soberana e os agudos processos de ajuste fiscal, e que a China não veja comprometido o seu dinamismo econômico, não se prevê uma alteração significativa das condições atuais dos países da região. Assim, é muito provável que em 2012 os fluxos de IED continuem em níveis elevados.

Este capítulo se divide em cinco seções. Após esta introdução, na seção B descreve-se o panorama mundial do IED. A seção C se divide em três partes: na primeira se examina o comportamento do IED na América Latina e no Caribe com base em estatísticas oficiais do balanço de pagamentos; na segunda se examinam as estratégias das empresas transnacionais mediante uma análise de destino, origem e mecanismos do IED, e na terceira se abordam os novos projetos anunciados de IED segundo o conteúdo tecnológico e aqueles associados a atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Na seção D mostram-se as características mais relevantes dos países da região como investidores no exterior e do fenômeno das empresas translatinas. Também se abordam as incipientes políticas de apoio ao investimento direto no exterior que estão sendo implementadas na região. Na última seção se apresentam as principais conclusões.

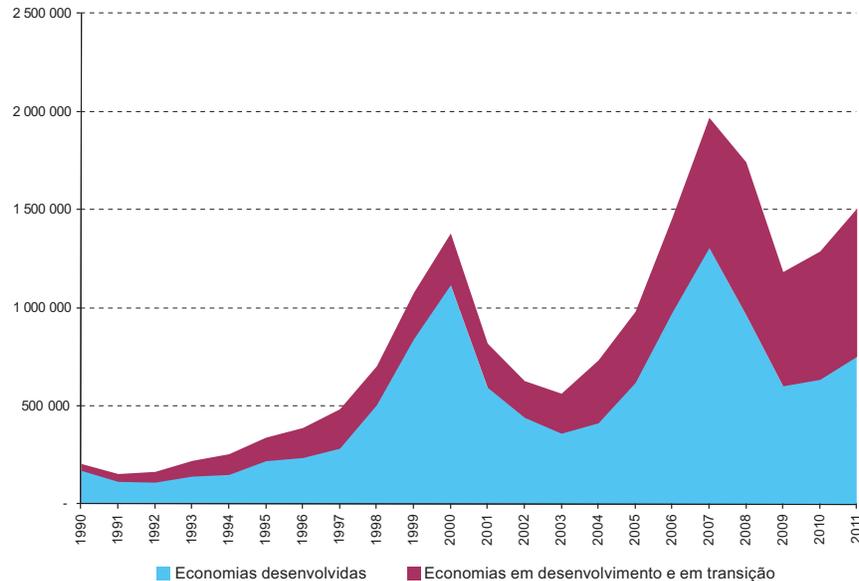
B. PANORAMA MUNDIAL DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO

Em 2011, os fluxos mundiais de investimento estrangeiro direto cresceram 17% em relação ao ano anterior, passando de 1.290 bilhões de dólares a 1.510 bilhões de dólares. Após as quedas registradas em 2008 e 2009 como resultado da crise financeira internacional, 2011 foi o segundo ano consecutivo em que se evidenciou um incremento destas correntes de capital. Não obstante, apesar desta recuperação, o IED global ainda está distante de seu máximo histórico, de 1.960 bilhões de dólares, alcançado em 2007.

O crescimento do IED mundial não tem sido homogêneo, pois tem mostrado diversos padrões segundo a região de destino destes fluxos (veja o gráfico I.2). Em 2011, as entradas de IED nas economias desenvolvidas aumentaram 18,5% em relação ao ano anterior, passando de 640 bilhões de dólares a 750 bilhões de dólares. Este incremento foi maior do que o registrado pelas economias em desenvolvimento, o que lhes permitiu aumentar levemente sua participação no total mundial de IED, de 49,3% para 49,9% (veja o quadro I.1). No entanto, este avanço não é suficiente para compensar o grande retrocesso da importância relativa das economias avançadas nos fluxos de IED ocorrido na última década: no ano 2000 os países desenvolvidos recebiam 81% dos fluxos globais, enquanto em 2007 a proporção se havia reduzido a 66%.

As entradas líquidas de IED nas economias em desenvolvimento e em transição aumentaram 15,5% em 2011, passando de 650 bilhões de dólares para 750 bilhões de dólares. Dentro deste grupo, a região da América Latina e Caribe foi onde mais aumentaram, com uma alta de 31%, seguida da Europa sul - oriental e dos países da antiga União Soviética, onde cresceram 30,6%, e da região Ásia-Pacífico, onde registraram 10% de incremento. Por outro lado, diminuíram os ingressos na África e nos países do Oriente Médio.

Gráfico I.2
**CORRENTES DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO MUNDIAL
 E POR GRUPOS DE ECONOMIAS, 1990-2011**
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais; Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), *World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development* (UNCTAD/WIR/2011), Genebra, julho de 2011; *Global Investment Trends Monitor*, Nº 8, Genebra, janeiro de 2012.

Quadro I.1
**CORRENTES, TAXA DE CRESCIMENTO E PARTICIPAÇÃO DAS ENTRADAS LÍQUIDAS DE
 INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO MUNDO, POR REGIÕES, 2007-2011**
 (Em bilhões de dólares e porcentagens)

Regiões	Correntes de investimento					Taxa de variação				Participação				
	2007	2008	2009	2010	2011 ^a	2008	2009	2010	2011 ^{a,b}	2007	2008	2009	2010	2011 ^a
Mundo	1 971	1 744	1 185	1 290	1 509	-11,5	-32,1	8,8	17,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Economias desenvolvidas	1 307	965	603	636	753	-26,1	-37,5	5,4	18,5	66,3	55,3	50,9	49,3	49,9
Europa sul - oriental e Comunidade de Estados Independentes ^c	91	121	72	70	92	32,8	-40,8	-2,0	30,6	4,6	6,9	6,0	5,4	6,1
Economias em desenvolvimento	573	658	511	584	664	14,8	-22,4	14,4	13,7	29,1	37,7	43,1	45,3	44,0
América Latina e Caribe	117	137	82	121	153	17,2	-40,4	48,2	31,1	5,9	7,9	6,9	9,4	10,2
Centros financeiros do Caribe ^d	53	70	59	40	63	32,4	-14,8	-32,8	57,7	2,7	4,0	5,0	3,1	4,2
África	63	73	60	55	54	16,3	-18,0	-9,1	-0,5	3,2	4,2	5,1	4,2	3,6
Oriente Médio	78	92	66	58	50	17,1	-27,9	-11,8	-13,4	4,0	5,2	5,6	4,5	3,3
Ásia-Pacífico	262	286	243	310	343	9,2	-15,0	27,4	10,4	13,3	16,4	20,5	24,1	22,7

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais; Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), *World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development* (UNCTAD/WIR/2011), Genebra, julho de 2011; *Global Investment Trends Monitor*, Nº 8, Genebra, janeiro de 2012.

^a Cifras estimadas.

^b Dado que alguns países da América Latina não apresentam informação sobre 2011, a taxa de crescimento foi calculada segundo a variação dos últimos 12 meses do último período disponível.

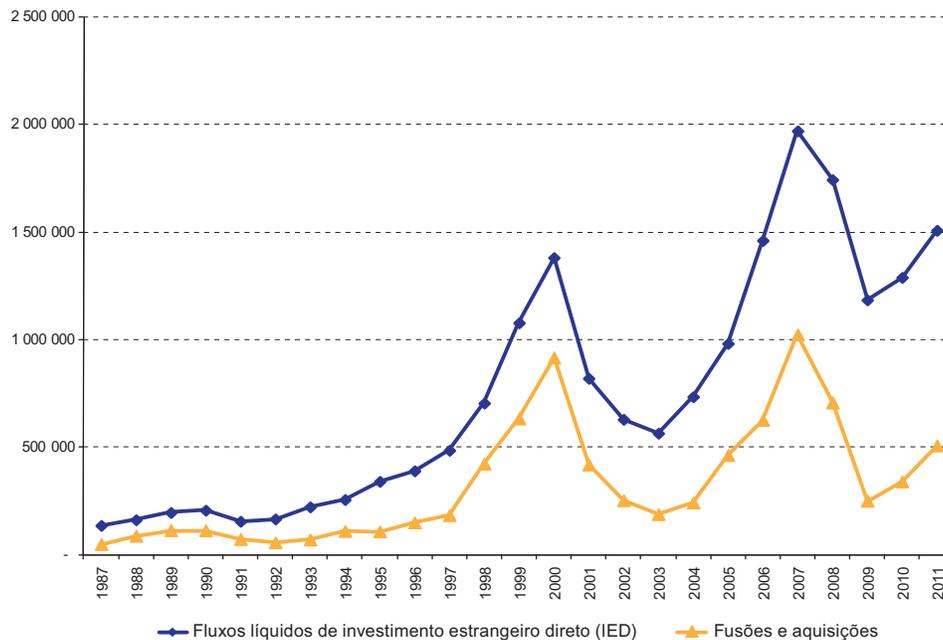
^c Inclui a Federação Russa.

^d Inclui Bermudas, Ilhas Cayman e Ilhas Virgens Britânicas.

Os Estados Unidos foi o maior receptor individual, com 210 bilhões de dólares, o que representa uma queda de 7% em relação a 2010. Os países da União Europeia alcançaram 414 bilhões de dólares, isto é, experimentaram um aumento de 32% em relação ao ano anterior, embora a entrada total ainda seja inferior à metade do ingressado em 2007. O Japão, por seu lado, registrou entradas líquidas praticamente nulas. Entre os países em desenvolvimento destacam-se por seu volume de recepção a China (124 bilhões de dólares) e Hong Kong (Região Administrativa Especial da China) (78,4 bilhões de dólares). A seguir encontram-se o Brasil (66,66 bilhões de dólares), a Federação Russa (50,8 bilhões de dólares) e a Índia (34 bilhões de dólares).

Em 2011 o aumento das fusões e aquisições transfronteiriças voltou a ser determinante no aumento dos fluxos mundiais de IED. De fato, enquanto estes cresceram 219 bilhões de dólares, as fusões e aquisições transfronteiriças aumentaram 168 bilhões de dólares (veja o gráfico I.3).

Gráfico I.3
**EVOLUÇÃO DO VALOR DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES TRANSFRONTEIRIÇAS
 NO MUNDO, 1987-2011^a**
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais; Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), *World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy* (UNCTAD/WIR/2010), Genebra, julho de 2010. Publicação das Nações Unidas, N° de venda: E.10.II.D; *World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development* (UNCTAD/WIR/2011), Genebra, julho de 2011; *Global Investment Trends Monitor*, N° 8, Genebra, janeiro de 2012.

^a Os dados de IED e de fusões e aquisições não são estritamente comparáveis devido à natureza da informação. Não obstante, os montantes das fusões e aquisições constituem um antecedente para interpretar sua relevância nos fluxos totais de IED.

Este incremento parece concentrar-se nos países desenvolvidos, onde a crise econômica e a instabilidade financeira podem haver incentivado reestruturações corporativas orientadas à racionalização de operações e redução de custos, bem como algumas aquisições aproveitando movimentos favoráveis nos mercados de divisas e de ações. Ao contrário, as economias em desenvolvimento —e, particularmente, a

América Latina e o Caribe— apresentaram tendência oposta: enquanto o fluxo de fusões e aquisições diminuiu, os investimentos em novas plantas aumentaram em ambas regiões (UNCTAD, 2012).

Outro fator que influenciou na expansão dos fluxos de IED foi o aumento do reinvestimento de lucros por parte das filiais de empresas transnacionais. Para os países desenvolvidos, este componente do IED em termos relativos aumentou em forma notável em 2010 e 2011, depois de haver diminuído consideravelmente em 2008, primeiro ano da crise.

A partir de agosto de 2011 observou-se um maior grau de incerteza nos mercados financeiros, associado à maior volatilidade e ao incremento do risco soberano de alguns países europeus, embora distante dos níveis alcançados no final de 2008. Ainda que os fluxos de IED não tenham sido afetados por esta situação, vale destacar que na segunda metade do ano foram anunciadas menos fusões e aquisições, depois de haver mantido um alto ritmo em 2011 por uma defasagem natural em sua implementação. Ou seja, o aumento observado em fusões e aquisições transfronteiriças em 2011 corresponde a operações concluídas nos últimos meses de 2010 e na primeira metade de 2011, e cabe esperar que a incerteza da segunda metade de 2011 afete as operações que se finalizem em 2012.

Em resumo, as tendências globais do IED mostram uma leve alta, matizada por alguma imobilização dos anúncios de novas fusões e aquisições transfronteiriças nos últimos meses do ano. Cabe destacar que em 2011, apesar de os fluxos nos países desenvolvidos terem crescido mais em termos relativos, não houve mudança da tendência de um maior peso das economias em desenvolvimento. Também cabe assinalar que desde a eclosão da crise econômica global, em 2008, o recebimento de fluxos de capital —tanto de IED como de outro tipo— nos países desenvolvidos tem apresentado maior volatilidade.

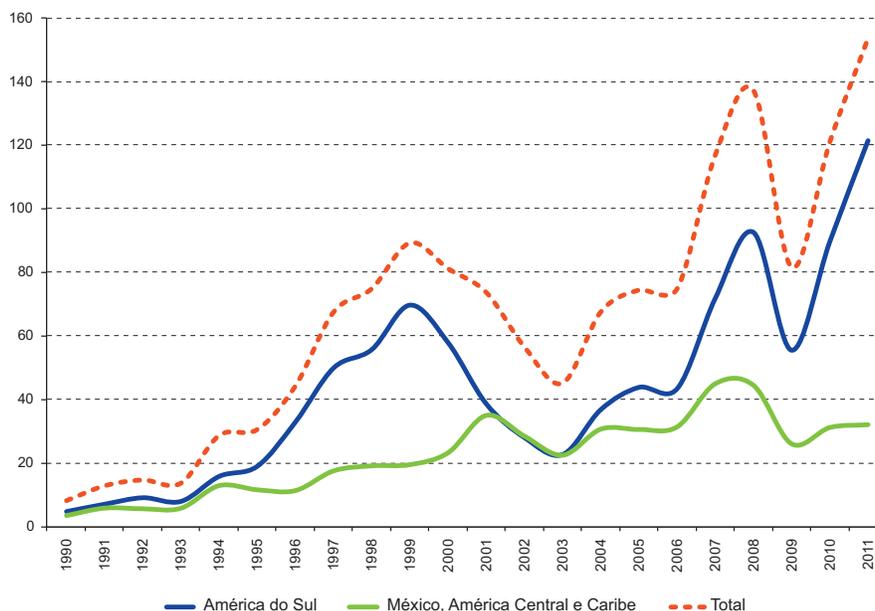
C. INGRESSOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO E EMPRESAS TRANSNACIONALES NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

1. Evolução e características das correntes de investimento estrangeiro direto à América Latina e ao Caribe em 2011

Em 2011 os fluxos de IED à América Latina e ao Caribe mantiveram a mesma tendência crescente do ano anterior, chegando a 153,448 bilhões de dólares, isto é, 31% a mais que em 2010 e 12% acima do máximo histórico de 2008. Superaram-se assim integralmente os efeitos da crise financeira mundial de 2008-2009, que havia provocado uma queda de 40% no IED.

O Brasil, que representa 43% do PIB e dos fluxos de IED da região, foi responsável por 54% do incremento do investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe. Ao aumento dos fluxos em direção ao Brasil se somaram incrementos mais moderados de investimento em todas as economias da América do Sul, de modo que as entradas nesta sub-região cresceram 35% (veja o gráfico I.4). Por outro lado, o México e os países da América Central receberam 16% a mais de ingressos que no ano anterior. Finalmente, no Caribe, após dois anos seguidos de queda, em 2011 o IED aumentou 20% (veja o quadro I.2).

Gráfico I.4
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO TOTAIS
 E POR SUB-REGIÃO, 2000-2011**
 (Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

Quadro I.2
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO,
 POR PAÍSES E TERRITÓRIOS RECEPTORES, 2000-2011**
 (Em milhões de dólares e diferença relativa em porcentagens)

País	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Diferença absoluta 2010-2011	Diferença relativa 2011-2010
América do Sul	38 003	43 410	71 839	92 500	55 478	89 632	121 318	31 698	35
Argentina	4 296	5 537	6 473	9 726	4 017	7 055	7 243	188	3
Bolívia (Estado Plurinacional da)	350	278	362	508	426	672	859	187	28
Brasil	19 197	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660	18 154	37
Chile	5 047	7 298	12 534	15 150	12 874	15 095	17 299	2 204	15
Colômbia	3 683	6 656	9 049	10 620	7 137	6 899	13 234	6 335	92
Equador ^b	839	271	194	1 006	321	157	386	199	107
Paraguai ^b	48	95	202	209	95	228	149	-37	-20 ^c
Peru	1 604	3 467	5 491	6 924	5 576	7 328	7 659	331	5
Uruguai	393	1 493	1 329	2 106	1 620	2 483	2 528	45	2
Venezuela (República Bolivariana da)	2 546	- 508	1 620	1 195	-2 536	1 209	5 302	4 093	339
México	23 275	20 006	31 313	26 889	15 959	20 208	19 440	1 714 ^d	10 ^d
América Central	2 578	5 756	7 400	7 564	4 529	6 044	8 246	2 203	36
Costa Rica	626	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 104	638	44
El Salvador	325	241	1 551	903	366	117	386	269	231
Guatemala	334	592	745	754	600	806	985	179	22
Honduras	418	669	928	1 006	523	797	1 014	217	27
Nicarágua	219	287	382	626	434	508	968	460	91
Panamá	656	2 498	1 899	2 196	1 259	2 350	2 790	440	19

Quadro I.2 (conclusão)

País	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Diferença absoluta 2010-2011	Diferença relativa 2011-2010
Caribe	3 612	5 694	6 317	10 049	5 623	4 996	4 443	748 ^c	20 ^c
Anguilla	60	143	120	101	37	26	12	- 14	-55
Antigua e Barbuda	127	361	341	176	85	101	64	- 37	-37
Bahamas ^b	383	843	887	1 032	753	960	840	260	45
Barbados	118	298	394	470	303	344
Belize	56	109	143	180	112	101	98	-3	-3
Dominica	26	29	48	57	42	25	25	1	2
Granada	65	96	172	148	104	63	43	- 21	-32
Guiana	50	102	152	178	164	154
Haiti	12	161	75	30	38	150	181	31	21
Jamaica	595	797	752	1 361	480	170
Montserrat	2	4	7	13	3	3	3	0	-3
República Dominicana	932	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 371	475	25
São Cristóvão e Névis	84	115	141	184	136	122	142	20	16
Saint Lúcia	76	238	277	166	152	115	81	- 34	-30
São Vicente e Granadinas	43	110	132	159	98	103	135	32	31
Suriname	143	323	179	124	242	113	154	42	37
Trinidad e Tobago ^e	842	883	830	2 801	709	549	293	-3	-1
Total	67 468	74 866	116 869	137 001	81 589	120 880	153 448	36 363	31

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras preliminares e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012. As cifras para anos anteriores a 2010 podem não coincidir com informes anteriores pelas revisões que alguns países realizam.

^a Média simples.

^b Cifras oficiais do terceiro trimestre.

^c Dado que alguns países da América Latina não apresentam informação sobre 2011, a variação absoluta e a taxa de crescimento foram calculadas segundo a variação dos últimos 12 meses do último período disponível.

^d O México costuma revisar seus dados oficiais durante o mês de maio. Por esta razão o crescimento anual se calcula com base na cifra preliminar referente a 2010, que foi de 17,726 bilhões de dólares, e não a partir da última cifra disponível, de 20,208 bilhões de dólares.

^e Cifras oficiais do segundo trimestre.

Após uma queda do IED de 40% em 2009, em consequência da crise financeira mundial, os fluxos em direção à região aumentaram por dois anos consecutivos. Os fatores que determinaram esta subida se mantiveram estáveis durante este período: um contexto internacional em que se recuperou algum nível de confiança e um bom desempenho das economias da região.

A despeito das incertezas nas economias desenvolvidas, que se refletiram num aumento da instabilidade financeira a partir de agosto de 2011, as empresas transnacionais em seu conjunto retomaram seus planos de expansão. Esta relativa reanimação estaria manifestando-se em um ligeiro aumento das fusões e aquisições transfronteiriças na região ao longo de 2011. Incrementaram-se os investimentos em extração de hidrocarbonetos, minerais e em outros recursos naturais, ao que contribuiu o alto nível de preços internacionais destes produtos pela sustentada demanda da China e de outras economias emergentes em expansão. Por outro lado, a crise econômica nos países desenvolvidos estaria impulsionando processos de reestruturação empresarial, transferência de atividades a outros países e maior terceirização de atividades manufatureiras e serviços empresariais à distância.

O crescimento continuado das economias emergentes, incluindo várias da América Latina e do Caribe, teria favorecido também os investimentos Sul-Sul por meio de um incremento da quantidade e do tamanho das companhias transnacionais de países emergentes. Como visto no ano passado com a irrupção do IED da China (que foi o terceiro maior investidor direto na região), as estratégias de expansão internacional das grandes empresas de economias emergentes oferecem novas oportunidades para a América Latina e o Caribe.

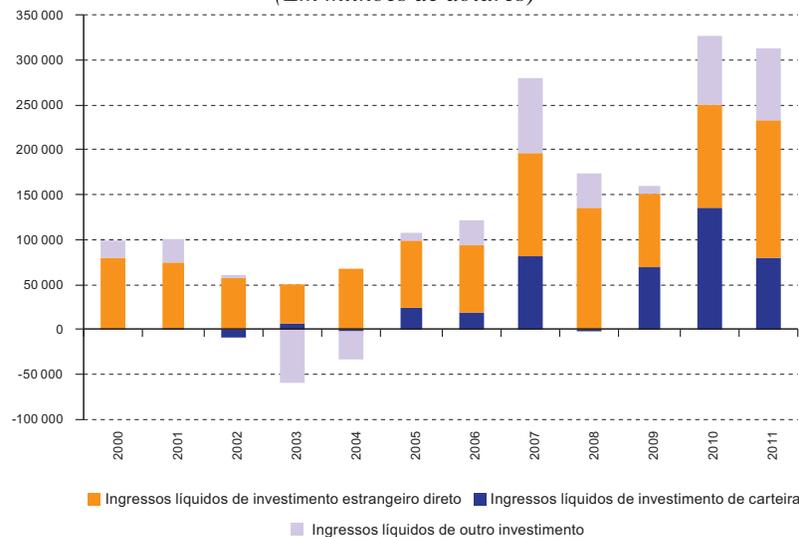
Na região, o manejo macroeconômico responsável e o crescimento econômico sustentado —embora a uma taxa inferior à de 2010— continua incentivando os investimentos encaminhados a aproveitar o dinamismo dos mercados internos. Também, graças a essa continuidade do crescimento econômico e a um aumento do consumo privado a taxas maiores que o PIB (CEPAL, 2011a), amplos setores da população estão tendo acesso a bens de consumo e serviços que em muitos casos são oferecidos por empresas transnacionais. É o caso de alguns bens duráveis (automóveis), das telecomunicações e dos serviços financeiros.

A confiança dos investidores de todo o mundo nas economias da América Latina e Caribe é perceptível nos fluxos de capital em geral, não exclusivamente no IED. A estabilidade macroeconômica e a resistência demonstrada frente aos efeitos da crise global de 2008-2009 favoreceram um aumento dos fluxos de investimento de carteira e de outro investimento¹, de modo que entre 2007 e 2011 estes superaram o IED (veja o gráfico I.5). O aumento do investimento de carteira deve-se, por um lado, ao dinamismo e à solidez financeira dos mercados locais e, por outro lado, ao contexto internacional de baixos rendimentos que tem incentivado o investimento nos mercados emergentes (CEPAL, 2011b). Em 2010 o investimento de carteira foi de 136,154 bilhões de dólares, seguido pelo IED, com 120 bilhões de dólares, e de outro investimento, com 76,909 bilhões de dólares. Para 2011 estimam-se fluxos de investimento de carteira de 78,797 bilhões de dólares e de 80,795 bilhões de dólares de outro investimento. Enquanto nas duas últimas décadas o IED tem sido uma importante fonte de capitais para a região e nunca tenha mostrado saldo negativo, o investimento de carteira líquido veio reduzindo-se até praticamente desaparecer entre 2000 e 2004. Além disso, embora o investimento de carteira tenha se incrementado notavelmente no México e na América do Sul, nas menores economias o IED é, à diferença, o principal componente da conta financeira.

Analisando o IED como porcentagem do PIB, constata-se que dentro da região estes fluxos têm uma importância muito maior para as economias menores. Em 2011, São Cristóvão e Névis e São Vicente e Granadinas receberam ingressos de IED que equivalem a 19% de seu PIB (veja o gráfico I.6). Muitos outros países do Caribe e da América Central também receberam montantes de IED que superaram 5% do PIB. Entre as economias médias e grandes destaca-se o caso do Chile, em que o investimento estrangeiro direto chegou a 7% do PIB, seguido pelo Uruguai, com 5%. Para as maiores economias da região o IED teve um peso bem mais reduzido: o México e a Argentina receberam fluxos inferiores a 2% de seu PIB, enquanto o Brasil, apesar do notável aumento registrado em 2011, recebeu o equivalente a apenas 3% de seu PIB. Para a região, o IED como porcentagem do PIB em 2011 significou 5,8% em média, proporção ligeiramente superior à do ano anterior, porém ainda abaixo dos 8% alcançados em 2007.

¹ Consideram-se investimento de carteira as transações em valores negociáveis —públicos e privados— como ações, bônus e obrigações, além de instrumentos do mercado monetário. Não se incluem os investimentos que determinam um grau significativo de influência na direção da empresa em que se investe (na prática, quando a participação é superior a 10% do capital), já que se consideram IED. “Outro investimento” que considera basicamente os empréstimos não constituídos por títulos negociáveis.

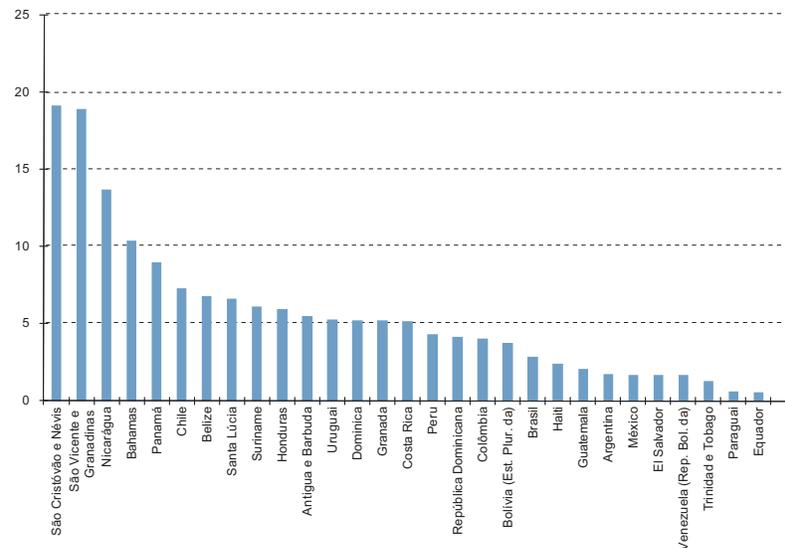
Gráfico I.5
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: RECEPÇÃO DE FLUXOS TRANSFRONTEIRIÇOS DE CAPITAL
 (INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO, INVESTIMENTO DE CARTEIRA E OUTRO
 INVESTIMENTO), 2000-2011^a**
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Os dados sobre investimento de carteira e outro investimento relativos a 2011 foram estimados a partir de informação dos seguintes países: Argentina, Bolívia (Estado Plurinacional da), Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela (República Bolivariana da).

Gráfico I.6
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO
 COMO PROPORÇÃO DO PIB, 2011^a**
 (Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

^a O indicador IED/PIB normaliza a dimensão do IED em relação ao tamanho da economia.

a) **Brasil**

Em 2011, o ingresso de IED no Brasil aumentou 37,4% em relação ao ano anterior, alcançando 66,660 bilhões de dólares. Do total de IED, 82,2% corresponderam a aportes de capital, enquanto os empréstimos entre companhias representaram 17,8%².

Em 2011, as empresas transnacionais europeias —particularmente as procedentes dos Países Baixos³, Espanha e França— voltaram a incrementar sua já alta participação, chegando a 64,4% do total de fluxos de IED. Por sua vez, as empresas transnacionais asiáticas, lideradas pelas japonesas, consolidaram-se como o segundo investidor na economia brasileira, ao alcançarem 13,6% destas entradas de capital. Dentro do continente americano, as empresas da América do Norte (Estados Unidos e Canadá) foram origem de 10,4% dos investimentos, enquanto as empresas translatinas contribuíram com 5,1%. Empresas do continente africano, da Oceania e de países como Israel e Federação Russa, entre outros, foram origem de 6,6% do IED.

Em nível setorial, a indústria de manufaturas se consolida como a principal receptora de IED no Brasil, ao concentrar 46% dos investimentos. Destacou-se especialmente a metalúrgica (com mais de 7,802 bilhões de dólares), impulsionada pela construção da nova planta integrada da empresa alemã ThyssenKrupp, com um custo estimado de 6,75 bilhões de dólares (CEPAL, 2010), seguida das indústrias de alimentos e bebidas (com mais de 5 bilhões de dólares cada uma). Outros setores que receberam mais de 1 bilhão de dólares de IED foram os de combustíveis, automobilístico e de cimento, bem como as indústrias química, eletrônica e de plásticos. Embora a planta de ThyssenKrupp esteja projetada para a exportação de aço à Europa, as empresas transnacionais que investiram nos demais setores visaram principalmente o acesso ao crescente mercado interno, em um processo impulsionado pelo governo com políticas que protegem os conteúdos locais em muitas indústrias. São substanciais os requerimentos de conteúdo local nos insumos da crescente indústria petrolífera⁴, mas existem também exemplos em setores como a eletrônica⁵, a indústria automobilística⁶ e energia elétrica (veja o capítulo IV. Nota: Os demais capítulos se oferecem em inglês e espanhol.). As correntes de IED destinadas ao setor de serviços alcançaram 44% do total, graças principalmente aos investimentos realizados em comércio e telecomunicações. Em contraste, o setor primário, com 9%, registrou queda em comparação com anos anteriores.

² As estatísticas oficiais do Brasil sobre IED não incluem o reinvestimento de lucros, pelo que 100% do IED no país correspondem exclusivamente à soma de aportes de capital e empréstimos entre companhias. Isto faz com que o IED no Brasil esteja subestimado.

³ Segundo dados do Banco Central do Brasil, apenas 8% do IED que figura como holandês provêm de empresas radicadas nos Países Baixos. Os demais são investimentos de empresas de terceiros países que se transferem por meio de filiais nesse país, criadas especificamente para tal fim (veja o requadro II.2).

⁴ A empresa de consultoria Wood Mackenzie estima que durante a próxima década serão necessárias 100 novas plataformas de petróleo no Brasil; em 2011 apenas quatro estaleiros brasileiros tinham capacidade para construí-las. Veja Financial Times [on-line] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/fbaba8a2-a341-11e0-8d6d-00144feabdc0.html#axzz1R9E3477S>. Veja também Business News Americas [on-line] http://www.bnamericas.com/news/energiaelectrica/BNDES_respalda_contenido_local_en_plataformas_de_Petrobras.

⁵ Veja [on-line] http://www.mzweb.com.br/positivo/web/conteudo_en.asp?idioma=1&conta=44&tipo=21962.

⁶ Veja MercoPress [on-line] <http://en.mercopress.com/2011/09/16/brazil-increases-tax-on-cars-with-high-content-of-imported-components> y <http://www.globaltradealert.org/measure/brazil-temporary-increase-internal-taxes-applicable-imported-vehicles>.

b) Outras economias da América do Sul

Em 2011, as demais economias da América do Sul receberam fluxos de IED de 54,658 bilhões de dólares, o que significou um incremento de 33%. Apenas o Paraguai sofreu retrocesso em relação ao ano anterior. Algumas economias que já haviam registrado níveis historicamente altos em 2010, como Chile, Colômbia, Peru ou Uruguai, em 2011 receberam fluxos ainda maiores.

As correntes de IED no Chile aumentaram 15% em 2011, com o que alcançaram o recorde histórico de 17,299 bilhões de dólares. Isto confirma a atratividade que o país tem para as empresas transnacionais, e que o converteu em uma das economias da América do Sul com maior presença de capitais estrangeiros. O destino dos investimentos diretos concentrou-se fundamentalmente no setor de serviços, com 33% do total do IED, e no setor primário, com 61% do total⁷. No primeiro se destacam os serviços financeiros e a eletricidade, enquanto no segundo predomina a mineração de cobre. A indústria manufatureira, por sua vez, foi destino de apenas 5% do IED. Em mineração metálica cabe ressaltar novas operações e projetos de expansão de várias empresas transnacionais, como a australiana BHP Billiton e a estadunidense Freeport-McMoRan. Também cabe assinalar acerca do setor de mineração a aquisição por parte do grupo japonês Mitsubishi de 25% de Anglo American Sur por mais de 5 bilhões de dólares⁸. O grupo Sumitomo, por sua vez, adquiriu 45% de Minera Quadra Chile por cerca de 700 milhões de dólares. Estes casos ilustram o papel que vários consórcios japoneses têm no financiamento das atividades de mineração no Chile, assegurando o acesso aos recursos minerais como insumo para outras atividades. No setor de serviços destacam-se a compra de Chilquinta Energía por parte da empresa estadunidense Sempra Energy e de Autopista Central por parte da canadense Alberta Investment Management Corporation (AIMCo), operações valorizadas em mais de 700 milhões de dólares cada uma (veja o quadro I.3).

A Colômbia viu suas entradas de IED aumentarem 92%, alcançando 13,234 bilhões de dólares, um máximo histórico. Como nos últimos anos, a maioria dos investimentos se dirigiu ao setor de recursos naturais. Em 2011, o setor de mineração recebeu menos investimentos que o ano anterior, alcançando 20% do total, mas as entradas no setor de petróleo aumentaram notavelmente e chegaram a representar 40% do total. A maior operação de aquisição neste setor, que foi a compra dos ativos de Drummond por parte da empresa japonesa Itochu por 1,524 bilhões de dólares, não representou uma entrada de IED, mas uma troca de propriedade entre companhias transnacionais. As empresas BHP Billiton e Xstrata anunciaram o investimento de 1,3 bilhões de dólares para a expansão de suas minas de carvão. Além dos recursos naturais, os setores que mais IED receberam foram os de comércio e transportes e de telecomunicações, onde foi anunciado um investimento de 1,3 bilhões de dólares por parte de DHL para a instalação em Bogotá de um centro logístico para a região. Também foram relevantes as aquisições de Protabaco por parte de British American Tobacco, por um montante de 452 milhões de dólares, e a de Computec, provedor de serviços empresariais à distância, por parte de Experian da Irlanda por 408 milhões de dólares. A Espanha, os Estados Unidos, o Reino Unido e o Chile figuram entre os principais investidores na Colômbia, depois dos Países Baixos e do Panamá, que exercem principalmente como países de trânsito dos fluxos.

⁷ Informação relativa ao investimento estrangeiro direto amparado no decreto lei 600.

⁸ Esta operação não é considerada formalmente como IED, já que se trata de uma transferência de ativos entre empresas estrangeiras. Por outro lado, ocorre no contexto de uma importante disputa legal entre Anglo American e a maior produtora de cobre do mundo, a Corporación Nacional del Cobre de Chile (Codelco), que é de propriedade estatal. O litígio gira em torno a uma opção de compra da empresa chilena de 49% de Anglo American Sur, uma das subsidiárias de Anglo American no Chile. O conflito tem tido grande repercussão nos meios de comunicação e ainda há incógnitas a como se desenvolverá a disputa legal, bem como suas possíveis implicações.

Quadro I.3
**AMÉRICA LATINA: AS 20 MAIORES FUSÕES E AQUISIÇÕES TRANSFRONTEIRIÇAS REALIZADAS
 POR EMPRESAS DE FORA DA REGIÃO, 2011**
 (Em milhões de dólares)

Empresa ou ativo adquirido	País da empresa adquirida	País da operação	Setor	Empresa compradora	País comprador	Valor
Anglo American Sur (25%)	Reino Unido	Chile	Mineração	Mitsubishi	Japão	5 390
Ativos em alumínio da Vale	Brasil	Brasil	Mineração	Norsk	Noruega	4 948
Schincariol	Brasil	Brasil	Bebidas	Kirin Holdings	Japão	3 877
Telemar (25%)	Brasil	Brasil	Telecomunicações	Portugal Telecom SGPS	Portugal	3 786
Projeto Peregrino (40%)	Noruega	Brasil	Petróleo e gás	Sinochem	China	3 070
Elektro	Reino Unido	Brasil	Energia	Iberdrola	Espanha	2 897
Occidental Argentina	Estados Unidos	Argentina	Petróleo e gás	Sinopec	China	2 450
SK do Brasil	Coreia do Sul	Brasil	Petróleo e gás	Maersk	Dinamarca	2 400
CBMM (15%)	Brasil	Brasil	Mineração	China Niobium Investment Holding	China	1 950
Petroperijá (40%), Petromangas (17%) e Boquerón (27%)	Venezuela (República Bolivariana da)	Venezuela (República Bolivariana da)	Petróleo e gás	TNK-BP	Federação Russa	1 800
Vopak Bahamas	Países Baixos	Bahamas	Infraestrutura	Buckeye Partners	Estados Unidos	1 642
Drummond Colombia (20%)	Estados Unidos	Colômbia	Mineração	Itochu	Japão	1 524
Companhia Brasileira de Distribuição (43%)	Brasil	Brasil	Comércio	Groupe Casino	França	1 174
Cerradinho	Brasil	Brasil	Energia	Noble Group	Hong Kong (Região Administrativa Especial da China)	940
Chilquinta Energía (Ashmore Energy International - AEI)	Reino Unido	Chile	Energia	Sempra Energy	Estados Unidos	875
Ativos de GDF Suez	França	Trinidad e Tobago	Gás	China Investment Corporation (CIC)	China	850
Santander Seguros	Espanha	Brasil	Financeiro	ZS Insurance America	Suíça	840
Autopista Central (50%)	Suécia	Chile	Infraestrutura	Alberta Investment	Canadá	736
Puras do Brasil	Brasil	Brasil	Hotéis e restaurantes	Sodexo	França	735
Minera Quadra Chile Ltda. (45%)	Canadá	Chile	Mineração	Sumitomo	Japão	724

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

Em 2011, as correntes de IED no Peru cresceram 5% em relação ao ano anterior, totalizando assim um montante de 7,659 bilhões de dólares. Isto não só confirma a tendência de alta da última década, mas também representa um novo máximo histórico que supera amplamente a média do período

2000-2010, em que se alcançaram 3,492 bilhões de dólares. Do total do IED, 65% correspondem a reinvestimento de lucros, 31% a empréstimos líquidos junto às casas matrizes e 4% a aportes de capital. Embora não existam dados oficiais desagregados por setores, outras fontes indicam que a mineração continua sendo o principal destino do IED. O Governo do Peru estima que existam projetos de investimento por um montante de cerca de 9,115 bilhões de dólares para ampliações de empreendimentos existentes e de 18,016 bilhões de dólares (99% de investidores estrangeiros) em novas iniciativas com estudo de impacto ambiental já aprovado (Ministério de Minas e Energia, 2011). Neste âmbito ocorreram as principais aquisições transfronteiriças, como o aumento da participação da empresa sul-africana Gold Fields em La Cima, correspondente a 379 milhões de dólares, e a aquisição de Minera Corona SA por parte da empresa canadense Dia Bras Exploration Inc., por um valor de 286 milhões de dólares.

Na Argentina os fluxos de IED aumentaram levemente em 2011, para situarem-se em 7,243 bilhões de dólares, em que 55% corresponderam a novos aportes de capital, 31% à reinvestimento de lucros e os 14% restantes a empréstimos entre companhias. A maior aquisição empresarial foi a compra, por cerca de 2,450 bilhões de dólares, da filial argentina de Occidental Petroleum dos Estados Unidos por parte da companhia chinesa Sinopec. Com esta aquisição, que se soma à entrada da empresa estatal CNOOC no ano anterior, as empresas da China se consolidam como atores destacados na indústria de hidrocarbonetos na Argentina⁹. Neste setor cabe ressaltar a saída da empresa espanhola Repsol, devido à expropriação da maioria de seus ativos em abril de 2012. Entre outras operações importantes efetuadas em 2011 encontram-se a compra de Interbaires (operadora de lojas *duty free*) por parte da suíça Dufry por 285 milhões de dólares e a de Allus Global BPO Center, provedora de serviços empresariais à distância, realizada pela brasileira Contax, por um montante de 206 milhões de dólares.

Em 2011, a Venezuela (República Bolivariana da) recebeu fluxos de IED por 5,302 bilhões de dólares, mais do que o triplo do ano anterior. Durante o último decênio, o nível de entradas de investimento estrangeiro direto em relação ao tamanho da economia venezuelana havia sido baixo. Em 2006 e 2009 o país havia chegado a registrar fluxos negativos pelo efeito das nacionalizações de filiais de empresas transnacionais¹⁰. Em 2011, como no ano anterior, todo o investimento se materializou por meio de lucros reinvestidos e empréstimos entre filiais, já que os aportes de capital continuaram sendo negativos, ou seja, os desinvestimentos por parte de empresas transnacionais superaram os novos aportes. Do IED recebido, 65% destinaram-se ao setor petróleo e 20% a atividades financeiras.

O IED no Uruguai continuou a tendência de alta dos últimos anos e alcançou 2,528 bilhões de dólares em 2011, o que representa um incremento de 2% em relação ao ano anterior. Destaca-se a instalação de uma planta de madeira e celulose da empresa chilena Arauco (do Grupo Copec) que estará operativa em 2013. O investimento total estimado é de 2,0 bilhões de dólares.

A Bolívia (Estado Plurinacional da) recebeu fluxos de investimento estrangeiro direto no valor de 859 milhões de dólares em 2011, quantidade 28% superior a de 2010, superando amplamente a média de 390 milhões de dólares registrada na década anterior (2000-2010). O IED concentrou-se no setor primário que, segundo cifras preliminares, registrou 40% dos investimentos (35% em hidrocarbonetos e 5% em mineração). A indústria, por sua vez, foi o destino de 39% dos investimentos, enquanto ao setor de serviços correspondeu 21% do total.

⁹ Esta transação não está contabilizada dentro do IED líquido por ser simultaneamente uma entrada e uma saída de capital estrangeiro.

¹⁰ Um ajuste de cobertura no setor de petróleo efetuado em 2011 significou uma substancial revisão retrospectiva dos dados de IED na Venezuela (República Bolivariana da). Assim, os dados sobre 2010 passaram de refletir fluxos negativos no valor de 1,404 bilhões de dólares a refletir fluxos positivos de 1,209 bilhões de dólares.

O Equador recebeu investimentos no valor de 386 milhões de dólares, mais do que o dobro de 2010, porém muito menos que em anos anteriores¹¹. Desses ingressos, 73% se destinaram a recursos naturais. A razão desta relativa estagnação é a mudança de normativa do setor de petróleo, em virtude da qual se primou o papel da empresa estatal Petroecuador, o que motivou a saída de várias petroleiras estrangeiras em 2010. Apesar disto, estão sendo anunciados novos investimentos no setor para aumentar a produção. À margem do setor de recursos naturais destacam-se os anúncios de investimento da empresa alemã de pneumáticos Continental, que destinará 104 milhões de dólares a uma planta de recauchutagem, e da empresa de cimento suíça Holcim, que expandirá sua fábrica com um investimento de 120 milhões de dólares. A companhia coreana POSCO, por sua vez, comprou a empresa de engenharia Santos por 72 milhões de dólares, enquanto a estadunidense ACE adquiriu a empresa de seguros do Banco de Guayaquil por 55 milhões de dólares.

O Paraguai recebeu 186 milhões de dólares em IED, 31% menos que o ano anterior. A grande maioria dos investimentos concentrou-se no setor de serviços, em particular em finanças e comércio.

c) México e América Central

Em 2011, o México foi o segundo receptor de IED da região, com 19,440 bilhões de dólares, cifra 10% superior à indicada inicialmente para 2010, embora se encontre ainda distante dos níveis apresentados antes da crise financeira internacional (31,313 bilhões de dólares)¹². Do montante recebido, 39% correspondem a reinvestimento de lucros das filiais no país, 41% a aportes de capital e 19% a empréstimos entre filiais.

Os Estados Unidos, com 55% do total dos fluxos, recuperou sua posição de primeiro investidor no México, que havia perdido em 2010 quando os Países Baixos lideraram. A Espanha foi o segundo investidor, com 15% de participação, concentrada principalmente em telecomunicações, serviços financeiros e fabricação de produtos minerais não metálicos. Em terceiro lugar situaram-se os Países Baixos (6,7%), seguido pela Suíça (6,3%), Canadá (3,4%) e Japão (3,4%). O setor que mais investimento recebeu foi o bancário, com 3,346 bilhões de dólares. O setor de manufaturas recebeu 44% do investimento, sobretudo a indústria química, com 1,809 bilhão de dólares, e a indústria automobilística, com 1,024 bilhão de dólares.

Os investimentos no setor manufatureiro foram impulsionados por várias aquisições, entre as que se destaca a compra da empresa Geusa por uma aliança do grupo venezuelano Polar (315 milhões de dólares) e a subsidiária mexicana PepsiCo Inc-Beverage (625 milhões de dólares). Outra aquisição que cabe assinalar foi a da empresa produtora de utensílios plásticos Convemex por parte do grupo colombiano Carvajal, por um montante de 180 milhões de dólares. Entre as companhias que anunciaram investimentos importantes em novas plantas (que se executarão em vários anos) encontram-se as empresas japonesas Honda (800 milhões de dólares), Mazda (500 milhões de dólares) e Hitachi (310 milhões de dólares) e a coreana Hyundai (100 milhões de dólares). Também se destacam os investimentos de Nestlé (700 milhões de dólares) e os de várias empresas que destinaram capital à geração elétrica baseada em energia eólica (veja o capítulo IV).

¹¹ As cifras relativas ao Equador e ao Paraguai são estimativas realizadas a partir de dados disponíveis correspondentes ao terceiro trimestre.

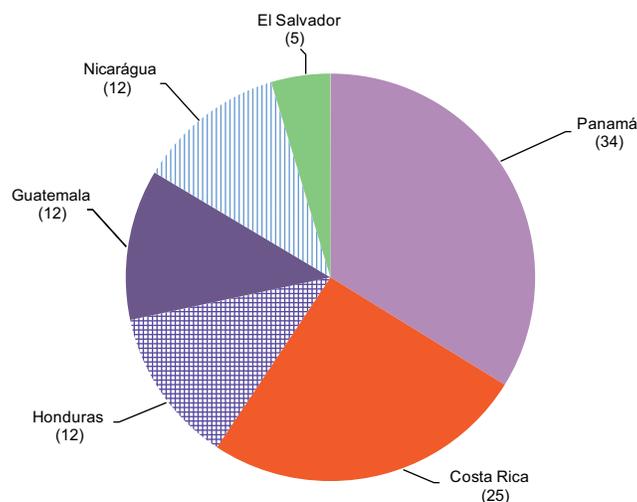
¹² O México costuma revisar seus dados oficiais durante o mês de maio. Por esta razão o crescimento anual se calcula com base na cifra preliminar referente a 2010, que foi de 17,726 bilhões de dólares, e não a partir da última cifra disponível, de 20,208 bilhões de dólares.

Os serviços captaram 52% do IED recebido (2 pontos percentuais acima da média da década anterior). Destacou-se o setor financeiro, com 18% do total. Dentro deste ramo de atividade ocorreu a aquisição por parte do Grupo Sura, da Colômbia, dos ativos de pensões, seguros e fundos de investimento para a América Latina da empresa holandesa ING, em uma transação que alcançou 3,614 bilhões de dólares, o que a converteu na maior aquisição empresarial de 2011. Esta operação reflete a expansão das empresas colombianas no exterior e a perda de posições de alguns grupos europeus, porém não influi no montante total de IED no México, por tratar-se de uma transação entre duas empresas transnacionais.

Os recursos naturais atraíram 4,3% do IED no México; uma proporção reduzida, ainda que ligeiramente superior à média da última década. Enquanto a extração de hidrocarbonetos é monopólio da companhia estatal PEMEX, a mineração está controlada por empresas privadas mexicanas como Grupo México, Peñoles e Grupo Frisco. Apesar disto, em 2011 registraram-se 20 pequenas aquisições no setor de produção mineral por parte de empresas estrangeiras, principalmente canadenses.

Em 2011, a América Central recebeu 8,246 bilhões de dólares em investimento estrangeiro direto, cifra que representa um avanço de 36% em relação ao ano anterior e que é ligeiramente superior ao montante registrado em 2008, antes da crise. O Panamá e a Costa Rica continuam sendo os principais destinos do IED: em conjunto recebe 59% do total do investimento estrangeiro direto nesta sub-região (veja o gráfico I.7).

Gráfico I.7
**AMÉRICA CENTRAL: DISTRIBUIÇÃO DOS FLUXOS DE INVESTIMENTO
 ESTRANGEIRO DIRETO POR PAÍSES, 2011**
(Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

Os países centro-americanos, assim como a República Dominicana, fizeram do IED um dos pilares fundamentais de sua estratégia de inserção internacional e promoção de exportações. Do IED recebido pela a sub-região (excetuando Guatemala e Panamá), 35% destinaram-se à manufatura, em sua maioria em setores exportadores que buscam ganhos de eficiência e estão convertendo a zona em uma grande plataforma exportadora, sobretudo aos Estados Unidos. Nesse sentido, na sub-região se formularam incentivos para atrair IED e promover a criação de zonas francas ou zonas especiais para a exportação. Embora a Organização Mundial de Comércio (OMC) considere que alguns desses incentivos sejam subsídios às exportações e que por isso deveriam ser desmantelados ou substituídos, os países que aprovaram reformas de seus regimes de incentivos (Costa Rica e Panamá) mantêm as principais isenções de impostos, ainda que já não as vinculem ao desempenho exportador das empresas (Martínez Piva, 2011).

No Panamá, em 2011, o IED ascendeu a 2,790 bilhões de dólares, 19% a mais do que no ano anterior. O regime especial para o estabelecimento e operação de sedes de empresas multinacionais (Lei núm. 41 de 2007) continuou atraindo investimentos, assim como obras em infraestruturas como a ampliação do canal do Panamá ou o metrô da capital. Estas obras, executadas por empresas transnacionais como a espanhola Sacyr Vallehermoso ou a brasileira Odebrecht, não representam diretamente entradas de IED, mas elas atraem ao Panamá a instalação de empresas provedoras, como a alemã Herrenknecht AG, fabricante de escavadoras de túneis. A construção continua sendo uma das atividades mais atraentes para os investidores estrangeiros enquanto no setor de manufaturas destacam-se a aquisição de Café Durán por parte da colombiana Casa Luker por 75 milhões de dólares e a compra de Intercoastal Marine por Consalfa, também colombiana, por um montante de 32 milhões de dólares. Com estas operações as empresas colombianas reforçaram sua presença no Panamá, muito significativa desde alguns anos (veja o requadro I.1).

Em 2011, a Costa Rica recebeu fluxos de IED por um total de 2,104 bilhões de dólares, 44% mais que em 2010. Os investimentos de empresas instaladas em zonas francas corresponderam a 27% (veja CEPAL, 2011a, cap. II). As maiores entradas se concentraram em serviços, como resultado da abertura ao mercado de atividades antes reservadas ao Estado (as telecomunicações e os seguros foram abertos ao investimento privado). Destacam-se os investimentos anunciados pelo conglomerado dinamarquês de logística e transporte AP Moller–Maersk, pela empresa italiana Enel e pela espanhola Acciona. Por outro lado, a liberalização do mercado de telecomunicações para a prestação de serviços de telefonia celular e de Internet (aprovada em 2008) tem atraído companhias como a espanhola Movistar, a mexicana América Móvil e a colombiana Metrowireless. No setor manufatureiro, a japonesa Bridgestone anunciou novos investimentos.

Em 2011, Honduras recebeu IED por um montante de 1,014 bilhão de dólares, 27% mais que o registrado em 2010. Os fluxos de IED se distribuem em reinvestimento de lucros (66%), participações de capital (28%) e outro capital. As atividades de transporte, armazenagem e telecomunicações se mantiveram como as principais receptoras de IED em 2011 (com 31%), devido à expansão das empresas de telecomunicações. A indústria de manufaturas (excluindo a *maquila*) posicionou-se em segundo lugar, com 24% do total, graças ao incremento dos lucros reinvestidos pelas empresas de processamento de café, bem como pela expansão dos centros de distribuição e a aquisição de equipamento de transporte por parte das empresas de elaboração de bebidas. A *maquila* foi a terceira atividade destinatária de fluxos de IED, com uma queda de 39% pelo fechamento de algumas empresas têxteis devido à suspensão da renovação de contratos. Os Estados Unidos foi o principal investidor no país (com 28,6% do total), seguido pelo Canadá (com 18,4%) e México (com 15%).

Requadro I.1
O DESAFIO DA MINERAÇÃO NA AMÉRICA CENTRAL

A mineração e os hidrocarbonetos têm na economia da América Central um peso menor do que na maioria dos países da América do Sul ou em alguns países caribenhos. Também, a porcentagem do IED destinada a indústrias extrativas nesta sub-região é muito baixa e nos últimos anos só na Nicarágua, em que chegou a 12% do total em 2011, apresentou um crescimento significativo.

Nos últimos anos, o alto preço dos metais tem despertado o interesse dos investidores neste setor, frente a que também têm reagido os governos e a sociedade civil. A isto há que somar o melhoramento da infraestrutura na região, sobretudo o acesso à energia, o que tem facilitado a viabilidade de alguns projetos de mineração.

Este interesse das empresas mineradoras por desenvolver iniciativas na América Central tem entrado em choque com uma renovada consciência dos direitos sociais e ambientais das comunidades afetadas, o que, em alguns países, tem suscitado intensos debates. No Panamá, o Governo aprovou em 2011 a possibilidade de que Estados estrangeiros participem em atividades de mineração, seja por meio de aporte de financiamento ou assumindo a propriedade parcial ou total de sociedades. Isso daria cabida a investimentos de empresas mineradoras de titularidade estatal (como as chinesas ou as russas) ou de companhias privadas que contem com apoio financeiro de bancos públicos, como algumas do Brasil. Esta reforma gerou grande descontentamento em diversos âmbitos, incluindo as comunidades indígenas —principalmente, a de Ngöbe-Buglé— e tem havido protestos, em torno à inclusão de uma cláusula que estipulava critérios de proteção do meio ambiente mais estritos para os projetos de mineração e de hidroelétricas. Em março de 2012 o Governo acedeu a cancelar as concessões de mineração no território dos Ngöbe-Buglé.

Na Costa Rica também se registraram mudanças de legislação, mas, neste caso, para restringir a atividade mineira no país em favor da conservação ambiental. Em 2010, o Governo estabeleceu uma moratória nacional por um prazo indefinido para toda atividade de mineração de ouro, tanto a céu aberto como subterrânea. Isto não impediu a compra de ativos já em funcionamento, como a da Compañía Minera del Guanacaste por parte da empresa Ascot Mining do Reino Unido.

Em Honduras, embora siga vigente a Ley general de minería de 1998, existe um debate em torno à sua modificação desde 2004, quando, para a reforma dessa legislação, foi criada a Alianza Cívica por la Democracia. Enquanto prossegue o debate no Congresso, já se chegaram a consensos em temas como a participação cidadã, um maior controle ambiental, o aumento de 100% no imposto municipal, o aproveitamento de recursos minerais para obras de utilidade pública e apoio a situações de emergência, a definição de áreas de exclusão e proteção do patrimônio cultural e a criação de um fundo para a reabilitação de áreas afetadas.

Na Guatemala encontra-se vigente a lei de 1997, ainda que nos últimos anos também se venha debatendo sobre a reforma da legislação dos recursos minerais. Como em outros países, as tensões ocorrem na conciliação dos interesses empresariais com a determinação do valor dos benefícios —do meio ambiente, relacionados com o uso de água, e das comunidades indígenas, que passa pela obrigatoriedade de consulta sobre os impactos da atividade nas comunidades.

Neste país ocorreu o exemplo mais destacado de recuperação da atividade mineira pela subida de preços internacionais. Em 2011, a empresa russa Solway Group adquiriu minas de níquel que não eram exploradas há mais de 30 anos. A companhia, com experiência em reativação de projetos abandonados, espera poder contar, após os primeiros 18 meses, com uma produção de 35 mil toneladas anuais de ferro-níquel e alcançar 150 mil toneladas a partir do quarto ou quinto ano, o que a converteria em uma das maiores explorações de ferro-níquel da América Latina. A companhia tem dois projetos em andamento: o Fénix, em etapa de construção de infraestrutura, e o Montúfar, em que os recursos minerais estão identificados há três décadas.

A expansão da mineração na América Central se tornará realidade se o atual ciclo de preços dos metais persiste e os países forem capazes de arbitrar uma solução sustentável e de consenso sobre os impactos sociais e ambientais desta atividade e o modo de distribuição das rendas. Neste sentido cabe destacar que Guatemala e Honduras agora têm, para este setor, regimes fiscais excepcionalmente favoráveis aos investidores (CEPAL, 2012). Dado o tamanho das economias e a pouca tradição mineradora da zona, a maior parte deste desenvolvimento viria associado ao IED.

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em fontes oficiais, e The Economist Intelligence Unit, “Panama politics: Mining conflict in uneasy truce”, 13 de março de 2012[on-line] http://www.eiu.com/index.asp?layout=displayVw&article_id=1528882537&geography_id=440000044®ion_id=&rf=0; e CEPAL, “Renta de recursos naturales no renovables em America Latina y el Caribe: Evolucion 1920-2010”, documento apresentado no Seminário internacional sobre governança de recursos naturais na America Latina e Caribe, Santiago do Chile, 24 e 25 de abril de 2012.

Os investimentos na Guatemala aumentaram 22%, situando-se em 985 milhões de dólares, em sua maioria como reinvestimento de lucros. A maior operação registrou-se no setor elétrico, com a mudança de propriedade de Deorsa e Deocsa, que a empresa espanhola Gas Natural Fenosa vendeu ao fundo de investimento Actis, do Reino Unido, por 449 milhões de dólares. Entre os investimentos anunciados em 2011 destacam-se o previsto por Walmart para a abertura de 25 lojas, por um montante de 84 milhões de dólares.

O IED na Nicarágua alcançou 968 milhões de dólares, quase o dobro do registrado em 2010. Todos os setores viram suas entradas aumentarem, mas destacaram-se especialmente os investimentos na área de mineração (114 milhões de dólares) e em comércio e serviços (118 milhões). O Canadá (com 26,4%) e os Estados Unidos (com 16,4%) continuam sendo os principais investidores, seguidos pelo México e Espanha (ambos com 11,9% do total). O mais importante anúncio de investimento corresponde ao projeto da central hidroelétrica de Tumarín por parte de Eletrobrás, que destinará nos próximos anos um montante da ordem de 1 bilhão de dólares. No setor de serviços destaca-se o início das atividades da irlandesa Saongroup, dedicada ao recrutamento de pessoal on-line.

El Salvador recebeu 386 milhões de dólares sob conceito de IED, o que, após o retrocesso dos ingressos em 2010, significa um retorno à média da última década. Os principais setores destinatários foram a indústria de manufaturas (com 63%), o comércio (19%) e as comunicações (com 10%).

d) Caribe

Em 2011, a sub-região do Caribe recebeu entradas de IED por um montante de 4,443 bilhões de dólares, 20% mais que o ano anterior, mas ainda menos da metade que em 2008. Este aumento, após dois anos de queda, foi motivado pelo crescimento dos fluxos à República Dominicana (2,371 bilhões de dólares, 25% mais que o ano anterior).

As economias do Caribe em conjunto foram, desde 2008, as mais afetadas pela crise econômica. Os investimentos no setor turístico —particularmente importante para os países da Organização de Estados do Caribe Oriental (OECS)— e nos serviços financeiros —no caso das Bahamas— se ressentiram especialmente nos últimos três anos.

A partir de 2008, o setor de recursos naturais (que tem sido tradicionalmente importante pela mineração de metais na República Dominicana, pelos hidrocarbonetos em Trinidad e Tobago e pela bauxita na Jamaica) tem se realçado como fator de atração de IED. A extração de ouro é a área a que se dirigem os maiores projetos de investimento, dentre os que se destacam o da companhia canadense IAMGOLD por 800 milhões de dólares e os das estadunidenses Alcoa e Newmont por 400 milhões de dólares, ambos no Suriname. Nesse mesmo país, também a Alcoa anunciou um investimento de 200 milhões de dólares em exploração de bauxita, e na Guiana, existem projetos para a exploração de petróleo.

Nas demais economias desta zona, o IED, que havia aumentado 43% entre 2000 e 2007, caiu 8% após a crise financeira internacional devido à queda do investimento estrangeiro direto no setor de serviços. Menos importantes foram os investimentos em manufaturas e serviços para exportação, concentrados nas zonas francas da República Dominicana e Haiti, e em alguns centros de chamadas.

As entradas na República Dominicana aumentaram 25% em 2011, alcançando 2,371 bilhões de dólares. Esta subida esteve impulsionada principalmente pelo setor de mineração, que recebeu 40% do total, seguido pelos de energia elétrica e de comércio. Os investimentos em turismo e atividades imobiliárias aumentaram ligeiramente em relação ao ano anterior, porém foram ainda muito inferiores aos

registrados até 2007. Os Estados Unidos, o Canadá e a Espanha, nesta ordem, foram os maiores investidores no país.

O recebimento de IED das Bahamas também aumentou consideravelmente, alcançando 840 milhões de dólares nos primeiros nove meses de 2011, 45% mais do que o do ano anterior, ao que contribuiu em forma destacada o grande projeto turístico de Baha Mar (veja o requadro I.2). Nas demais economias do Caribe para as quais se dispõe de informações, os incrementos foram moderados e inclusive registraram-se retrocessos.

Trinidad e Tobago recebeu 293 milhões de dólares em IED na primeira metade de 2011, compatível com o mesmo período do ano anterior. Entre as economias em que os fluxos aumentaram destacam-se o Suriname (154 milhões de dólares), com investimentos significativos em mineração de ouro e de bauxita, e Haiti, que com 181 milhões de dólares alcançou em 2011 seu máximo histórico.

O conjunto dos países membros da Organização de Estados do Caribe Oriental (OECS) (Antigua e Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas e Santa Lúcia) recebeu 7% menos de IED em 2011, que se convertia assim no quinto ano consecutivo de queda desde 2007. Nestes países o IED se dirige principalmente ao setor turístico.

Requadro I.2

CHINA FINANCIA E EXECUTA O MAIOR PROJETO TURÍSTICO DO CARIBE

O complexo turístico Baha Mar, nas Bahamas, ocupará uma superfície de 400 hectares, constará de seis hotéis com 2.250 quartos e apartamentos, o que inclui um complexo Grand Hyatt de 700 quartos, um centro de convenções, o maior cassino do Caribe, um campo de golfe, 24 restaurantes, três *spas* e um parque aquático, entre outras atrações. Este projeto, com um custo total estimado de 3,5 bilhões de dólares, quando entre em funcionamento em 2014, duplicará a capacidade hoteleira das Bahamas.

A propriedade será de um consórcio local e a gestão dos hotéis estará a cargo de cadeias hoteleiras internacionais, mas a execução do projeto só será possível pelo apoio financeiro do Exim Bank da China, que em março de 2010 ofereceu um crédito de 2,5 bilhões de dólares. No mesmo acordo determinou-se também que grande parte das obras de construção estaria a cargo de CSCEC (Corporação estatal de engenharia de construção da China), um dos maiores construtores daquele país. Em uma conjuntura em que os projetos turísticos no Caribe tem tido dificuldades para encontrar financiamento por causa da crise imobiliária e financeira dos Estados Unidos, o apoio financeiro de um banco estatal da China foi sem dúvida essencial para a viabilidade de uma iniciativa tão ambiciosa. Isto também confirma o modelo de expansão ao exterior das empresas chinesas, baseado fundamentalmente no financiamento que oferecem os bancos estatais (CEPAL, 2011a, cap. III).

O projeto, sem dúvida, terá grandes repercussões na economia local, sobretudo pelos postos de trabalho criados, dos quais entre 6.000 e 7.000 serão permanentes. Durante a construção serão criados outros 4.000 empregos locais, embora, seguindo a tradição de muitas empresas construtoras da China, CSCEC espera ocupar um total de até 8.000 operários chineses. Por outro lado, uma vez culminado este projeto, a economia das Bahamas será ainda mais dependente do setor turístico.

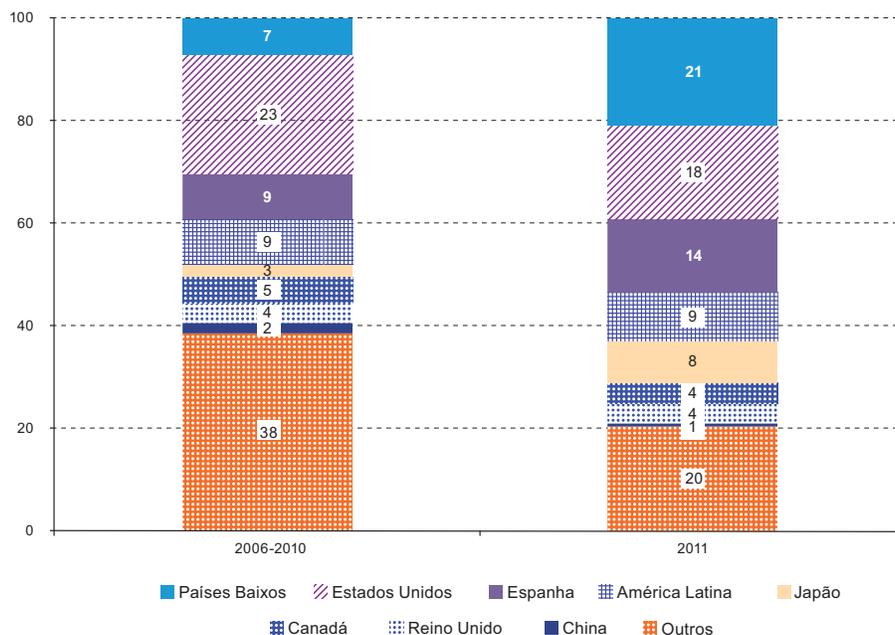
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação de Baha Mar Resort.

2. Padrões de origem e destino do investimento estrangeiro direto

Os Estados Unidos e os países da União Europeia continuam sendo os principais investidores na América Latina. Em 2011, os Países Baixos foram a principal fonte de IED da região, ainda que se estime que a maioria destes fluxos venha originalmente de empresas radicadas em outros países (veja o requadro II.2). As companhias transnacionais dos Estados Unidos foram responsáveis por 18% do IED na região, uma

porcentagem menor do que as dos cinco anos anteriores, enquanto as da Espanha aumentaram sua proporção de investimentos, chegando a 14% (veja o gráfico I.8).

Gráfico I.8
AMÉRICA LATINA E CARIBE: ORIGEM DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO, 2006-2011^a
 (Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

^a A distribuição do IED segundo a origem deste gráfico explica 80% do total do IED na América Latina e Caribe.

Destaca-se o incremento dos investimentos do Japão, que em 2011 alcançaram 8% do total, impulsionados certamente pelas grandes aquisições realizadas. Em 2011, a primeira e a terceira compras mais importantes foram de empresas japonesas e na lista das 20 maiores compras figuram outras seis realizadas também por companhias da Ásia, sobretudo chinesas (veja o quadro I.3). O investimento com origem na China, que em 2010 havia sido de 15 bilhões de dólares (CEPAL, 2011a) não alcançou esse nível em 2011, embora tenham sido realizadas aquisições como as de Sinochem no Brasil e Sinopec na Argentina, além de outros investimentos em nova planta, como as explorações minerais de Minmetals e Chinalco no Peru, ou o grande projeto turístico Baha Mar nas Bahamas (veja o requadro I.2). No setor automobilístico destacam-se vários projetos de investimento anunciados por empresas japonesas e coreanas já instaladas na região, além de outras recém-chegadas, como a chinesa Chery. No setor elétrico a empresa coreana KEPCO entrou no México e na Jamaica (veja o capítulo IV). Entre outros investimentos de países asiáticos cabe citar os da Índia no setor de energia eólica no Brasil e do Vietnã no setor de telecomunicações no Haiti.

Por outro lado, os investimentos diretos recebidos de outros países do âmbito regional, que não haviam deixado de aumentar em importância relativa nos últimos anos, em 2011 diminuíram a 5%. Para isto contribuiu, em primeiro lugar, a queda do total de saídas de IED experimentada na região, que será analisada na seção a seguir, e, em segundo lugar, um maior peso dos projetos de expansão de empresas translatinas nos Estados Unidos, Europa e em outras regiões.

Para o conjunto da região, em 2011 o IED concentrou-se em primeiro lugar no setor de serviços, que recebeu 45% dos fluxos, seguido pelo setor de manufaturas, com 38%, e recursos naturais, com cerca de 18%. Esta distribuição setorial apresenta padrões diferentes segundo os países e as sub-regiões. Em 2011, o Brasil se distinguiu por uma notável redução da porcentagem do IED no setor de recursos naturais e os conseguintes aumentos em serviços e manufaturas (veja o gráfico I.9). Nos demais países da América do Sul, ao contrário, 57% do IED recebido em 2011 dirigiu-se ao setor primário. O México, a América Central e o Caribe apresentaram um padrão de distribuição setorial similar ao de anos anteriores, com 53% do IED orientado a serviços, 40% a manufaturas e cerca de 8% a recursos naturais.

Gráfico I.9
AMÉRICA LATINA E CARIBE: SETORES DE DESTINO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO POR SUB-REGIÕES, 2006-2011
(Em porcentagens)

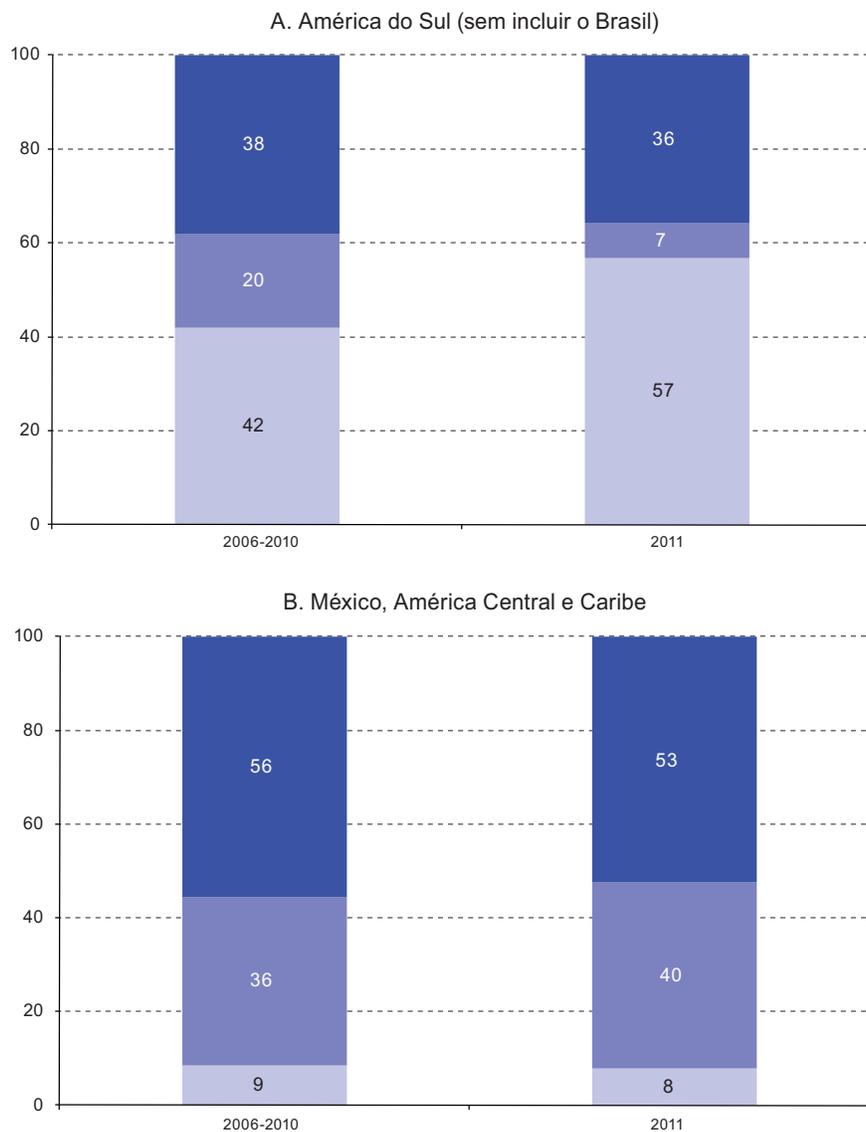
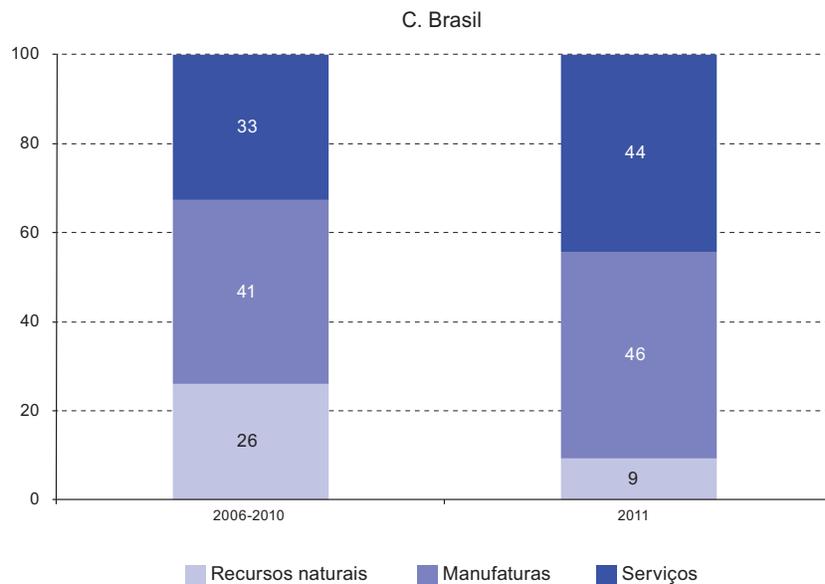


Gráfico I.9 (conclusão)



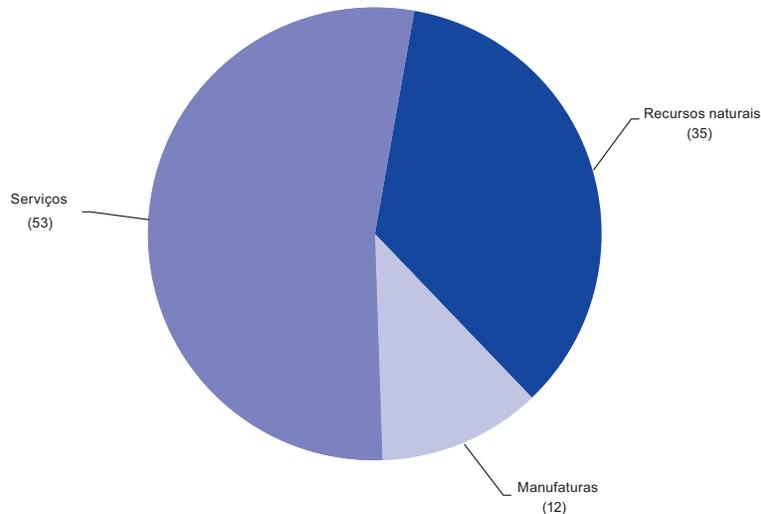
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

Além das cifras oficiais de IED, os dados de fusões e aquisições nos permitem aprofundar na análise sobre quais são os países que estão investindo na região e a que setores se dirigem esses investimentos. Em conjunto, as fusões e aquisições transfronteiriças que tiveram como destino a América Latina e o Caribe somaram 82,786 bilhões de dólares, montante similar ao do ano anterior¹³. Quanto à sua distribuição setorial (veja o gráfico I.10), em 2011 se inclinaram aos serviços, que receberam 53% do total. As aquisições de empresas no setor primário corresponderam a 35% do montante, o que representa uma ligeira queda em relação ao ano anterior. Finalmente, apenas 12% das fusões ocorreram no setor de manufaturas, uma participação menor do que a que registram as cifras oficiais de IED, o que indica que, neste âmbito, os investimentos em nova planta têm relativamente maior importância.

Em 2011 não se repetiram as operações especialmente grandes registradas no ano anterior. Enquanto em 2010, na América Latina realizaram-se três transações que superaram 5 bilhões de dólares, em 2011 apenas a compra de 24,5% das ações de Anglo American Sur no Chile por parte de Mitsubishi, que ascendeu a 5,390 bilhões de dólares, superou essa cifra (veja o quadro I.3). Como mencionado anteriormente, a região continua sendo atraente por seus recursos naturais e pelo desenvolvimento de seus mercados internos, o que explica porque entre estas fusões e aquisições predominam as realizadas nos setores de mineração, petróleo e gás e em outros bens não transáveis, como telecomunicações e infraestrutura. Em nível de países se aprecia um acentuado destaque do Brasil, implicado em sete das dez transações mais importantes. Estas aquisições ocorreram em mineração e hidrocarbonetos —onde o país conta com grandes recursos—, em setores industriais de bens não transáveis —como o de bebidas— e em serviços —como telecomunicações, comércio ou finanças. Em definitiva, as grandes empresas veem no Brasil, além de um grande produtor de matérias-primas, um grande mercado em expansão.

¹³ As cifras de fusões e aquisições transfronteiriças não são estritamente comparáveis com os dados oficiais de IED, uma vez que são obtidas com metodologias diferentes.

Gráfico I.10
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: SETORES DE DESTINO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
 DIRETO POR FUSÕES E AQUISIÇÕES, 2011**
(Em porcentagens do montante)



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

Outro fato relevante relacionado com as principais aquisições deste ano é o importante avanço das empresas asiáticas, que expandem consideravelmente suas operações nas economias da região. Este fenômeno ocorreu simultaneamente com uma retirada das empresas transnacionais europeias, em uma espécie de recompra de ativos estratégicos que passam de ser propriedade de empresas europeias a estarem sob controle japonês ou chinês. Neste contexto, não é estranho observar importantes conglomerados japoneses tomando posições nas economias latino-americanas, já que o Japão há anos mantém uma destacada presença na região. Contudo, neste ano, como em 2010, se observa uma acentuada afluência de capitais chineses. Por último, cabe ressaltar que, embora este novo posicionamento das empresas asiáticas seja bem heterogêneo quanto ao âmbito territorial, dado que se verifica em diversos países da região, do ponto de vista setorial está caracterizado por uma forte concentração em indústrias baseadas em recursos naturais, isto é, em mineração, petróleo e gás.

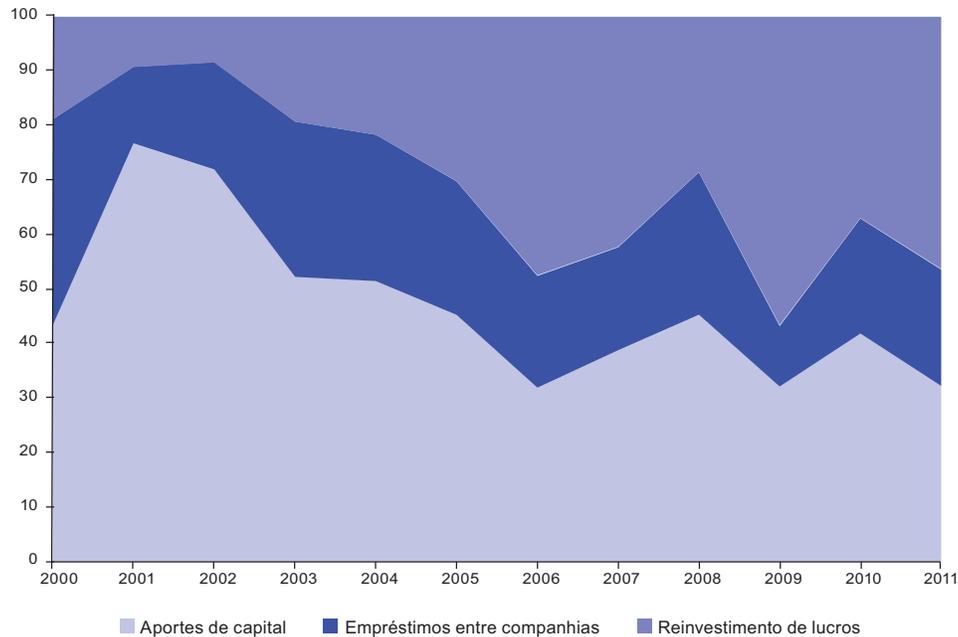
3. Rendas de capital e reinvestimento de lucros

Ao longo de vinte anos de crescentes fluxos de IED, as empresas transnacionais consolidaram uma presença determinante na América Latina e Caribe, especialmente em setores que requerem maior volume de capital. Com importantes variações entre os países, podemos dizer que, em geral, as empresas estrangeiras têm alta participação em mineração, hidrocarbonetos, siderurgia, serviços de eletricidade, banca e comércio, e dominam quase completamente outros setores como a eletrônica, a indústria automobilística ou os serviços de telecomunicações. A rentabilidade obtida pelo conjunto de todas as empresas da região com capital estrangeiro já é elevada e constitui uma variável determinante para analisar tanto os fluxos de IED quanto o balanço de pagamentos nas economias da região.

Quando os lucros das empresas transnacionais se reinvestem no mesmo país em que foram gerados passam a ser considerados como um componente mais do IED, junto com o capital que as casas matrizes transferem às filiais e os empréstimos realizados entre empresas do mesmo grupo. Quase todas

as economias da região compilam informação dos três componentes, com a notável exceção do Brasil, que não registra o reinvestimento de lucros. No entanto, nem todos os países da região consignam os componentes por separado. No gráfico I.11 mostra-se a evolução destes três elementos nas principais economias da região.

Gráfico I.11
AMÉRICA LATINA: INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO POR COMPONENTES, 2000-2011^a
 (Em porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

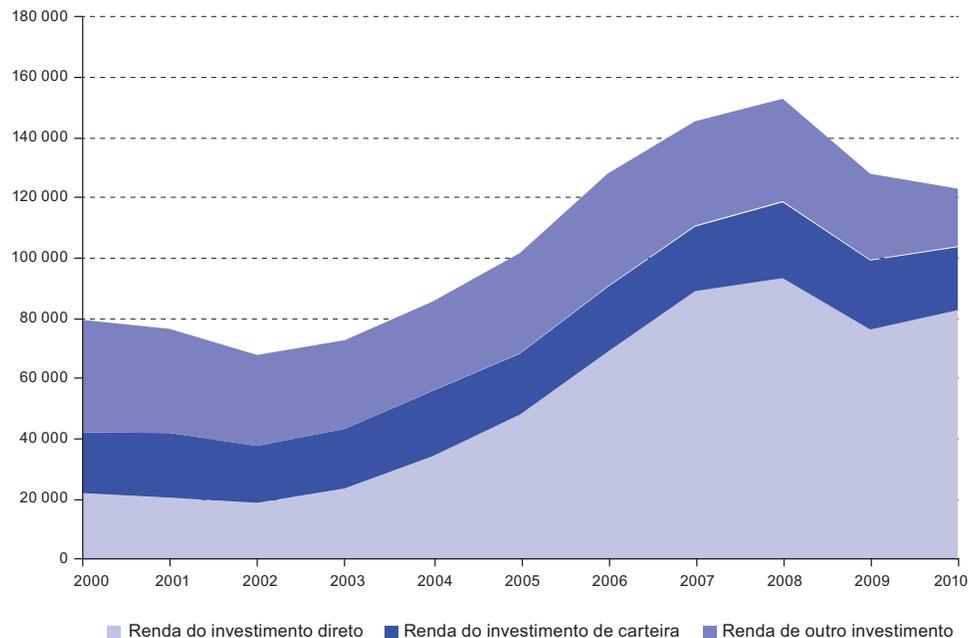
^a A distribuição do IED por componentes explica 50% do total do IED na América Latina e no Caribe. Exclui-se o Brasil por não apresentar informações sobre reinvestimento de lucros.

Dos três componentes, o referente a aportes de capital é o que mais varia, uma vez que expressa, em sua maioria, aquisições e fusões de empresas. Os empréstimos realizados dentro dos grupos empresariais permitem alocar recursos de modo flexível entre as filiais e nos últimos cinco anos representaram 20% do total de IED. O reinvestimento de lucros desde 2002 tem vindo ganhando importância e no último quinquênio foi o mais importante dos três componentes, com 42% do total de fluxos de IED. Isto se explica, em primeiro lugar, pelo nível de capital estrangeiro acumulado nas economias da região, cada vez maior em relação aos fluxos que chegam anualmente. Também, nos últimos anos, a rentabilidade deste capital tem sido favorecida pelo ciclo econômico expansivo das economias da região e pelo alto preço das matérias-primas de exportação. Estes dois fatores foram especialmente acentuados no Chile, que tem um grande acervo de IED, um bom desempenho econômico e um produto de exportação, o cobre, que se cotiza a preços elevados nos mercados internacionais. Por todos esses fatores, na última década o reinvestimento de lucros no Chile alcançou níveis especialmente elevados.

Os ganhos das filiais de companhias transnacionais que não se reinvestem nas mesmas economias e são transferidos às casas matrizes se denominam rendas de IED e formam parte da renda de capital, junto com as de investimento de carteira e as de outro investimento. Todas elas aumentaram notavelmente

nos últimos anos, chegando a alcançar em 2008 um máximo próximo a 153,0 bilhões de dólares¹⁴ (veja o gráfico I.12), em particular pelo incremento das rendas de investimento direto. Assim, enquanto se observa uma relativa estabilidade no retorno do investimento de carteira e de outro investimento, as de investimento direto aumentaram de cifras em torno a 20 bilhões de dólares em média entre 1998 e 2003 a um máximo de 93 bilhões de dólares em 2008 (veja o gráfico I.12). O incremento das remessas por IED em termos absolutos ao longo da década foi um fenômeno comum nas principais economias da região, com exceção do México e Venezuela (República Bolivariana da). No México, a crise repercutiu na rentabilidade das filiais, enquanto na Venezuela (República Bolivariana da), além da crise, foram impostas medidas que restringem a capacidade das empresas transnacionais de remeter seus lucros ao exterior. O Chile, por sua vez, com média de 17 bilhões de dólares em pagamentos por rendas do investimento direto no período compreendido entre 2008 em 2010, remeteu 20% do total de América Latina e Caribe nesse lapso.

Gráfico I.12
AMÉRICA LATINA E CARIBE: RENDAS DO CAPITAL, 2000-2010
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em fontes oficiais em 16 de abril de 2012.

O incremento das rendas do IED a partir do ano 2003 se explica principalmente por duas causas, uma estrutural e outra conjuntural. Por um lado, era evidente que o notável aumento de volume do IED na região, iniciado na década de 1990, geraria como contrapartida natural um incremento da repatriação de lucros associados a esses investimentos. Com efeito, no gráfico I.13 mostra-se a alta correlação e a similitude da tendência de alta do acervo de IED na região e os lucros do investimento direto, ambos medidos como porcentagem do PIB e em índice.

¹⁴ Essa cifra superava por 50 bilhões de dólares o total dos ingressos em divisas da América Latina e do Caribe por conceito de serviços, que incluem o turismo, entre outros, e representou 3,5% do PIB da região nesse ano.

Em relação à conjuntura, a repatriação de lucros associados ao IED e as operações de empresas transnacionais aumentaram especialmente entre 2004 e 2008. Isto se deveu fundamentalmente às favoráveis condições econômicas na região, à positiva evolução dos preços das matérias-primas e a novas oportunidades de negócios, bem como a uma classe média com crescente poder de compra, o que em conjunto aumentou a rentabilidade de muitas empresas transnacionais que operam na região. Estas altas ocorreram especialmente em empresas transnacionais orientadas à busca de recursos naturais e de mercados. Assim, entre 2005 e 2009 a repatriação de lucros aumentou proporcionalmente mais do que o acervo de IED, alcançando um máximo de 9% em 2008. Em contraste, a partir de 2009 a crise internacional afetou a evolução dos ganhos das empresas transnacionais na região, embora nos últimos anos a repatriação de lucros tenha voltado a aumentar devido, em parte, ao bom desempenho econômico da América Latina e do Caribe. Além das oscilações motivadas pelos ciclos econômicos, a renda de IED sobre o acervo de investimento estrangeiro direto entre 1990 e 2010 situou-se, em média, em torno de 6%.

Independentemente da conjuntura, o nível de investimento estrangeiro direto acumulado na região faz com que a renda de IED que sai da América Latina e do Caribe não deixe de ser elevada, o que põe em evidência que o IED não é um fluxo unidirecional de recursos. Por isso, o volume do IED é apenas uma dimensão do fenômeno e a região deve também privilegiar um IED com conteúdo tecnológico diretamente associado a potenciais benefícios em matéria de diversificação produtiva, transferências de tecnologia, inovação, criação de novas capacidades e ampliação de possibilidades de integração em cadeias de produção global. Como dito em outras ocasiões, a contribuição do IED ao desenvolvimento deve ser avaliada tendo como eixos centrais tanto os aspectos quantitativos como, fundamentalmente, os aspectos de caráter qualitativo do investimento.

4. Intensidade tecnológica e atividades de pesquisa e desenvolvimento das empresas transnacionais

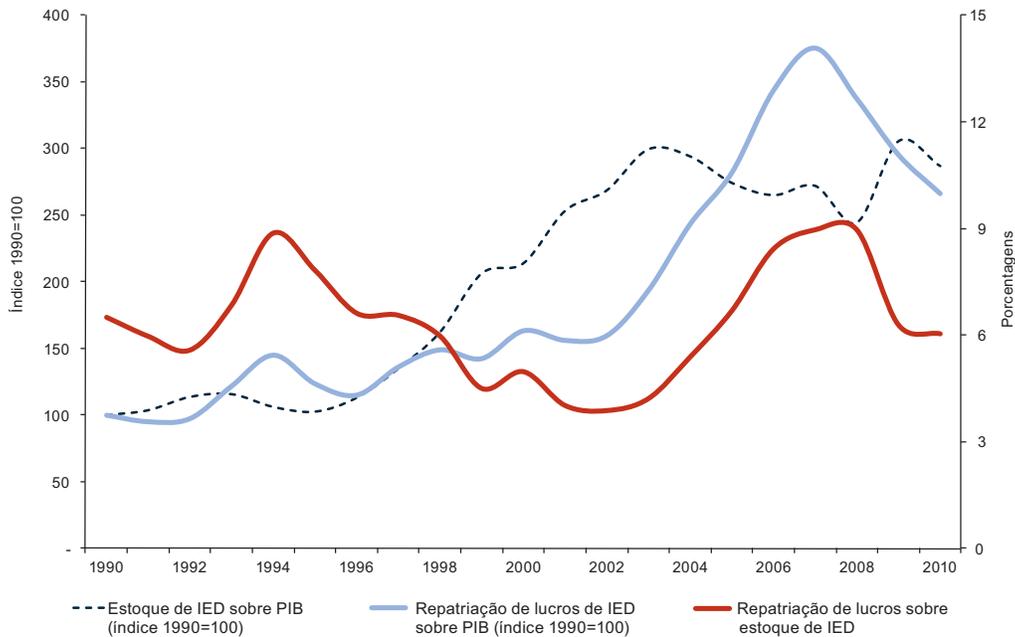
Além do volume de investimento que chega à região, é preciso enfatizar a diferença qualitativa que pode existir entre diferentes projetos de IED, segundo sua capacidade de contribuir de um modo sustentável ao desenvolvimento das economias receptoras. Neste sentido destacam-se os investimentos em setores com maior conteúdo tecnológico na indústria de manufaturas, bem como em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D)¹⁵. Este tipo de investimentos tem maiores repercussões em matéria de criação, absorção e difusão de conhecimento e, portanto, geram efeitos dinâmicos que contribuem para a mudança estrutural (CEPAL, 2007). Nesta seção se atualiza com informação de 2011 a análise refletida nos dois últimos informes (CEPAL, 2010 e CEPAL, 2011a)¹⁶.

Em 2011, dos projetos de investimento na América Latina e no Caribe, 61% se concentraram em setores de baixa e média-baixa tecnologia; 43% corresponderam a setores de média-baixa tecnologia, enquanto os setores de baixa tecnologia foram destino de 18% do investimento (veja o gráfico I.13). Estes projetos se materializaram principalmente nas indústrias de metais, refinarias de petróleo, alimentos, têxteis e papel e celulose. A grande proporção de projetos em setores de baixa e média-baixa tecnologia contrasta com o que sucede em outras regiões em desenvolvimento, como Ásia —e especificamente na China, onde os projetos em setores de conteúdo tecnológico alto e médio-alto representam mais de 80% (CEPAL, 2011a).

¹⁵ A classificação dos setores de manufaturas por intensidade tecnológica alta, média-alta, baixa e média-baixa encontra-se explicada no anexo I.A-1.

¹⁶ A informação utilizada faz referência a novos projetos anunciados de IED e possivelmente alguns destes projetos não tenham sido efetivamente executados ou sejam executados ao longo de vários anos. Não obstante, a análise do sucedido em anos anteriores mostra que a informação sobre projetos anunciados é um bom indicador dos projetos efetivamente executados.

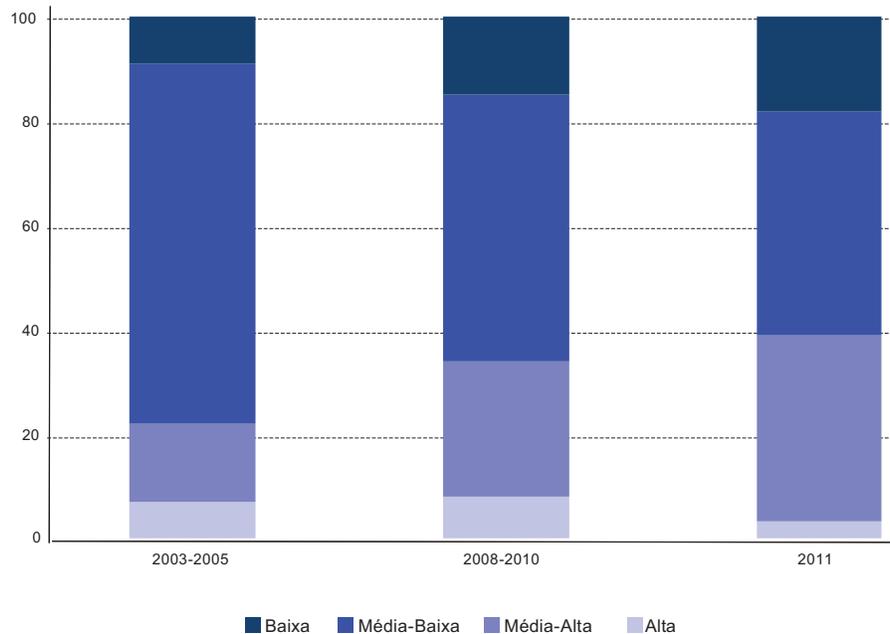
Gráfico I.13
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: ACERVO DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO (IED)
 E REPATRIAÇÃO DE LUCROS COMO PORCENTAGEM DO ACERVO DE IED, 1990-2010**
(Em índice 1990=100 e porcentagens)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe CEPAL, com base em dados oficiais em 16 de abril de 2012 e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).

Também se observa que em 2011 a região continuou mostrando uma tendência à alta em projetos de IED em setores de média-alta tecnologia: enquanto entre 2003 e 2005 estas iniciativas alcançaram 15% do investimento, no período compreendido entre 2008 e 2010 se situaram em 26% e em 2011 totalizaram 36%. Grande parte destes projetos de média-alta tecnologia vem se materializando na indústria química, automobilística, de maquinaria e de equipamentos. Por exemplo, no setor automobilístico se destacam as iniciativas de expansão de empresas europeias como Renault, PSA e Volkswagen, especialmente no Brasil, mas também no México e na Argentina (veja o capítulo II). Assim, PSA Peugeot-Citroën anunciou que entre 2012 e 2015 investiria 960 milhões de dólares no Brasil, onde Renault, por sua vez, investirá 285 milhões de dólares entre 2012 e 2016, segundo seus planos de expansão. Por último, a Volkswagen anunciou projetos por um montante de 400 milhões de dólares no México e previa investir mais de 4 bilhões em suas quatro plantas de produção no Brasil. Além disso, anunciou a criação de uma nova linha para fabricar caixas de câmbio na Argentina. De toda forma, deve-se considerar também que em 2011 perderam relevância os projetos transfronteiriços em setores de alto conteúdo tecnológico (farmacêutico, máquinas de escritório e instrumentos médicos), dado que representaram apenas 3% do total (veja o gráfico I.14).

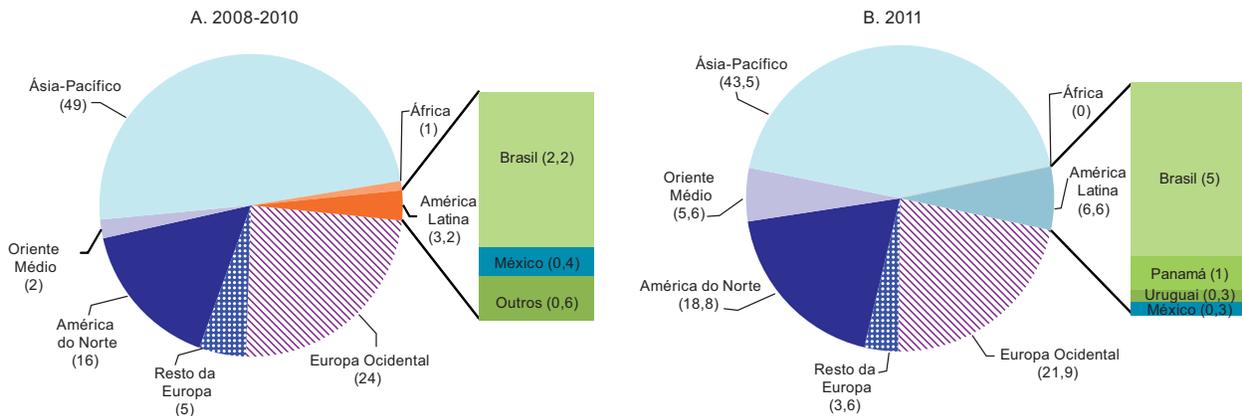
Gráfico I.14
AMÉRICA LATINA E CARIBE: DISTRIBUIÇÃO DOS MONTANTES DOS NOVOS PROJETOS ANUNCIADOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO SEGUNDO A INTENSIDADE TECNOLÓGICA, 2003-2005, 2008-2010 E 2011
 (Em porcentagens)



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

Por sua vez, embora a recepção de projetos associados a atividades de pesquisa e desenvolvimento na região tenha aumentado de 3% a 6% do total mundial (veja o gráfico I.15), apenas o Brasil, que recebe 5% do total mundial, poderia ser considerado um destino relevante para este tipo de projetos. Destacam-se, por exemplo, as novas atividades de pesquisa e desenvolvimento que algumas empresas estadunidenses estão realizando no setor da eletrônica (como IBM e Motorola) e empresas europeias na indústria automobilística (como Fiat e Volkswagen), siderúrgica (Foseco) e química (Rhodia) (veja o capítulo II). Igualmente, é interessante notar que vários dos projetos de pesquisa e desenvolvimento no Brasil se associam diretamente ao setor primário. Por exemplo, o grupo BG está trabalhando atualmente em um novo centro de pesquisa e desenvolvimento e a empresa Siemens está estabelecendo um centro de pesquisa especializado no setor de petróleo e gás que administrará conjuntamente com a Universidade Federal do Rio de Janeiro. Outros países que participaram nestes projetos foram México, Panamá e Uruguai. Neste último se destacam as atividades da empresa finlandesa de celulose UPM-Kymmene que, em sua planta de celulose de Fray Bentos, está expandindo suas atividades de pesquisa e desenvolvimento, em particular aquelas relacionadas com a fibra da madeira e seus efeitos em produtos de comercialização final.

Gráfico I.15
AMÉRICA LATINA E CARIBE: DISTRIBUIÇÃO DOS MONTANTES DOS NOVOS PROJETOS ANUNCIADOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO, ASSOCIADOS A ATIVIDADES DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO, 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*.

Deste modo, as análises da informação sobre o conteúdo tecnológico na indústria manufatureira e as atividades de pesquisa e desenvolvimento mostram que a região continua recebendo investimentos em nova planta claramente orientadas a setores de baixa e média-baixa tecnologia, apesar do relativo aumento do volume de projetos em setores de média-alta tecnologia, que se concentram no Brasil e no México. De igual forma, o Brasil é o único destino relevante na região para a internacionalização das atividades de pesquisa e desenvolvimento por parte das empresas transnacionais. Os demais países da América Latina e do Caribe não têm conseguido posicionar-se como destino preferente neste terreno.

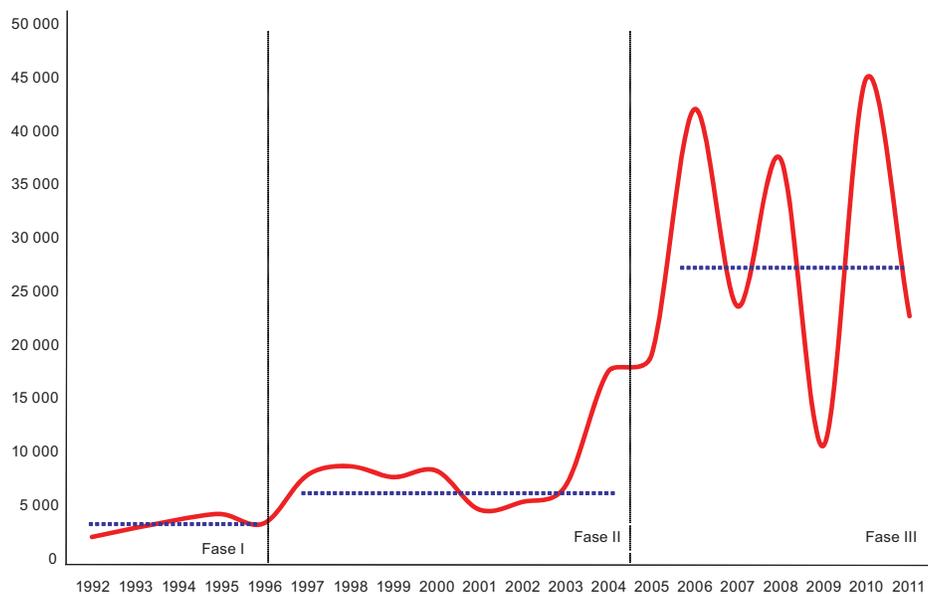
D. INVESTIMENTO DIRETO NO EXTERIOR E EMPRESAS TRANSLATINAS

1. Correntes de investimento no exterior

Em 2011, os fluxos de investimento estrangeiro direto desde a América Latina e o Caribe para o exterior caíram 50% em relação a 2010, situando-se em 22,605 bilhões de dólares, em consequência da forte queda dos fluxos no Brasil, que foram negativos (veja o gráfico I.16). Como explicado mais adiante, esse retrocesso não implica uma marcha atrás na internacionalização das empresas brasileiras. Aparte do caso do Brasil, as saídas do México, outro dos grandes investidores no exterior, se reduziram 29%. Ao contrário, os fluxos de saída do Chile aumentaram 28%, convertendo-o assim, dentro da região, no principal investidor no exterior. As correntes de saída da Colômbia, por sua vez, aumentaram 26%. Outros países, como a Argentina, Venezuela (República Bolivariana da) e Peru, apresentaram menores níveis de investimento no exterior, embora na Argentina tenham aumentado em 2011, chegando a 1,488 bilhões de dólares (veja o gráfico I.18).

Apesar da tendência de alta das saídas de IED da região, que nos últimos seis anos superaram em média 30 bilhões de dólares¹⁷, ao interior da conta de capital dos países da região o investimento estrangeiro direto continua sendo menos importante do que os empréstimos e depósitos, englobados em “outro investimento” (veja o gráfico I.17). Com efeito, embora com maior volatilidade, em quase todos os anos desde 2000 os fluxos de “outro investimento” situaram-se acima do IED e em 2010 alcançaram 103 bilhões de dólares, mais que o dobro das saídas de IED. Esta tendência se confirma para a maioria dos países da região, com a notável exceção da Colômbia, onde as saídas de IED superaram o componente “outro investimento” na última década. O investimento de carteira, por sua vez, como fluxo de capital transfronteiriço tem um desenvolvimento relativamente menor na região, já que entre 2008 e 2010 foi de 10,155 bilhões de dólares, em média, ou seja, a terça parte do investimento direto no exterior. Além disso, o investimento de carteira no exterior está excepcionalmente concentrado no Chile, país de onde partiram 82% dos fluxos líquidos da América Latina entre 2000 e 2010, pela diversificação de carteira de seu sistema de pensões e acumulação de recursos de seu fundo soberano.

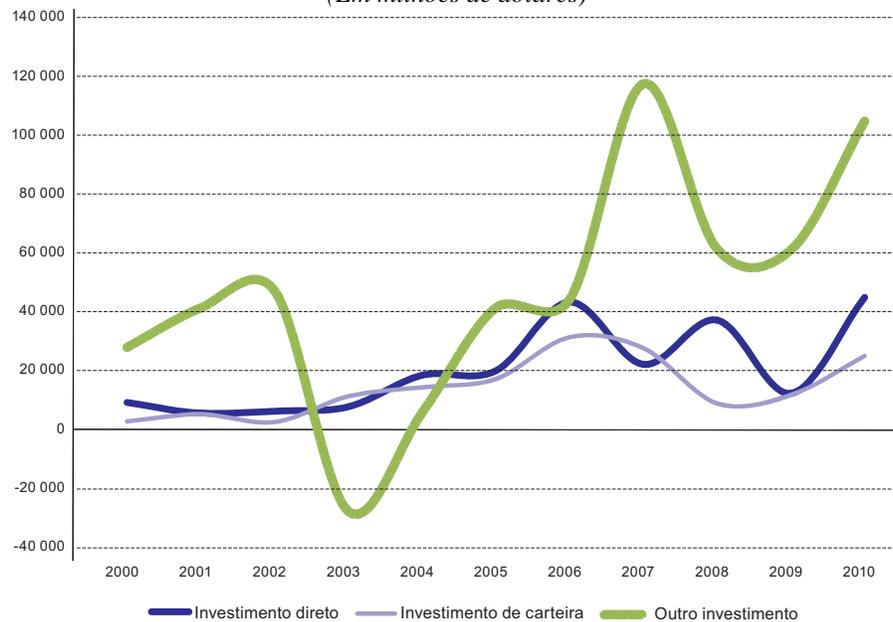
Gráfico I.16
AMÉRICA LATINA E CARIBE: EGRESSOS DE INVESTIMENTO DIRETO NO EXTERIOR, 1992-2011
(Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

¹⁷ A tendência de alta dos fluxos de saída de IED da região concorda com uma tendência global que reflete o avanço das economias em desenvolvimento como origem de fluxos de IED, sobretudo desde a última crise financeira global. Assim, enquanto em 2007 as economias em desenvolvimento e em transição representaram 16% das saídas mundiais de IED, e em 2010, último ano com dados completos disponíveis, chegaram a 29% (UNCTAD, 2011).

Gráfico I.17
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: SAÍDAS LÍQUIDAS DE CAPITAL COMO INVESTIMENTO DIRETO,
 INVESTIMENTO DE CARTEIRA E OUTROS FLUXOS, 2000-2011**
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

Gráfico I.18
**AMÉRICA LATINA E CARIBE (PAÍSES SELECIONADOS): INVESTIMENTO DIRETO
 NO EXTERIOR, 2010 E 2011**
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Inclui Costa Rica, El Salvador, Guatemala e Honduras.

Apesar da queda dos fluxos ao exterior em 2011, motivada principalmente pelo comportamento do Brasil e, em menor medida, do México, não há razões para pensar que a tendência dos últimos anos no sentido de maior expansão internacional das principais companhias translatinas irá reverter-se. A grande volatilidade do IED ao exterior está relacionada com o fato de que o número de grandes empresas translatinas seja relativamente reduzido, o que faz variar os fluxos agregados segundo os projetos individuais de expansão destas companhias. Assim, o processo de internacionalização empresarial na região encontra-se ainda muito concentrado. No quadro I.4 mostram-se as principais empresas da região com investimento direto no exterior, segundo seu volume de vendas em 2011. Algumas empresas, como Petrobrás ou PDVSA, têm grande tamanho, mas concentram quase todos os ativos em seu país de origem, enquanto outras desenvolvem atividades em muitos países da região, como América Móvil, ou inclusive em nível mundial, como CEMEX. Muitas outras empresas estão começando seu processo de internacionalização: algumas grandes companhias, como a mexicana PEMEX, após uma mudança de estratégia, e outras, por um processo natural de crescimento. Também várias firmas translatinas internacionalizaram suas operações na Europa (veja o capítulo II).

Quadro I.4
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: MAIORES EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS COM
 INVESTIMENTOS E EMPREGOS NO EXTERIOR, SEGUNDO VENDAS, 2011**
(Em milhões de dólares e porcentagens)

Empresa	País	Vendas	Investimentos no exterior	Trabalhadores no exterior	Setor
Petrobrás	Brasil	130 171	32	18	Petróleo/Gás
PDVSA	Venezuela (República Bolivariana da)	102 500	5	5	Petróleo/Gás
Vale	Brasil	55 014	51	27	Mineração
América Móvil	México	47 690	36	34	Telecomunicações
JBS (Friboi)	Brasil	32 944	67	62	Alimentos
Odebrecht	Brasil	32 325	57	49	Engenharia/Construção
Gerdau	Brasil	18 876	61	48	Siderurgia/Metalurgia
Femsa	México	14 502	18	36	Bebidas/Licores
Cencosud	Chile	13 971	49	57	Comércio varejista
Cemex	México	13 546	69	66	Cimento
Brasil Foods	Brasil	13 486	16	16	Alimentos
Grupo Alfa	México	13 053	73	27	Autopeças/Petroquímica
Marfrig	Brasil	11 548	32	42	Alimentos
Bimbo	México	10 463	61	53	Alimentos
Tenaris	Argentina	9 973	82	72	Siderurgia/Metalurgia
Camargo Corrêa	Brasil	9 610	15	17	Engenharia/Construção
Falabella	Chile	9 044	40	40	Comércio varejista
Andrade Gutierrez	Brasil	8 400	8	10	Engenharia/Construção
TAM	Brasil	6 927	9	8	Linhas aéreas
Grupo Modelo	México	6 539	16	3	Bebidas/Licores
LAN	Chile	5 718	78	48	Linhas aéreas
Votorantim	Brasil	5 680	50	36	Cimento
Sudamericana de Vapores	Chile	5 152	38	63	Transporte marítimo
Embraer	Brasil	5 141	27	12	Aeronáutica
Grupo Casa Saba (FASA)	México	4 670	54	68	Comércio varejista
CMPC	Chile	4 613	31	30	Florestal
Grupo Televisa	México	4 487	22	11	Meios de comunicação
Arauco	Chile	4 451	24	24	Florestal
Gruma	México	4 104	19	63	Alimentos
Elektra	México	3 730	29	17	Comércio varejista

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em *América economia*, Nº 72, abril de 2012.

Os dados oficiais não permitem analisar o destino geográfico dos investimentos latino-americanos realizados no exterior em 2011. No entanto, uma análise das estratégias das principais empresas translatinas revela que a maioria destes investimentos se dirige a países vizinhos dentro da região, o que no caso das empresas mexicanas inclui também os Estados Unidos. As empresas brasileiras seguem também esse padrão geral, embora dados o tamanho e a capacidade financeira de algumas, existam vários exemplos de expansão global. O Chile talvez seja o país que mais concentra nos países vizinhos seus investimentos diretos no exterior: das 20 maiores empresas translatinas chilenas, 16 têm todas as suas filiais no exterior na América Latina e Caribe e a maioria delas concentra suas atividades na Argentina, Brasil, Colômbia e Peru (Pérez Ludeña, 2011). As empresas translatinas colombianas, por seu lado, orientaram à América Central grande parte de sua expansão no exterior (veja o requadro I.3).

Requadro I.3

A EXPANSÃO INTERNACIONAL DAS EMPRESAS COLOMBIANAS

Nos últimos anos, da América Latina e do Caribe, a Colômbia se converteu em um dos principais investidores no exterior. Dos fluxos de IED no exterior provenientes da região, 38% entre 2009 e 2011 procediam da Colômbia, enquanto entre 2000 e 2005 essa porcentagem havia sido de apenas 8%. Como a maioria das companhias translatinas, as empresas colombianas centraram sua expansão internacional em outros países da região. Mas se durante a década de 1990 Panamá e Venezuela (República Bolivariana da) recebiam 47% do investimento colombiano, a partir de 2001 os fluxos a ambos países diminuíram drasticamente, especialmente no caso venezuelano. A deterioração das relações econômicas com a Venezuela (República Bolivariana da) foi uma das razões pelas quais as empresas colombianas começaram a dirigir sua expansão a outros países da região, especialmente para a América Central, onde hoje têm uma considerável presença em diversos setores da economia.

O principal motor do investimento estrangeiro das empresas colombianas é a busca de mercados. Nos últimos anos, fatores como o bom desempenho econômico da Colômbia —que tem contribuído ao aumento dos lucros das maiores empresas— e a valorização da divisa própria em relação à da América Central contribuíram para fomentar os investimentos nesta região. Quanto aos setores de destino dos fluxos, os preferidos têm sido os de recursos naturais, serviços financeiros, eletricidade, alimentos e cimento.

No âmbito financeiro, as instituições colombianas conseguiram nos últimos anos uma notável presença na América Central. O Grupo Aval opera em todos os países da sub-região, sobretudo após a aquisição em 2010 de BAC Credomatic GECF de Panamá por um montante de 1,920 bilhões de dólares. Em 2011 o Grupo Sura adquiriu Compuredes de Costa Rica por 18,7 milhões de dólares, ProSeguros na República Dominicana por 23,5 milhões de dólares, e Fondo de Pensiones Crecer e Seguros Asesuisa (ambos de El Salvador) por 98 milhões de dólares. O Grupo Sura foi também protagonista da maior aquisição realizada por uma empresa latino-americana em 2011, ao comprar por 3,614 bilhões de dólares os ativos da multinacional ING para administrar pensões, seguros e fundos de investimento no Chile, Colômbia, México, Peru e Uruguai. Nos primeiros meses de 2012, Sociedades Bolívar anunciou sua intenção de adquirir as operações bancárias de HSBC na América Central por 801 milhões de dólares, em uma transação que ainda foi concretizada e que incluiria 29 escritórios na Costa Rica, 57 em El Salvador e 50 em Honduras.

As empresas elétricas, por sua vez, têm estado lideradas por Empresas Públicas de Medellín (EPM) —que centrou sua expansão na América Central—, Interconexión Eléctrica Sociedad Anónima (ISA) —que realizou investimentos no Brasil, Chile e Peru, entre outros países— e, em menor medida, Empresa de Energía de Bogotá —com ativos na Guatemala e no Peru (veja o capítulo IV). As indústrias extrativas registraram 68% dos investimentos diretos no exterior entre 2008 e 2010, principalmente por meio da empresa estatal Ecopetrol. Outras companhias deste ramo que realizaram investimentos no exterior foram Promigas, Pacific Rubiales, Petrominerales, Tepma e Tethys Petroleum.

No setor industrial destaca-se Cimentos Argos, com importante presença nos Estados Unidos, que se ampliará com a anunciada aquisição por 760 milhões de dólares dos ativos nesse país da empresa francesa Lafarge. Argos, além disso, possui plantas de clínquer e negócios de concreto no Haiti, Panamá, República Dominicana e Suriname. A companhia de alimentação Nutresa, por sua vez, produz carne no Panamá graças à aquisição da empresa panamenha Ernesto Berard em 2008, chocolates pela compra de Nutresa México (em 2009) e sorvetes pela aquisição de Helados Bon da República Dominicana (em 2011).

Requadro I.3 (conclusão)

As empresas de serviços de construção centraram sua atividade internacional no Panamá. As empresas Concreto e Odinsa em 2010 participaram nas obras de ampliação do Aeroporto Internacional de Tocumen, próximo à Cidade do Panamá, por um montante que ascendeu a 77,3 milhões de dólares. Conalvías desde 2006 tem executado diversos projetos de infraestrutura urbana por concessão do Ministério de Obras Públicas do Panamá e em princípios de 2012 anunciou-se que Concreto, após a adjudicação de um contrato por 30 milhões de dólares, realizaria a terceira etapa do centro comercial Multiplaza Pacific Mall, na Cidade do Panamá.

Outros setores onde se concentra a presença de companhias colombianas na América Central são o da aviação, depois que Avianca assumira o controle de Taca (CEPAL, 2011a, requadro I.3); a indústria têxtil, com empresas de produção e distribuição como Totto, Cristal, Leonisa e Olímpica e, recentemente, a indústria metal mecânica automobilística, devido ao investimento realizado por Fanalca no Panamá.

Em definitiva, num curto prazo estas empresas tiveram uma rápida expansão internacional, que em muitos casos levou-as a uma posição de liderança em seus novos mercados, como é o caso de EPM na área de distribuição elétrica na América Central. Isto mostra, por um lado, a importância que têm para os países centro-americanos os investimentos diretos da Colômbia no exterior. Por outro lado, trata-se de um fenômeno que está sendo considerado dentro da perspectiva da contribuição ao desenvolvimento da própria Colômbia, que em 2010 contemplou pela primeira vez em seu Plano Nacional de Desenvolvimento a promoção destes investimentos no exterior (veja o item 2 da seção D).

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

No que se refere ao destino dos investimentos latino-americanos por setores, destacam-se algumas grandes aquisições na indústria de serviços —especificamente nos financeiros, bem como em telecomunicações e energia— e no setor primário —petróleo e gás— (veja o quadro I.5). De igual forma, apesar da diminuição dos fluxos de IED da região ao exterior em 2011, várias empresas translatinas aproveitaram as oportunidades oferecidas por algumas empresas europeias, que se viram obrigadas a vender ativos na região para capitalizar-se e afrontar a difícil situação econômica na Europa (veja o capítulo II). Esta circunstância se aprecia na lista das maiores fusões e aquisições realizadas por empresas translatinas no exterior, onde seis das onze primeiras tiveram por objeto os ativos de empresas europeias.

Quadro I.5
**AS DEZ PRINCIPAIS FUSÕES E AQUISIÇÕES TRANSFRONTEIRIÇAS REALIZADAS
 POR EMPRESAS TRASLATINAS, 2011**
(Em milhões de dólares)

Empresa ou ativo adquirido	País	Setor	Empresa compradora	País comprador	Valor
ING Pensiones y Seguros América Latina ^a	México	Financeiro	Grupo Sura	Colômbia	3 614
NET Serviços de Comunicação	Brasil	Telecomunicações	Telmex	México	2 544
Jantus	Espanha	Energia	CPFL Energia	Brasil	987
Portugal Telecom SGPS	Portugal	Telecomunicações	TNLP	Brasil	961
Magotteaux	Bélgica	Engenharia	Sigdo Koppers	Chile	794
UNX Energy Corp.	Canadá	Petróleo e gás	HRT	Brasil	711
Repsol (9,8%)	Espanha	Petróleo e gás	PEMEX	México	500 ^b
Banco Patagonia	Argentina	Financeiro	Banco do Brasil	Brasil	480
BRT Escrow Corp.	Estados Unidos	Financeiro	Inversiones Alsacia	Chile	464
CEMEX Southeast	Estados Unidos	Cimento	CEMEX	México	360

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

^a ING Pensiones y seguros América Latina é uma filial no México da empresa holandesa ING.

^b Estima-se que a aquisição desta participação custará 1,6 bilhões de dólares em total, embora em 2011 tenham sido desembolsados apenas 500 milhões de dólares.

Por seu tamanho, o Brasil é o país mais determinante para explicar a tendência do investimento no exterior a partir da região. Em 2011 este país registrou um saldo negativo de 9,297 bilhões de dólares nas correntes de investimento, enquanto no ano anterior havia logrado um balanço positivo no valor de 11,588 bilhões de dólares (veja o quadro I.6). Esta mudança de tendência pode ser explicada analisando os componentes de seu investimento direto no exterior: os empréstimos entre empresas filiais e os aportes de capital (veja o gráfico I.19)¹⁸. Os empréstimos a empresas filiais registraram cifras negativas (-21,163 bilhões de dólares) pelo terceiro ano consecutivo, devido em parte a um aumento de 39% nos empréstimos outorgados pelas filiais no estrangeiro às casas matrizes localizadas no próprio Brasil, que afrontam uma elevada taxa de juros no mercado financeiro local. Por outro lado, os aportes de capital em 2011 foram de 11,866 bilhões de dólares, 58% menos que em 2010, mas ainda superiores à média da década 2000-2010, de 8,227 bilhões de dólares.

Quadro I.6
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO EXTERIOR,
POR PAÍSES 2000-2011**

(Montantes em milhões de dólares e diferença relativa em porcentagens)

País	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Diferença absoluta 2011-2010 ^b	Diferença relativa 2011-2010 ^b
América do Sul	7 040	35 481	14 536	35 141	3 197	31 134	12 579	-18 555	-60
Argentina	532	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	523	54
Bolívia (Estado Plurinacional da)	1	3	4	5	- 4	- 53	- 8	46	86
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-9 297	-20 885	-180
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 231	11 822	2 591	28
Colômbia	1 156	1 098	913	2 254	3 088	6 562	8 289	1 727	26
Paraguai	5	4	8	8
Peru	22	0	66	736	398	215	111	- 104	-48
Uruguai	15	- 1	89	- 11	16	- 44	1	45	102
Venezuela (República Bolivariana da)	809	1 524	33	1 150	1 838	2 671	173	-2 498	-94
México	3 491	5 758	8 256	1 157	7 019	13 570	9 640	-3 930	-29
América Central	66	113	389	37	58	129	158	29	22
Costa Rica	16	98	262	6	7	24	56	32	131
El Salvador	15	- 26	100	16	23	80	78	- 2	-3
Guatemala	31	40	25	16	26	24	17	- 6	-27
Honduras	4	1	1	- 1	1	1	7	5	379
Caribe	233	644	345	1 021	195	91	238	206	659
Bahamas ^c	-	136	141	172	89	88	227	198	689
Barbados	3	44	82	63	41
Belize	0	8	7	10	4	3	5	2	84
Jamaica	84	85	115	76	61
Trinidad e Tobago ^d	146	370	0	700	0	0	6	6	...
Total	10 830	41 996	23 526	37 356	10 470	44 924	22 605	-22 260	-50

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Média simples.

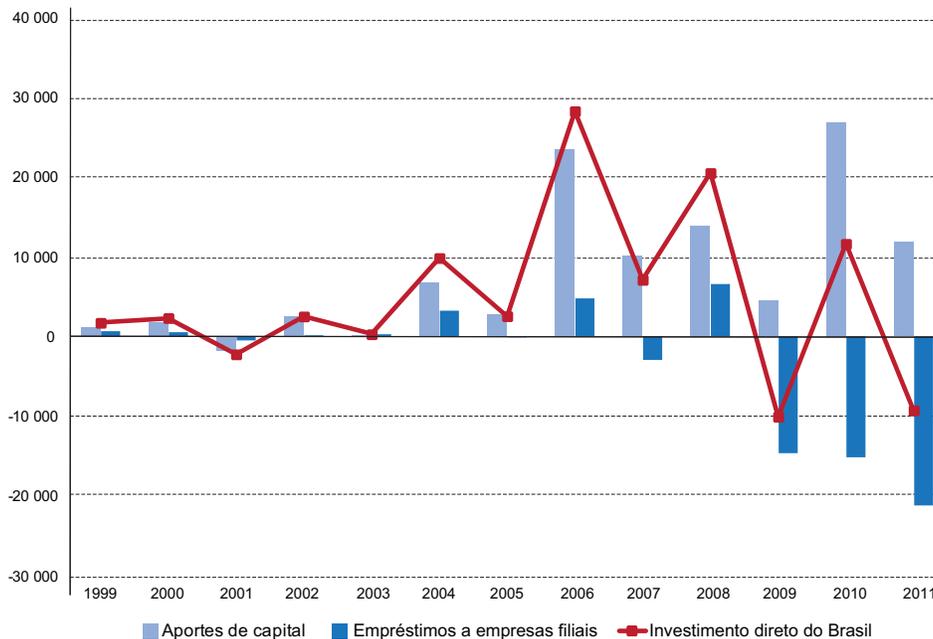
^b Dados que alguns países da América Latina não apresentam informação para 2011, a variação absoluta e a taxa de crescimento foram calculadas segundo a variação dos últimos 12 meses do último período disponível.

^c Cifras oficiais do terceiro trimestre.

^d Cifras oficiais do segundo trimestre.

¹⁸ O Brasil não apresenta dados de reinvestimento de lucros, que é o terceiro componente do investimento estrangeiro direto.

Gráfico I.19
BRASIL: INVESTIMENTO DIRETO NO EXTERIOR POR COMPONENTES, 1999-2011
 (Em milhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

Embora as empresas brasileiras não tenham detido sua expansão no exterior e não se registrassem desinvestimentos importantes, pode-se concluir que no contexto de boas perspectivas de investimento no Brasil, estas empresas estão dando mais importância a seus investimentos no mercado interno. Como mostra pode-se citar as duas maiores aquisições transfronteiriças de empresas brasileiras (veja o quadro I.5), cujo objetivo principal não foi a expansão do negócio em outros países, mas obter o controle dos ativos que estas empresas estrangeiras tinham no Brasil. Assim, a empresa CPFL Renováveis comprou por 987 milhões de dólares a empresa espanhola Jantus, cujos únicos ativos eram parques eólicos no Brasil, enquanto a Tele Norte Leste Participações (TLNP) adquiriu 10% de Portugal Telecom por 961 milhões de dólares, em uma transação que é consequência da reorganização do mercado das telecomunicações brasileiro, onde Portugal Telecom é um ator importante.

O Chile voltou a ser o país da região que mais investimento direto realizou no exterior, alcançando 11,822 bilhões de dólares. As principais empresas translatinas chilenas se orientaram principalmente aos setores de comércio varejista, produtos florestais e transporte (Pérez Ludeña, 2011) e suas filiais seguiram muito concentradas geograficamente na Argentina, Brasil, Colômbia e Peru. O principal investimento em 2011 foi a construção da planta de celulose Montes del Plata no Uruguai, fruto de uma aliança estratégica entre a empresa chilena Arauco e a sueca Stora Enso, que implicou um desembolso próximo a 950 milhões de dólares. As empresas chilenas lentamente também começam a internacionalizar-se fora da região. Destacam-se como mostras desta tendência a aquisição por 794 milhões de dólares da empresa belga de engenharia Magotteaux por parte de Sigdo Koppers e a compra por 239 milhões de dólares de Fetzer Vineyards nos Estados Unidos por parte da empresa vinícola Concha y Toro.

O México, por sua vez, também viu como se reduziam seus investimentos diretos no exterior, que em 2011 ascenderam a 9,640 bilhões de dólares, quase um terço menos do que o registrado em 2010. Revertia-se assim a tendência de alta do investimento mexicano no exterior existente desde 2000, que só se havia interrompido em 2008. Apesar de não existirem dados oficiais sobre os países ou setores de destino destes investimentos, as aquisições e novos investimentos anunciados sugerem que as empresas mexicanas continuaram com sua estratégia de expansão aos Estados Unidos e a outros países da região. Entre as primeiras destacam-se ALFA, que adquiriu a parte de Eastman Chemical no negócio integrado de fabricação de plástico (PET) e de ácido tereftálico purificado (PTA) por 600 milhões de dólares, CEMEX e Bimbo, que aumentaram a participação em suas filiais CEMEX Southeast (360 milhões de dólares) e Sara Lee Corp. (157 milhões de dólares), respectivamente. Entre as segundas destacam-se as iniciativas de investimento anunciados do Grupo México em suas minas do Peru por um montante de 934 milhões de dólares, de Industrias CH no Brasil, por 500 milhões de dólares, e, sobretudo, de América Móvil na Argentina, Brasil, Chile, Peru e República Dominicana, por valor de 5,837 bilhões de dólares, investimentos que serão realizados ao longo de vários anos a fim de adequar a infraestrutura às demandas das redes de telefonia móvel de quarta geração (4G) e da televisão digital e de alta definição (CEPAL, 2011a, cap. IV).

Além de investimentos em países latino-americanos, algumas grandes empresas mexicanas anunciaram novos planos de investimento fora da região. Destacam-se os casos da empresa ALFA, que por meio de sua subsidiária Nematik, produtora de autopeças de alumínio de alta tecnologia, abriu uma planta na Índia, para aproveitar o potencial desse mercado interno. Paralelamente reforçou sua presença na Eslováquia. A empresa PEMEX, por sua vez, abriu um escritório de representação em Cingapura para que centralize as operações de exportação de petróleo cru aos mercados emergentes, em particular da China e da Índia. Por último, CEMEX anunciou investimentos em países da União Europeia, onde há anos conta com várias filiais. Entre essas operações ressalta a abertura de uma nova planta de concreto pré-misturado no sul da França (veja o capítulo II).

Os investimentos diretos no exterior a partir da Colômbia aumentaram 26% em 2011, com o que alcançaram 8,289 bilhões de dólares. Estes fluxos experimentaram um rápido crescimento nos últimos anos e várias empresas translatinas colombianas posicionaram-se em diferentes países, em especial nos da América Central (veja o requadro I.3). Em 2011 destaca-se a aquisição da empresa ING Pensiones y Seguros América Latina, filial no México da empresa holandesa ING, por parte do grupo colombiano Sura. Esta compra, que ascendeu a 3,6 bilhões de dólares, figura entre as maiores transações realizadas por uma empresa latino-americana em toda a história. Por meio desta aquisição, o grupo Sura atuará em operações financeiras associadas à administração de pensões e seguros no Chile, Colômbia, México, Peru e Uruguai.

Por outro lado, os fluxos de investimento da Argentina no exterior aumentaram 54%, totalizando 1,488 bilhões de dólares. Embora as companhias argentinas não tenham realizado grandes aquisições de empresas no estrangeiro, participaram em alguns projetos de investimento em nova planta e em setores não tradicionais, como os de *software* e serviços digitais. Por exemplo, as empresas de soluções tecnológicas Baufest e o grupo ASA estão abrindo novos centros nos Estados Unidos e México, respectivamente, para atender às necessidades do mercado da América do Norte. No entanto, para a Venezuela (República Bolivariana da) os investimentos no exterior foram de apenas 173 milhões de dólares, o que representou uma brusca queda em relação a de 2010, quando haviam chegado a 2,671 bilhões de dólares. Isto se deveu à estratégia de PDVSA, principal empresa do país, consistente na repatriação de fundos de suas filiais. Entre as maiores operações se destaca um pré-acordo de fusão no México por parte do Grupo Embotelladoras Unidas (Geupec) e Pepsico (Estados Unidos) com a Empresa Polar —líder no ramo de alimentos e bebidas na Venezuela (República Bolivariana da)—, por meio do

qual se pretende criar uma empresa engarrafadora e distribuidora com cobertura nacional. Segundo o acordo, Empresas Polar teria uma importante participação acionária na nova empresa.

Igualmente, as rendas dos investimentos no exterior das empresas translatinas aumentaram em forma considerável nos últimos anos. Assim, enquanto entre 2000 e 2007 as cobranças de rendas de capital por investimento direto alcançaram em média 4,6 bilhões de dólares, entre 2008 e 2010 superaram 8 bilhões de dólares. Este aumento é consequência natural da expansão internacional das empresas translatinas. Em particular, as rendas dos investimentos diretos no exterior alcançaram 10 bilhões de dólares em 2007 e em 2008, caindo para 7 bilhões em 2010¹⁹. A crise internacional parece haver afetado em certa medida a remessa de lucros das empresas translatinas desde o exterior a suas casas matrizes.

2. Políticas de apoio na América Latina e no Caribe ao investimento direto no exterior

Enquanto praticamente todos os países da região implementam políticas de promoção de exportações e de atração de investimento estrangeiro, as medidas para apoiar a internacionalização das empresas nacionais (seu investimento direto no estrangeiro) estão ainda em estado incipiente. Só nos últimos anos, como consequência do auge dos investimentos diretos no estrangeiro surgido a partir de 2004, alguns países da região começaram a considerar a possibilidade de adotar medidas específicas com este fim, como a provisão de informação e assistência técnica, incentivos e subsídios e financiamento às empresas. Esta atitude contrasta com o apoio decidido que recebem para sua internacionalização as empresas de outros países, entre os que se destaca a China, cuja estratégia de saída ao exterior (“*go global*”) adotada em 2000 é considerada um fator essencial da rápida expansão internacional de suas empresas, que se apoiam principalmente no financiamento que recebem dos bancos estatais para suas operações de investimento no exterior (CEPAL, 2011a).

Quanto à pertinência de dedicar fundos públicos para ajudar ao IED há múltiplos argumentos (Tavarez e Young, 2005). A favor dessa medida pode-se mencionar a melhoria de rendimento e da produtividade, a aquisição de conhecimentos e o fortalecimento de capacidades tecnológicas na empresa e na estrutura produtiva do país mediante externalidades. Também, caberia argumentar que a internacionalização empresarial pode dinamizar os mercados de capitais e, devido à maior competição, promover as atividades de pesquisa e desenvolvimento. Por outro lado, alguns argumentos contra se baseiam em que estas empresas, líderes em seus países, não deveriam ser objeto de apoios especiais, pois não estão em desvantagem para competir em mercados globais nem têm problemas de financiamento (sobretudo se comparadas com as pequenas e médias). Além disso, é difícil garantir que os benefícios da internacionalização empresarial se ampliem à economia.

Neste contexto, os países da América Latina e do Caribe estão começando a implementar instrumentos de apoio à internacionalização empresarial, sendo o Brasil o país que nos últimos anos deu os passos mais significativos. O Banco de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) do Brasil concede as principais linhas de apoio, que foram reforçadas com a nova política de desenvolvimento produtivo iniciada em 2008 (BNDES, 2008). Entre os objetivos desta política faz-se referência explícita

¹⁹ Observa-se também que as rendas associadas ao investimento de carteira e ao investimento direto são as que experimentaram maior crescimento, enquanto os juros cobrados por “outro investimento” mostraram-se mais voláteis, embora com volumes significativamente superiores em todo o período. Assim, a região tem registrado uma proporção muito mais alta das rendas financeiras por seus investimentos no exterior procedentes de empréstimos e depósitos (isto é, outro investimento) e só recentemente houve uma diversificação a segmentos de rendas de carteira e direto, em consonância com os fluxos de capital emitidos pela região.

ao posicionamento de empresas brasileiras entre os líderes mundiais em sua área de atividade e em setores específicos, como os de aeronáutica, petróleo, gás e petroquímica, bioetanol, mineração, papel e celulose, siderúrgico e carnes. Assim, o BNDES criou diferentes linhas de apoio, entre as quais se destaca a provisão de financiamento como a mais importante. Nesse sentido, o Banco pode participar na propriedade das companhias translatinas brasileiras que realizem novas aquisições e conceder financiamento com requisitos de desempenho a fim de fazer com que o BNDES participe em futuros lucros, além de outorgar linhas de crédito especiais a algumas empresas (Sennes e Camargo Mendes, 2009). Em concreto, o BNDES nos últimos cinco anos concedeu financiamento no montante de 40,8 bilhões de reais a seis empresas: JBS, Marfrig, Oi, BRF, Fibria e Ambev²⁰.

Por outro lado, o BNDES subscreveu 100% da emissão de títulos por um valor total de 1,260 bilhões de dólares realizada por Marfrig para pagar a aquisição de Keystone Foods. Também subscreveu grande parte das obrigações de JBS Friboi em cumprimento de garantias para a compra de Pilgrim's Pride por 800 milhões de dólares.

Atualmente, o BNDES possui 14% do capital de Marfrig e cerca de 17% de JBS Friboi (CEPAL, 2011a). Também, concedeu um crédito especial à Itautec para a aquisição da empresa Tallard (Estados Unidos) e abriu linhas de crédito especiais para empresas líderes dos setores de *software* e farmacêutico, como Prosoft e Profarma, respectivamente (Sennes e Camargo Mendes, 2009)²¹. Entre outros instrumentos que favorecem a internacionalização empresarial no Brasil pode-se mencionar a provisão de assistência técnica e informação, especialmente por meio do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) do Ministério das Relações Exteriores, bem como da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Por outro lado, se observam esforços que, embora não sejam sistemáticos nem estejam institucionalizados, também promovem a internacionalização.

A importante expansão no exterior das empresas mexicanas até agora tem ocorrido em ausência de uma política de apoio específica e decidida. Contudo, recentemente se começa a observar algumas iniciativas nesse sentido. Por exemplo, Proméxico —agência governamental para o fomento das exportações— instituiu em 2010 uma linha de apoio à internacionalização das empresas mexicanas. Segundo a agência, esta política se justifica porque ajuda à promoção das exportações, facilita a transferência de tecnologia, pode repercutir favoravelmente no balanço de pagamentos pela repatriação de lucros, fomenta o desenvolvimento de capital humano e o investimento em inovação e em pesquisa e desenvolvimento e permite melhorar a imagem do México no exterior. Os instrumentos que se aplicam são fundamentalmente os mesmos que para a promoção de exportações, mas também servem a empresas que buscam instalar operações de produção fora do país. Basicamente, os apoios consistem em assessorias especializadas, assistência para viagens de negócio, capacitação de recursos humanos e programas de estágios no exterior, entre outros. Não existe um apoio financeiro, como no caso do Brasil, e tampouco uma seleção de setores ou países-objetivo. Por outro lado, os apoios destinam-se às empresas de tamanho médio que desejem começar a investir no estrangeiro, não às grandes companhias translatinas mexicanas. Atualmente esta política se encontra em fase de experimentação com alguns casos piloto, sem que exista ainda uma avaliação dos instrumentos.

²⁰ Veja Gazetaonline [on-line] http://gazetaonline.globo.com/_conteudo/2011/12/noticias/a_gazeta/economia/1063122-apesar-do-financiamento-do-bndes-multinacionais-nao-se-livram-das-dividas.html.

²¹ O BNDES está estudando a possibilidade de outorgar um amplo crédito para a internacionalização do Grupo Pão de Açúcar (<http://www.valor.com.br/arquivo/195809/bndes-estuda-credito-de-2-bi-de-euros-para-pao-de-acucar>).

Como no caso do México, a Colômbia —quarta economia da região por montante de seus investimentos diretos no estrangeiro— não havia considerado senão até muito recentemente o apoio ao investimento no exterior. Com efeito, a adoção do novo Plano Nacional de Desenvolvimento se orienta explicitamente a “ações de promoção do investimento colombiano no exterior”. No plano se menciona a provisão de informação comercial aos investidores colombianos por parte de Proexport, agência estatal encarregada da promoção de exportações, turismo e IED. Independentemente destas intenções, e ao contrário do caso do México, o Governo da Colômbia assume o papel de impulsionar o investimento direto no exterior, via três das maiores companhias translatinas colombianas (Ecopetrol, ISA e Empresas Públicas de Medellín), de propriedade estatal. De toda forma, a política de apoio à internacionalização ainda está em fase incipiente e não existem experiências para conhecer seu alcance potencial. No Chile, por sua vez, por meio de mesas técnicas nos ministérios de Economia e Fazenda, também se começou a discutir a implementação de novos instrumentos de apoio para a internacionalização de empresas.

Deste modo, começam a observar-se na região alguns esforços em matéria de política de internacionalização empresarial, sendo o Brasil o caso mais destacado. Não obstante, as medidas públicas para a internacionalização neste país ainda estão em fase de desenvolvimento. Entre os objetivos explícitos já definidos se encontram a criação de empresas de caráter mundial e a focalização no financiamento para novas aquisições com uma seleção de setores prioritários. As políticas do México e da Colômbia, no entanto, se encontram em uma etapa ainda mais incipiente. Agora começam a adquirir relevância aspectos que com o tempo serão decisivos tanto para a manutenção das políticas como para seu aprofundamento e ampliação de alcance. Por um lado, é fundamental avaliar a política e desenvolver mecanismos que permitam uma retroalimentação, bem como a institucionalidade requerida para tal efeito. Por outro lado, é importante considerar que uma política pública que promova a internacionalização pode apresentar falhas de informação e criar incentivos perversos não desejados. A complexidade das decisões e a crescente importância da internacionalização empresarial abrem uma agenda de pesquisa com importantes desafios na região.

E. CONCLUSÕES

O IED na América Latina e no Caribe em 2011 cresceu pelo segundo ano consecutivo, chegando a 153,448 bilhões de dólares, 12% acima do máximo histórico registrado em 2008. Este aumento correspondeu à recuperação dos fluxos em nível mundial, após as quedas registradas em 2008 e 2009 que afetaram tanto os países desenvolvidos como as economias em desenvolvimento. No contexto desta alta, a América Latina e o Caribe destacou-se por ser a região que mais aumentou seus ingressos nos últimos anos, ao incrementar sua participação no total mundial de 6% em 2007 a 10% em 2011.

As economias da região têm sabido aproveitar a recuperação da confiança das empresas transnacionais para atrair capitais em maior proporção que outras áreas do mundo. Para isto contribuíram fundamentalmente o crescimento econômico sustentado da zona e os preços das matérias-primas nos mercados globais. Em ambos os aspectos tem se destacado o Brasil, cujos ingressos do exterior aumentaram espetacularmente nos dois últimos anos. Além disso, a crise e a incerteza nas economias desenvolvidas alimentam a tendência secular de busca de eficiência nos processos produtivos, o que inclui o deslocamento de algumas atividades a economias com menores custos.

As boas perspectivas dentro da região contrastam com a estagnação das economias desenvolvidas, em particular da Europa, origem da maior parte do investimento estrangeiro direto em direção à América Latina e ao Caribe (veja o capítulo II). Isto tem gerado um aumento dos fluxos de capital à região que não se limitam ao IED. De fato, nos últimos cinco anos o investimento estrangeiro direto representa menos de 50% do balanço de capital na região, dado que foi superado tanto pelo investimento de carteira como pelos empréstimos.

Ao longo dos últimos 20 anos, caracterizados por crescentes fluxos de IED na América Latina e no Caribe, as empresas transnacionais lograram posições-chave em muitos setores, especialmente em intensivos em capital, como mineração, indústrias de hidrocarbonetos, automobilística, siderúrgica e eletrônica, em serviços de eletricidade, telecomunicações, na banca e em comércio. Este acervo de investimentos estrangeiros, presente em maior ou menor medida em quase todas as economias da região, gera, por sua vez, rendimentos proporcionalmente altos. Além disso, nos últimos anos o bom desempenho econômico da região e os altos preços das matérias-primas de exportação tiveram um efeito positivo sobre as contas de resultados das empresas transnacionais, o que tem impulsionado os dividendos do IED para os países de origem, alcançando entre 2007 e 2010 a média de 85,567 bilhões de dólares. Por outro lado, considerando que em muitas economias mais da metade dos fluxos de IED recebidos correspondem a reinvestimento de lucros das próprias filiais, pode-se concluir que o IED não representa na atual conjuntura uma entrada líquida de capital para a América Latina e o Caribe. Neste contexto a contribuição do IED ao desenvolvimento da região deverá estar acompanhada de potenciais transferências de conhecimento, de capacidade de desenvolvimento de novas indústrias ou de integração em cadeias globais de valor.

Apesar da queda no total de fluxos da região para o exterior, as empresas translatinas têm continuado sua expansão, de modo que em 2011 percebeu-se um notável aumento das aquisições de ativos europeus por parte destas companhias. A Europa continua sendo a principal fonte de IED na região (veja o capítulo II) e para a maioria das empresas transnacionais da Europa, os ativos que possuem na América Latina têm agora uma importância estratégica maior que nunca. Não obstante, cabe esperar que, de manter-se a atual conjuntura econômica, nos próximos anos as relações entre as empresas da América Latina e da Europa sejam mais equilibradas, com aquisições de ativos e alianças estratégicas em ambas os sentidos.

Neste contexto de abundância de capitais e bom desempenho econômico deve primar o interesse de avançar em direção a uma transformação produtiva que expanda a alta produtividade de alguns setores ao restante da economia. Os países da região têm que buscar no IED uma ajuda para o desenvolvimento dos setores que considerem estratégicos.

Bibliografia

- BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) (2008), “Política de desenvolvimento produtivo: inovar e investir para sustentar o crescimento”, Rio de Janeiro, maio.
- CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) (2011), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2494-P), Santiago do Chile. Publicação das Nações Unidas, Nº de venda: S.11.II.G.4.
- _____ (2011b) Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010-2011 (LC/G.2506-P), Santiago do Chile, Publicação das Nações Unidas, Nº de venda: S.11.II.G.3.
- _____ (2010), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009* (LC/G.2447-P), Santiago do Chile. Publicação das Nações Unidas, Nº de venda: S.10.II.G.4.
- _____ (2007), “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina”, *Documento de proyecto*, Nº 136 (LC/W.136), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)/Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID).
- Martínez Piva, Jorge Mario (2011), “Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica”, *serie Estudios y perspectivas*, Nº 134 (LC/MEX/L.1044), México, D.F., Sede Sub-Regional da CEPAL no México.
- Ministerio de Energía y Minas (2011), “Cartera estimada de proyectos mineros”, Lima [on-line] <http://www.minem.gob.pe/descripcion.php?idSector=1&idTitular=159&idMenu=sub149&idCateg=159#> [data de consulta: dezembro de 2011].
- Pérez Ludeña, Miguel (2011), “The top 20 multinationals in Chile in 2010: retail, forestry and transport lead the international expansion”, *serie Desarrollo productivo*, Nº 192 (LC/L.3399), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).
- ProMéxico (2011) [on-line] <http://www.promexico.gob.mx>.
- Ramsey, J. e A. Almeida (eds.) (2009), *The Rise of Brazilian Multinationals: Making the Leap from Regional Heavyweights to True Multinationals*, Rio de Janeiro, Elsevier.
- Sennes, R. e R. Camargo Mendes (2009), “Public policies and Brazilian multinationals”, *The Rise of Brazilian Multinationals: Making the Leap from Regional Heavyweights to True Multinationals*, Rio de Janeiro, Elsevier.
- Tavares, A.T. e S. Young (2005), “FDI and multinationals: patterns, impacts and policies”, *International Journal of the Economics of Business*, vol. 12, Nº 1, fevereiro.
- UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) (2012), *Global Investment Trends Monitor*, Nº 8, Genebra, janeiro.
- _____ (2006), *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* (UNCTAD/WIR/2006), Genebra. Publicação das Nações Unidas, Nº de venda: E.06.II.D.11.

Anexo

Quadro I.A-1

CLASSIFICAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MANUFATURAS, POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Intensidade tecnológica	Indústria ^a	ISIC Rev.3
Alta	Farmacêutica	2 423
	Fabricação de máquinas de escritório, contabilidade e informática	30
	Fabricação de equipamentos e aparelhos de rádio, televisão e comunicações	32
	Fabricação de instrumentos médicos, óticos e de precisão e fabricação de relógios	33
Média-Alta	Fabricação de substâncias e produtos químicos, exceto farmacêuticos	24 menos 2 423
	Fabricação de máquinas e equipamento n.c.p.	29
	Fabricação de máquinas e aparelhos elétricos n.c.p.	31
	Fabricação de veículos motorizados, reboques e semirreboques	34
	Fabricação de locomotivas e de material rodante para ferrovias, assim como, de outros tipos de equipamento de transporte n.c.p.	352 mais 359
Média-Baixa	Fabricação de coque, produtos da refinação de petróleo e combustível nuclear	23
	Fabricação de produtos de borracha e plástico	25
	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	26
	Fabricação de metais comuns e de produtos elaborados de metal, exceto máquinas e equipamento	27 e 28
	Construção e reparação de navios e outras embarcações	351
Baixa	Elaboração de produtos alimentícios, bebidas e tabaco	15-16
	Fabricação de produtos têxteis, vestuário; preparação e tintura de peles; curtimento e preparação de couros; fabricação de malas, bolsos de mão, artigos de montaria e acessórios, e calçado	17-19
	Produção de madeira e fabricação de produtos de madeira e cortiça, exceto móveis; fabricação de artigos de palha e de materiais de cestaria	20
	Fabricação de papel e de produtos de papel e atividades de edição e impressão e de reprodução de impressos	21-22
	Fabricação de móveis; indústrias de manufaturas n.c.p. e reciclagem	36-37

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), 2009.

Nota: n.c.p. – não classificados em outra parte.

Quadro I.A-2
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS LÍQUIDOS DE INVESTIMENTO
 ESTRANGEIRO DIRETO POR PAÍSES, 2000-2011**
(Em milhões de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Anguilla ^a	43,0	34,7	38,2	34,4	91,8	117,3	143,2	120,1	100,8	37,5	25,7	11,5
Antigua e Barbuda ^a	66,6	111,9	79,7	179,4	95,2	221,0	361,0	340,5	176,2	84,6	101,3	63,9
Argentina	10 418,3	2 166,1	2 148,9	1 652,0	4 124,7	5 265,2	5 537,0	6 473,0	9 725,6	4 017,1	7 055,0	7 243,1
Bahamas ^b	469,1	492,6	312,4	641,7	632,4	911,5	842,8	886,8	1 031,6	753,1	960,2	840,0
Barbados	19,4	18,6	64,6	121,7	24,0	127,6	297,8	394,2	470,3	303,5	344,0	...
Belize	23,3	61,2	25,4	- 10,9	111,5	126,9	108,8	143,1	179,9	112,5	101,0	98,4
Bolívia (Estado Plurinacional da)	733,9	703,3	674,1	194,9	82,6	- 290,8	277,8	362,3	507,6	425,7	671,8	858,9
Brasil	32 779,2	22 457,4	16 590,2	10 143,5	18 145,9	15 066,3	18 822,2	34 584,9	45 058,2	25 948,6	48 506,0	66 660,0
Chile	4 860,0	4 199,8	2 550,0	4 307,4	7 172,7	6 983,9	7 298,4	12 533,6	15 150,0	12 874,0	15 095,0	17 299,0
Colômbia	2 436,5	2 541,9	2 133,7	1 720,5	3 015,6	10 252,0	6 656,0	9 048,7	10 619,6	7 137,1	6 899,3	13 234,2
Costa Rica	408,6	460,4	659,4	575,1	617,3	861,0	1 469,1	1 896,1	2 078,2	1 346,5	1 465,6	2 104,1
Dominica ^a	20,3	20,6	20,7	31,9	27,5	19,2	28,9	47,9	56,8	41,9	24,9	25,5
Equador ^b	720,0	1 329,8	783,3	871,5	836,9	493,4	271,4	194,2	1 005,8	321,0	157,4	385,6
El Salvador	173,4	279,0	470,2	141,7	376,3	511,2	241,1	1 550,6	903,1	365,8	116,6	385,5
Granada ^a	39,4	60,8	57,4	90,5	66,3	70,2	95,6	172,4	148,1	104,0	63,4	42,9
Guatemala	229,6	498,5	205,3	263,3	296,0	508,2	591,6	745,1	753,8	600,0	805,8	984,6
Guiana	67,1	56,0	43,6	26,1	30,0	76,8	102,4	152,4	178,0	164,0	154,0	...
Haiti	13,3	4,4	5,7	13,8	5,9	26,0	160,6	74,5	29,8	38,0	150,0	181,0
Honduras	381,7	304,2	275,2	402,8	546,7	599,8	669,1	927,5	1 006,4	523,2	797,4	1 014,4
Jamaica	468,3	524,9	404,9	604,4	541,6	581,5	796,8	751,5	1 360,7	479,8	169,5	...
México	18 097,9	29 759,3	23 631,0	16 590,5	23 815,6	22 344,7	20 006,4	31 313,4	26 888,5	15 959,0	20 207,6	19 439,8
Montserrat ^a	2,3	0,6	0,6	2,1	2,8	0,8	4,0	6,9	12,7	2,6	3,4	3,3
Nicarágua	266,5	150,1	203,8	201,2	249,8	241,1	286,8	381,7	626,1	434,2	508,0	967,9
Panamá	623,9	467,1	98,6	770,8	1 012,3	962,1	2 497,9	1 898,6	2 196,2	1 259,3	2 350,1	2 789,8
Paraguai ^b	104,1	84,2	10,0	25,0	27,7	35,5	95,0	201,8	208,5	94,6	227,8	148,7
Peru	809,7	1 144,3	2 155,8	1 335,0	1 599,0	2 578,7	3 466,5	5 491,0	6 923,7	5 575,9	7 328,0	7 658,8
República Dominicana	952,9	1 079,1	916,8	613,0	909,0	1 122,7	1 084,6	1 667,4	2 870,0	2 165,4	1 896,3	2 371,1
Santa Lúcia ^a	58,2	63,0	57,1	111,8	81,0	78,2	237,7	277,5	166,2	151,9	115,3	81,1
São Cristóvão e Névis ^a	99,0	90,3	81,1	77,9	53,1	93,0	114,6	140,8	183,9	136,0	122,4	142,0
São Vicente e Granadinas ^a	37,8	21,0	34,0	55,2	66,1	40,1	109,8	132,0	159,3	97,8	103,1	135,3
Suriname	- 148,0	- 26,8	145,5	200,7	286,2	398,5	322,7	178,6	123,7	241,6	112,8	154,4
Trinidad e Tobago ^c	679,5	834,9	790,7	808,3	1 001,0	940,0	883,0	830,0	2 800,8	709,1	549,0	293,0
Uruguai	273,5	296,8	193,7	416,4	332,4	847,4	1 493,5	1 329,5	2 105,7	1 619,9	2 483,1	2 527,7
Venezuela (República Bolivariana da)	4 701,0	3 683,0	782,0	2 040,0	1 483,0	2 589,0	- 508,0	1 620,0	1 195,0	- 2 536,0	1 209,0	5 302,0

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Estimativa oficial do montante de IED de 2011.

^b O dado de 2011 corresponde ao total acumulado até o terceiro trimestre.

^c O dato de 2011 corresponde ao total acumulado até o segundo trimestre.

Quadro I.A-3
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS LÍQUIDOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
 DIRETO POR SETOR DE DESTINO, 2005-2011**
 (Em milhões de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Anguilla^a							
Recursos naturais	0	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	...
Serviços	60	72	78	39	27	21	...
Outros	31	0	0	0	0	0	...
Antigua e Barbuda^a							
Recursos naturais	0	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	0	0	0	0	1	1	...
Serviços	75	259	238	78	33	25	...
Outros	108	31	16	29	5	5	...
Argentina^b							
Recursos naturais	2 043	2 756	2 586	1 550	1 103	3 143	1 541
Manufaturados	2 680	3 049	3 408	5 760	156	4 945	784
Serviços	1 803	1 590	1 889	3 549	2 216	2 303	1 283
Belize							
Recursos naturais	8	12	9	37	7	13	29
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	0
Serviços	114	83	101	127	97	83	64
Outros	5	14	34	16	9	5	5
Brasil							
Recursos naturais	1 722	1 835	4 806	15 085	7 503	18 358	6 296
Manufaturados	5 411	7 851	16 074	15 791	12 810	20 416	31 664
Serviços	7 521	8 950	13 163	13 785	6 162	12 332	30 243
Chile^c							
Recursos naturais	595	3 384	6 607	4 625	7 013	6 203	2 545
Manufaturados	199	1 149	- 431	1 616	460	341	218
Serviços	1 003	2 766	6 358	8 939	5 229	8 040	1 377
Outros	...	244	215	256	525	511	0
Colômbia							
Recursos naturais	3 288	3 786	4 474	5 267	5 481	4 603	7 836
Manufaturados	5 513	803	1 867	1 748	621	656	533
Serviços	1 451	2 067	2 709	3 605	1 035	1 641	4 865
Costa Rica							
Recursos naturais	37	62	1	448	68	- 6	53
Manufaturados	375	436	722	574	412	1 003	680
Serviços	449	971	1 174	1 056	867	469	1 372
Outros	- 1	10	4	26	22	23	1
Dominica^d							
Recursos naturais	0	0	9	8	6	4	...
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	...
Serviços	4	0	15	20	14	9	...
Outros	12	24	12	17	12	7	...

Quadro I.A-3 (continuação)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Equador^e							
Recursos naturais	222	- 69	- 77	265	45	168	284
Manufaturados	75	90	99	206	128	123	56
Serviços	196	250	173	535	148	- 134	45
El Salvador							
Recursos naturais	0	29	10	5	1	1	- 1
Manufaturados	317	17	21	28	56	- 58	243
Serviços	191	182	1 315	480	165	147	143
Outros (maquila)	4	0	101	26	72	- 1	0
Granada^d							
Recursos naturais	0	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	1	0	4	3	2	1	...
Serviços	37	48	94	101	56	21	...
Outros	9	19	36	8	22	18	...
Guatemala							
Recursos naturais	150	69	70	174	139	120	...
Manufaturados	131	175	210	175	51	299	...
Serviços	219	328	437	369	401	363	...
Outros	9	20	28	36	9	23	...
Haiti							
Recursos naturais	3	1	9	4	6	13	...
Manufaturados	5	7	7	3	4	5	...
Serviços	2	151	56	20	26	129	...
Outros	1	2	4	2	2	3	...
Honduras^d							
Recursos naturais	53	44	11	5	12	3	46
Manufaturados	270	227	384	215	103	368	392
Serviços	263	359	515	681	408	426	577
Outros	14	38	18	0	0	0	0
México^d							
Recursos naturais	228	452	1 829	4 798	866	1 019	847
Manufaturados	11 054	10 007	13 600	7 809	5 659	11 542	8 572
Serviços	13 091	9 547	15 885	14 282	9 434	7 646	10 021
Nicarágua							
Recursos naturais	0	15	11	49	15	39	114
Manufaturados	87	63	121	122	70	108	226
Serviços	155	109	250	447	313	322	522
Outros ^f	0	101	0	8	36	38	105
Panamá							
Recursos naturais	0	- 108	1	- 59	- 28
Manufaturados	- 62	105	129	161	48
Serviços	1 693	2 531	1 765	2 106	1 755
Outros	- 696	19	2	- 11	- 3
Paraguai^e							
Recursos naturais	- 2	- 36	- 2	3	8	- 5	- 1
Manufaturados	- 16	60	8	149	- 109	53	1
Serviços	53	70	196	56	195	179	148

Quadro I.A-3 (conclusão)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Peru^g							
Recursos naturais	283	735	3 923	3 783	3 965
Manufaturados	- 78	433	1 361	1 026	570
Serviços	- 272	345	4 695	5 527	1 969
República Dominicana							
Recursos naturais	31	107	30	357	758	298	965
Indústria ^h	199	- 168	184	574	280	466	305
Serviços	893	1 146	1 453	1 938	1 128	1 132	1 102
São Cristóvão e Névis^a							
Recursos naturais	0	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	...
Serviços	1	0	37	69	43	34	...
Outros	40	24	7	12	8	6	...
Santa Lúcia^a							
Recursos naturais	0	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	...
Serviços	27	174	167	106	73	58	...
Outros	28	1	21	13	9	7	...
São Vicente e Granadinas^a							
Recursos naturais	2	0	0	0	0	0	...
Manufaturados	0	0	0	0	0	0	...
Serviços	11	48	52	56	39	55	...
Outros	1	4	23	18	14	6	...
Trinidad e Tobago							
Recursos naturais	857	795	763	589	647	501	...
Manufaturados	15	16	21	16	13	11	...
Serviços	67	72	46	2 196	49	38	...
Uruguay							
Recursos naturais	264	328	338	604	253
Manufaturados	26	96	263	261	254
Serviços	248	594	592	1 003	1 014
Outros ⁱ	310	476	136	238	71
Venezuela (República Bolivariana da)							
Recursos naturais	1 021	-1 958	-1 728	-1 163	371	2 785	3 424
Serviços	492	358	123	96	52	102	361
Outros ^j	1 076	1 092	3 225	2 262	-2 959	-1 678	1 517

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais de 16 de abril de 2012. Os dados podem não coincidir com os informados no balanço de pagamentos.

^a Não inclui venda de terrenos nem o reinvestimento de lucros.

^b Segundo dados do Banco Central da República Argentina.

^c O investimento estrangeiro direto em 2005 e em 2011 corresponde ao materializado mediante o decreto lei 600.

^d Os dados de manufaturados incluem maquila.

^e Os dados sobre 2011 correspondem ao total acumulado no terceiro trimestre.

^f Inclui os setores de construção, financeiro, pesqueiro, florestal, agrícola e de transporte.

^g Os dados a partir de 2007 correspondem à desagregação setorial de capitais externos de longo prazo, considerando o investimento estrangeiro direto, desembolsos de empréstimos de longo prazo e bônus (segundo dados do Banco Central de Reserva do Peru).

^h Inclui também comércio.

ⁱ Inclui aquelas empresas que resultaram ser únicas segundo a divisão da Classificação Industrial Internacional Uniforme de Todas as Atividades Econômicas (CIIU), para efeito de respeitar o segredo estatístico.

^j Inclui manufaturados.

Quadro I.A-4
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS LÍQUIDOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
 DIRETO POR PAÍS DE ORIGEM, 2005-2011^a**
 (Em milhões de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Anguilla^b							
Estados Unidos	62	68	68	40	27	21	...
Argentina^c							
Brasil	1 231	443	862	1 601	- 407	1 678	...
Chile	609	520	490	869	273	1 290	...
Estados Unidos	1 273	820	720	2 051	905	1 179	...
Espanha	953	2 397	1 759	722	1 206	1 176	...
Suíça	282	39	274	735	197	748	...
Alemanha	72	255	471	370	339	548	...
Luxemburgo	251	890	234	483	- 10	245	...
Países Baixos	1 054	123	601	1 139	108	208	...
Brasil							
Países Baixos	979	3 317	7 634	3 916	4 260	2 736	17 908
Espanha	- 582	749	1 787	2 572	3 262	313	9 779
Japão	572	826	81	4 316	1 709	2 426	7 387
Estados Unidos	4 034	2 784	3 744	5 007	1 963	5 348	5 572
França	1 383	555	1 015	2 231	2 231	3 029	4 383
Reino Unido	- 68	144	1 682	375	1 938	1 334	3 315
Luxemburgo	- 44	397	5 864	6 292	- 483	9 132	2 452
Chile^d							
Japão	47	159	236	- 28	179	477	1 360
Canadá	86	498	2 612	1 667	841	1 611	1 180
Espanha	207	822	1 088	2 210	1 756	1 243	795
Estados Unidos	9	111	3 726	2 272	2 278	2 802	210
Países Baixos	- 21	327	805	824	556	397	54
Colômbia							
Países Baixos	319	25	- 818	- 130	- 109	- 158	810
Espanha	599	492	289	564	- 327	44	733
Panamá	208	240	477	760	337	426	650
Estados Unidos	1 410	1 524	1 064	1 215	1 198	401	507
Reino Unido	3 747	17	35	200	386	194	390
Anguilla	0	0	1 195	1 111	790	257	184
Costa Rica							
Estados Unidos	532	695	940	1 301	1 022	1 025	1 282
Espanha	14	10	54	76	78	28	244
El Salvador	21	33	41	65	21	0	38
Canadá	55	336	96	63	33	49	36
Países Baixos	0	26	266	24	26	8	30
Reino Unido	13	21	20	16	28	15	- 8
Dominica^b							
El Caribe	0	0	9	8	6	4	...
Taiwan (província chinesa de)	0	0	2	2	1	1	...

Quadro I.A-4 (continuação)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Equador							
Canadá	29	- 252	49	44	53	79	188
China	- 20	12	85	47	56	45	59
Espanha	3	7	85	128	68	16	27
Venezuela (República Bolivariana da)	2	0	16	20	8	14	15
Chile	73	15	12	5	26	8	13
Panamá	76	67	77	73	120	136	13
México	7	43	- 40	303	39	- 286	12
El Salvador							
Estados Unidos	332	13	499	129	74	112	111
Costa Rica	7	69
Panamá	42	68	841	321	80	81	54
Guatemala							
Estados Unidos	192	198	326	229	151	343	...
Canadá	3	4	25	54	74	114	...
México	26	83	76	76	50	97	...
República da Coreia	43	45	13	4	23	63	...
Espanha	56	56	42	66	64	50	...
Reino Unido	9	13	63	66	58	- 25	...
Honduras^e							
Estados Unidos	303	339	460	339	347	325	291
Canadá	17	107	139	37	24	117	187
Reino Unido	48	49	103	71	- 89	58	84
Costa Rica	- 2	2	8	2	6	37	45
Guatemala	25	17	15	40	13	39	43
Irlanda	0	0	0	214	19	33	22
México							
Estados Unidos	11 764	12 930	12 812	11 335	7 238	5 520	10 699
Espanha	1 679	1 437	5 398	4 883	2 681	1 461	2 911
Países Baixos	4 013	2 807	6 575	1 826	2 069	8 919	1 306
Suíça	324	582	605	224	87	243	1 229
Canadá	479	617	479	3 066	1 621	1 243	668
Japão	166	-1 422	395	142	221	228	665
Brasil	46	50	25	93	128	366	299
Nicarágua							
Canadá	43	14	32	69	51	167	256
Estados Unidos	51	53	84	126	88	88	159
Espanha	17	10	45	59	25	33	116
México	36	53	128	164	48	90	115
Venezuela (República Bolivariana da)	0	0	47	132	147	29	45
Panamá							
Espanha		172	271	188	371
Estados Unidos		121	230	492	343
México	- 28	79	68	69	199
Colômbia	- 283	102	407	49	170
Nicarágua		101	151	205	137
Suíça		282	190	- 122	128
Argentina	19	- 152	66	58	94
Reino Unido		1 594	- 13	460	31

Quadro I.A-4 (conclusão)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Paraguai							
Estados Unidos	20	84	107	190	111	264	92
Reino Unido	- 7	- 1	1	- 2	3	2	17
Luxemburgo	- 22	- 66	69	23	13	- 46	17
Argentina	14	22	- 17	6	23	8	12
Itália	2	4	6	11	0	5	9
México	0	0	0	0	- 8	- 18	6
Peru							
Chile	- 82	62	32	591	181
França	0	0	- 30	148	4
Itália	- 504	65	- 22	414	0
África do Sul	268	467	0	405	0
Noruega	5	15	0	276	0
República Dominicana							
Canadá	111	142	113	383	773	329	1 067
Estados Unidos	457	662	536	360	455	307	459
Espanha	215	308	605	181	151	299	192
México	- 1	84	- 124	1 055	273	369	73
Grande Cayman	- 59	- 41	4	1	- 44	35	66
São Cristóvão e Névis^b							
Estados Unidos	15	0	10	16	10	8	...
Reino Unido	0	0	4	8	5	4	...
Caribe	2	0	0	0	0	0	...
São Vicente e Granadinas^b							
Reino Unido	14	50	74	73	53	61	...
Trinidad e Tobago							
Estados Unidos	694	627	574	403	469	363	...
Reino Unido	165	150	159	146	152	118	...
Alemanha	41	38	43	30	32	25	...
Índia	16	27	21	16	17	13	...
Canadá	1	3	3	2 194	4	3	...
Uruguai							
Argentina	106	282	373	534	464
Bermudas	0	0	0	7	223
Estados Unidos	35	67	43	144	167
Brasil	20	56	86	183	112
Países Baixos	29	- 18	10	14	110
Espanha	203	81	153	232	55
Venezuela (República Bolivariana da)							
Espanha	40	274	295	237
Países Baixos	53	- 74	203	84
Panamá	38	29	53	29
Colômbia	2	9	22	3

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Os dados podem não coincidir com os que figuram no balanço de pagamentos; não há dados disponíveis por país de origem sobre Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia (Est. Plur. da), Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat y Santa Lúcia. Os dados se ordenaram segundo a importância das fontes do IED no último ano do qual constam estatísticas.

^b Dados prévios a 2005 podem ser consultados em informes da CEPAL sobre investimento estrangeiro direto de anos anteriores.

^c Não inclui venda de terrenos nem reinvestimento de lucros.

^d Segundo dados do Banco Central da República Argentina.

^e O investimento estrangeiro direto em 2005 e em 2011 corresponde ao materializado mediante decreto lei 600.

^e Inclui maquila.

Quadro I.A-5
AMÉRICA LATINA E CARIBE: INGRESSOS LÍQUIDOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO
DIRETO POR COMPONENTES, 2005-2011
(Em milhões de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Anguilla							
Aportes de capital	90	72	78	39	20	17	3
Empréstimos entre companhias	27	67	39	53	17	8	8
Reinvestimento de lucros	2	4	3	9	1	0	0
Antigua e Barbuda							
Aportes de capital	178	272	255	106	38	30	25
Empréstimos entre companhias	46	80	74	58	42	67	34
Reinvestimento de lucros	13	9	12	12	5	5	5
Argentina							
Aportes de capital	3 813	1 939	2 297	3 839	2 133	2 298	3 984
Empréstimos entre companhias	296	490	2 126	5 491	-1 010	2 484	1 045
Reinvestimento de lucros	1 156	3 108	2 050	396	2 894	2 273	2 214
Bahamas^a							
Aportes de capital	...	578	452	669	532	786	767
Empréstimos entre companhias	...	265	435	362	222	175	73
Reinvestimento de lucros	...	0	0	0	0	0	0
Barbados							
Aportes de capital	25	3	68	77	18	34	...
Empréstimos entre companhias	187	268	308	362	283	283	...
Reinvestimento de lucros	19	27	18	30	2	27	...
Brasil							
Aportes de capital	15 045	15 373	26 074	30 064	19 906	40 117	54 783
Empréstimos entre companhias	21	3 450	8 510	14 994	6 042	8 390	11 877
Reinvestimento de lucros
Chile							
Aportes de capital	781	1 980	2 622	7 775	1 905	4 854	5 479
Empréstimos entre companhias	-223	-1 697	-232	1 146	463	2 655	2 231
Reinvestimento de lucros	6 539	7 143	10 182	6 597	10 519	7 863	9 589
Dominica							
Aportes de capital	5	5	27	36	19	7	7
Empréstimos entre companhias	11	19	10	12	17	15	15
Reinvestimento de lucros	16	5	10	9	6	3	3
Equador^a							
Aportes de capital	119	136	151	229	278	265	176
Empréstimos entre companhias	-26	-260	-368	479	-213	-320	8
Reinvestimento de lucros	400	395	411	298	256	213	202
Guatemala							
Aportes de capital	18	87	260	197	94	265	226
Empréstimos entre companhias	118	-21	-30	75	19	-26	53
Reinvestimento de lucros	372	526	515	482	488	568	705

Quadro I.A-5 (continuação)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Granada							
Aportes de capital	39	55	118	111	78	37	17
Empréstimos entre companhias	24	28	39	25	21	21	21
Reinvestimento de lucros	11	12	15	12	5	5	5
Honduras							
Aportes de capital	163	103	284
Empréstimos entre companhias	12	255	56
Reinvestimento de lucros	348	440	674
México							
Aportes de capital	12 943	6 082	17 135	11 660	7 494	13 555	8 043
Empréstimos entre companhias	7 399	6 175	6 099	7 710	4 214	4 001	3 760
Reinvestimento de lucros	4 032	7 750	8 080	7 519	4 251	2 652	7 637
Montserrat							
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimos entre companhias	5	3	6	12	2	3	3
Reinvestimento de lucros	1	1	1	1	1	1	1
Panamá							
Aportes de capital	755	881	898	931	1 025
Empréstimos entre companhias	342	146	105	540	426
Reinvestimento de lucros	802	1 170	257	879	1 338
Paraguai^a							
Aportes de capital	47	60	43	20	173	-10	135
Empréstimos entre companhias	3	-11	129	132	-102	128	171
Reinvestimento de lucros	-15	46	30	57	23	110	-158
Peru^b							
Aportes de capital	-145	874	733	2 981	1 531	1 533	270
Empréstimos entre companhias	-	240	924	656	-906	64	2 403
Reinvestimento de lucros	2 724	2 353	3 835	3 287	4 951	5 731	4 986
São Cristóvão e Névis							
Aportes de capital	38	19	41	78	49	39	47
Empréstimos entre companhias	63	93	98	103	85	76	88
Reinvestimento de lucros	3	2	2	2	2	7	7
Santa Lúcia							
Aportes de capital	50	168	179	98	69	52	27
Empréstimos entre companhias	7	58	83	58	79	59	50
Reinvestimento de lucros	25	11	15	11	3	4	5
São Vicente e Granadinas							
Aportes de capital	12	49	67	66	50	59	83
Empréstimos entre companhias	17	48	54	84	45	34	42
Reinvestimento de lucros	12	13	11	9	2	10	10
Suriname							
Aportes de capital	0	99	0	0
Empréstimos entre companhias	121	140	110	151
Reinvestimento de lucros	3	2	3	4

Quadro I.A-5 (conclusão)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Trinidad e Tobago							
Aportes de capital	664	497	554	2 322	426	309	...
Empréstimos entre companhias	-16	-20	-21	-16	-12	-11	...
Reinvestimento de lucros	292	406	297	495	296	251	...
Uruguai							
Aportes de capital	231	576	550	1 012	1 059	1 429	1 563
Empréstimos entre companhias	484	699	448	540	104	276	102
Reinvestimento de lucros	133	219	331	554	457	778	862
Venezuela (República Bolivariana da)							
Aportes de capital	502	-134	-1 004	490	-3 239	-1 182	-673
Empréstimos entre companhias	2 086	1 949	1 694	1 116	1 118	1 828	3 345
Reinvestimento de lucros	1	-2 323	930	-411	-415	563	2 630

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 16 de abril de 2012.

^a Os dados sobre 2011 correspondem ao total acumulado no terceiro trimestre.

^b Segundo dados do Banco Central de Reserva do Peru. A informação sobre aportes de capital no ano 2005 inclui os empréstimos líquidos com as companhias matrizes.

Quadro I.A-6
**AMÉRICA LATINA E CARIBE: CORRENTES LÍQUIDAS DE INVESTIMENTO DIRETO NO
 EXTERIOR POR PAÍSES, 2000-2011**
(Em milhões de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	901,0	160,9	-627,1	773,8	676,0	1 311,0	2 438,7	1 504,2	1 390,7	712,0	965,0	1 488,0
Bahamas ^a	136,4	140,6	171,5	89,1	88,3	227,1
Barbados	1,1	1,1	0,5	0,5	3,9	9,1	44,0	82,0	63,0	41,0
Belize	0,0	0,0	0,0	0,4	0,1	1,0	7,7	7,2	10,4	4,3	2,5	4,6
Bolívia (Estado Plurinacional da)	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	4,0	5,0	-4,0	-53,4	-7,7
Brasil	2 281,6	-2 257,6	2 482,1	249,3	9 807,0	2 516,7	28 202,0	7 067,0	20 457,0	-10 084,2	11 588,0	-9 297,0
Chile	3 986,6	1 609,7	343,2	1 606,3	1 563,1	2 182,7	2 211,9	4 851,6	9 151,3	7 233,1	9 230,9	11 822,1
Colômbia	325,3	16,1	856,8	937,7	142,4	4 661,9	1 098,3	912,8	2 254,0	3 088,1	6 561,7	8 289,0
Costa Rica	8,5	9,5	34,1	26,9	60,6	-43,0	98,1	262,4	5,9	7,5	24,4	56,4
El Salvador	-5,0	-9,7	-25,7	18,6	-2,7	112,9	-26,0	100,0	16,0	23,0	79,8	77,6
Guatemala	...	10,3	22,1	45,7	41,2	38,2	40,0	25,4	16,4	26,3	23,5	17,2
Honduras	6,5	2,8	6,5	12,2	-6,2	1,0	1,0	1,0	-1,0	1,0	1,4	6,7
Jamaica	74,3	89,0	73,9	116,3	52,2	101,0	85,4	115,0	75,8	61,1
México	...	4 404,0	890,8	1 253,5	4 431,9	6 474,0	5 758,5	8 256,3	1 157,1	7 018,9	13 570,0	9 640,0
Paraguai	5,7	5,8	-2,0	5,5	6,0	6,4	4,0	8,0	8,0
Peru	0,0	74,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0	66,0	736,0	398,0	215,0	111,0
Trinidad e Tobago ^b	25,2	150,0	106,4	225,2	29,0	341,0	370,0	0,0	700,0	0,0	0,0	6,0
Uruguai	-0,6	6,2	13,7	15,1	17,7	36,3	-1,0	89,4	-10,9	16,4	-43,9	0,9
Venezuela (República Bolivariana da)	521,0	204,0	1 026,0	1 318,0	619,0	1 167,0	1 524,0	33,0	1 150,0	1 838,0	2 671,0	173,0

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras oficiais em 16 de abril 2012.

^a O dado de 2011 corresponde ao total acumulado até o terceiro trimestre.

^b O dado de 2011 corresponde ao total acumulado até o segundo trimestre.