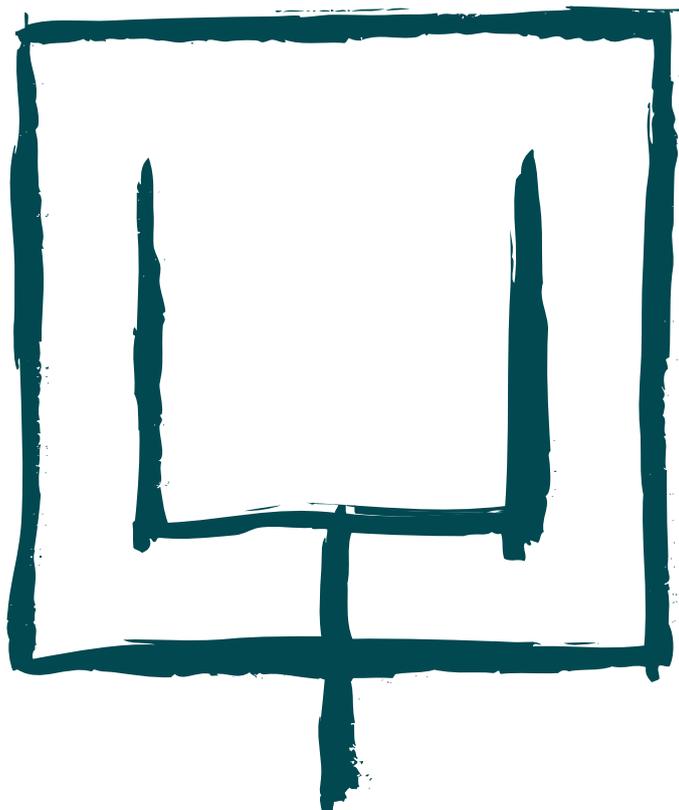


2013

Documento informativo



O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe

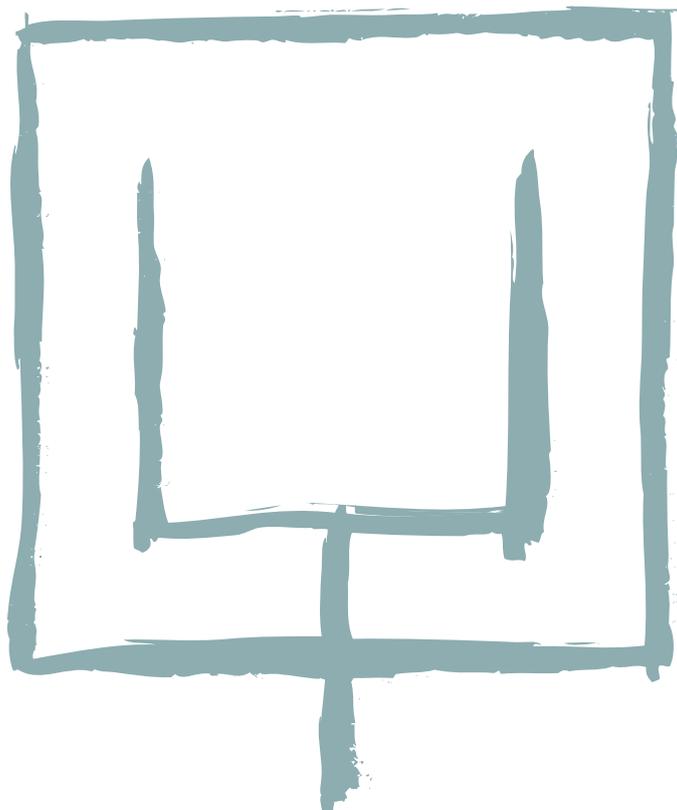


NAÇÕES UNIDAS

CEPAL

2013

Documento informativo



O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e no 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 Publicações e Serviços Web

O informe correspondente a 2013 de *O investimento estrangeiro direto na América Latina e no 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 Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). Sua elaboração esteve a cargo de Álvaro Calderón, Olaf de Groot, Miguel Pérez Ludeña e Sofía Rojo, sob a coordenação de Giovanni Stumpo. Leandro Cabello elaborou as bases de dados.

Receberam-se comentários e sugestões de Guillermo Acuña, Carlos Mussi, Patricio Rozas, Valeria Torres e dos funcionários da sede sub-regional da CEPAL no México, em particular de Jorge Mario Martínez, Juan Carlos Moreno-Brid e Ramón Padilla.

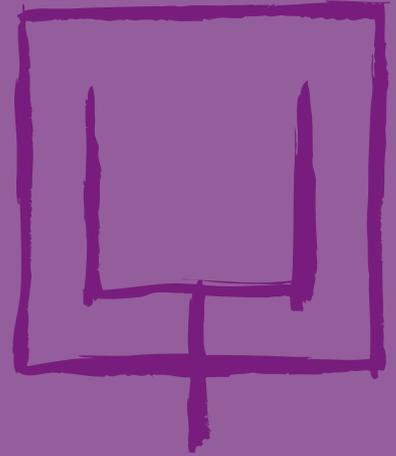
Agradece-se a contribuição das autoridades de governo e dos executivos dos grêmios empresariais e das empresas consultadas para a elaboração do documento.

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

Notas explicativas

Neste informe de *O Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e no 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.
- O hífen (-) colocado entre cifras que expressem anos, por exemplo 1990-1998, indica que se trata de todo o período considerado, ambos anos inclusive.
- A barra (/) entre cifras que expressem anos (por exemplo, 2003/2005) indica que a informação corresponde a algum desses anos.
- A palavra “dólares” se refere a dólares dos Estados Unidos, salvo indicação contrária.
- Devido a que às vezes se arredondam as cifras, os dados parciais e as porcentagens apresentadas nos quadros nem sempre somam o total correspondente.



Síntese e conclusões

- A. Tendências do investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe
- B. As empresas transnacionais latino-americanas e caribenhas: estratégias e resultados
- C. Efeitos do investimento estrangeiro direto sobre o emprego na América Latina e no Caribe

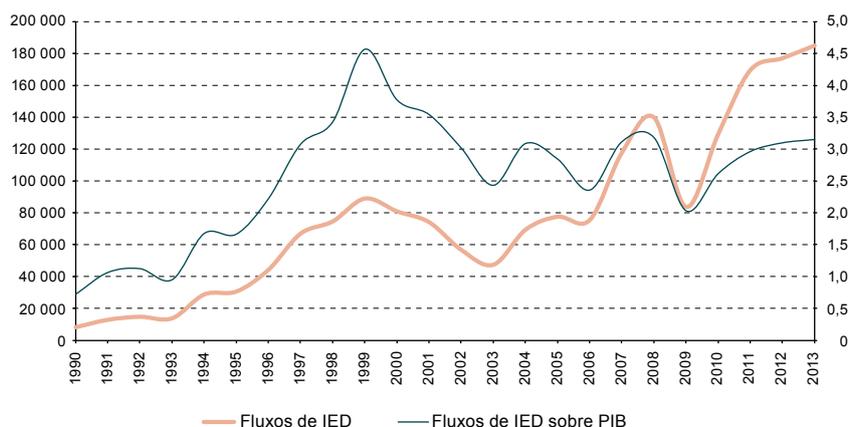
Em 2013, o investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe alcançou um novo máximo de 184.920 milhões de dólares, montante que supera em 4% o registrado em 2012. Isto significa que as entradas de IED se mantiveram praticamente estáveis pelo terceiro ano consecutivo, especialmente ao considerar que são medidas em termos nominais.

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

Os fluxos mundiais de IED em 2013 cresceram 11%, embora na cifra global estejam subjacentes grandes diferenças entre as distintas regiões. O IED na União Europeia apresentou uma notória recuperação (38%), depois da drástica queda ocorrida em 2012 (-56%), enquanto o destinado aos Estados Unidos mostrou uma pequena redução de 5% e o dirigido às economias em desenvolvimento e às economias em transição cresceu 6% e 45% respectivamente.

Em 2013, o crescimento da região reduziu-se para 2,5%, ao mesmo tempo em que a política monetária dos Estados Unidos trouxe incerteza aos mercados, o que veio a redundar em fortes depreciações das principais moedas da região. Por outro lado, os preços dos recursos naturais, ainda que se tenham mantido em níveis historicamente elevados, seguiram diminuindo, devido à incerteza quanto à situação econômica da China e do mundo desenvolvido.

Gráfico 1
América Latina e Caribe: fluxos de investimento estrangeiro direto, 1990-2013
(Em milhões de dólares correntes e porcentagens do PIB)

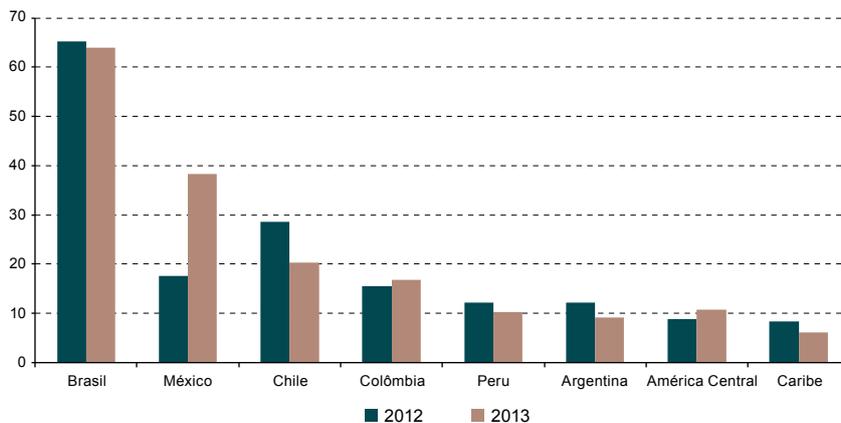


Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 8 de maio de 2014.

O fato de que os fluxos tenham mantido o mesmo nível apesar das condições externas deveu-se, em grande medida, à compra da cervejaria Modelo por uma empresa europeia, por um montante de 13.249 milhões de dólares, operação sem a qual as entradas de IED na região haveriam mostrado uma redução. Esta aquisição também permitiu que o México recuperasse sua posição de segundo maior receptor de fluxos de IED, com um montante de 38.286 milhões de dólares, mais que o dobro do registrado no ano anterior. O país, assim, se situou depois do Brasil, cujo montante de IED alcançou 64.046 milhões de dólares, apresentando uma queda de 2%, mas adiante do Chile, que recebeu um IED de 20.258 milhões de dólares, 29% menos que em 2012. Outras economias da região em que este investimento apresentou altas taxas de crescimento são Suriname (86%), Panamá (61%) e Estado Plurinacional da Bolívia (35%). Em seu conjunto, o IED dirigido à América Central experimentou um crescimento considerável (21%), e as entradas no Caribe diminuíram (-19%).

Na região, o setor que recebeu a maior proporção de investimento estrangeiro direto em 2013 foi o de serviços (38%), seguido pelo de manufaturas (36%) e recursos naturais (26%), mas tal como mencionado para as cifras globais, estas médias ocultam grandes diferenças entre países e sub-regiões. A compra efetuada no México, já mencionada, significou que a indústria manufatureira concentrasse aproximadamente 70% das entradas de investimento neste país. Em vários países da região, os recursos naturais absorvem mais de 50% das entradas de IED e em alguns, como o Estado Plurinacional da Bolívia, chegam a 70%. De fato, na América do Sul (excluído o Brasil) o setor de recursos naturais recebe mais IED que o setor de serviços, correspondendo à manufatura atrair pequenos montantes.

Gráfico 2
América Latina e Caribe (países selecionados): investimento estrangeiro direto, 2012-2013
(Em bilhões de dólares)



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em cifras e estimativas oficiais em 8 de maio de 2014.

Nem todo o IED registrado corresponde a uma entrada líquida de capital. O reinvestimento de lucros das empresas transnacionais é um componente do IED da região que tem aumentado na última década e que nos últimos anos foi maior que os aportes de capital. Em 2013, porém, esta tendência se reverteu, cabendo aos aportes de capital representar 42% do total do IED, 38% ao reinvestimento de lucros e 20% aos empréstimos entre filiais. Ainda que em 2013 o reinvestimento de lucros tenha diminuído em relação ao efetuado em 2012, os lucros registrados pelas empresas transnacionais aumentaram 2%, para um montante de 111.662 milhões de dólares, ainda que em algumas economias onde muito do IED se dirige ao setor de mineração como a do Peru ou a do Chile, se registrassem quedas importantes.

Com relação aos países de origem dos investimentos, também se observam grandes diferenças entre as distintas economias da região. O maior investidor na América Latina e no Caribe continua sendo os Estados Unidos, com um papel particularmente relevante na América Central (30% das entradas) e no México (32%). A Europa em seu conjunto é o maior investidor no Brasil (46%) e no México (54%), bem como na Colômbia (36%). Em todos os países, exceto México, as empresas translatinas contribuem em forma significativa para os fluxos de IED. Isto é o que sucede, em especial, no caso do Equador (onde o IED realizado pelas translatinas chega a 46%), América Central (39%) e Colômbia (30%). As entradas procedentes da Ásia se mantiveram estáveis.

Em contraste com as entradas, as saídas de IED em 2013 apresentaram uma redução de 33%, ao somar um montante de 31.611 milhões de dólares, um dos mais baixos da última década. Esta queda pode ser atribuída principalmente à notória diminuição das saídas do Chile e do México, e ao fato de que Brasil, pelo terceiro ano consecutivo, registrasse saídas negativas. O único país que se exclui desta tendência é a Colômbia, que em 2013 realizou investimentos no exterior por um montante de 7.652 milhões de dólares, frente a uma pequena saída negativa em 2012. Das 20 maiores fusões e aquisições de empresas translatinas, 7 se originaram no México, 5 no Brasil e 5 mais na Colômbia.

Nos últimos três anos, as entradas de IED na América Latina se estabilizaram num nível elevado, mas o impacto que estes montantes têm sobre o bem-estar dos habitantes da região ainda é um tema em discussão. Em teoria, os investimentos procedentes de economias desenvolvidas deveriam trazer avanços tecnológicos que poderiam

estender-se a outras empresas e setores da economia receptora. Por outro lado, o IED é um conceito amplo que se refere tanto a investimentos em novas plantas (que criam ou ampliam capacidades produtivas) como a fusões e aquisições que constituem apenas uma troca de propriedade dos ativos. Ambos os tipos de investimento terão, sem dúvida, impactos bem distintos sobre a economia local.

O impacto do IED depende em grande medida do tipo de investimento que se considere. Os investimentos em setores intensivos em tecnologia têm mais potencial de contribuir ao desenvolvimento por meio de transferências de conhecimento e incrementos da capacidade local. Porém, o IED em manufaturas de alta tecnologia representa apenas uma pequena proporção do total e em 2013 esta tendência não se modificou. Por outro lado, convém lembrar que, tanto ou mais que a intensidade tecnológica do IED, o que importa é a capacidade que têm as filiais de empresas estrangeiras de vincular-se com as empresas locais.

A estabilidade dos fluxos de IED persistirá em 2014, embora com uma ligeira tendência à queda. Para este ano espera-se um crescimento econômico apenas levemente superior ao de 2013, mas ao mesmo tempo, não parece que os preços dos produtos primários de exportação, principalmente dos minerais, possam regressar aos níveis anteriores às quedas dos últimos dois anos. Portanto, a CEPAL estima que em 2014 as correntes de IED variem entre -9% e 1% em relação às do ano anterior, dependendo da concretização ou não de grandes aquisições empresariais.

B. As empresas transnacionais latino-americanas e caribenhas: estratégias e resultados

Na última década o panorama econômico mundial veio se modificando rapidamente, outorgando maior protagonismo aos países emergentes, em um processo que se acelerou devido à crise financeira internacional que golpeou com força as economias avançadas. Mas, embora esta tendência tenha estado dominada pelos países de maior tamanho, principalmente os denominados BRIC (Brasil, Federação da Rússia, Índia e China), de maneira progressiva um maior número de atores vem se somando a ela.

O investimento estrangeiro direto oriundo de países em desenvolvimento e economias em transição é um indicador desta tendência. Entre 2003 e 2013, a participação dos países em desenvolvimento no total dos investimentos no exterior passou de 10% a 39%. Destacam-se entre as regiões mais ativas o leste e o sudeste da Ásia, que concentram mais de 50% destas saídas de capital, e a América Latina e o Caribe, ainda que muito atrás. Deste modo, nos últimos 20 anos o IED Sul-Sul apresentou um aumento em forma especialmente rápida.

Em geral, as operações internacionais das empresas originárias dos países em desenvolvimento estiveram motivadas pela necessidade de acesso a recursos estratégicos que lhes permitam superar os obstáculos iniciais derivados de brechas tecnológicas e da falta de experiência devido a sua tardia inserção nos mercados internacionais. Assim, a internacionalização se converte em uma estratégia destinada a fortalecer as próprias vantagens das empresas, de modo a acumular recursos e ativos que antes não estavam disponíveis.

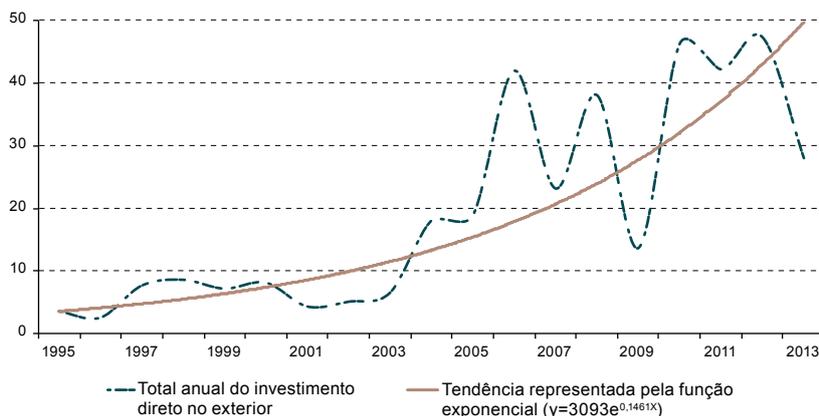
Neste contexto, podem-se identificar ao menos dois grandes grupos de fatores que explicam este processo. Por um lado, estão os fatores de impulsão, que são os determinantes específicos do país de origem, que levam a substituir o investimento doméstico por investimento no exterior. Entre eles se destacam o tamanho, a saturação e o nível de competição no mercado interno, a estrutura produtiva, a incorporação de tecnologia, os custos de produção, a dotação de recursos naturais e a existência de um mercado de capitais pouco desenvolvido. Por outro lado, estão os fatores de atração, que são os determinantes presentes nos países receptores que operam atraindo o IED. Entre eles se destacam o clima e o risco para o investimento, o sistema jurídico e tributário, o desempenho econômico, a dotação de recursos naturais e a participação do país receptor em tratados de livre comércio e outros acordos internacionais.

No caso dos maiores países, como a China, o governo tem exercido uma forte intervenção nas decisões relativas aos investimentos no exterior, ao passo que nos países de menor tamanho o principal fator de impulsão é o tamanho do mercado interno. Por outro lado, naqueles setores em que as empresas de países emergentes têm um alto grau de atividade, é comum que estas companhias adquiram empresas existentes nos países industrializados

ou se associem com elas, de modo a poder competir com as empresas transnacionais dominantes. Em termos de fatores de atração, o processo de globalização vem adquirindo importância crescente, já que oferece oportunidades a muitos novos jogadores.

A América Latina, como mencionado anteriormente, não ficou à margem deste processo. Um número crescente de empresas da região está começando a investir fora de seus países de origem. Nos primeiros anos, a grande maioria das translatinas era originária de um grupo reduzido de países: Argentina, Brasil, Chile e México. Estas empresas se desempenhavam em atividades vinculadas a recursos naturais abundantes em seus países de origem ou em alguns serviços, associados principalmente à infraestrutura de serviços básicos, tais como energia elétrica e telecomunicações, e a consumo de massa, como o comércio varejista, o transporte aéreo e as finanças. Numa primeira etapa, a expansão internacional esteve focalizada em mercados próximos da mesma região e, posteriormente, principalmente no caso dos países de maior tamanho, se ampliou a mercados mais distantes, inicialmente à América do Norte, e mais tarde, ainda que em escala bem menor, à União Europeia, Ásia, Oceania e, em alguns casos, África.

Gráfico 3
América Latina e Caribe: saídas de investimento direto no exterior, 1995-2013
(Em bilhões de dólares)



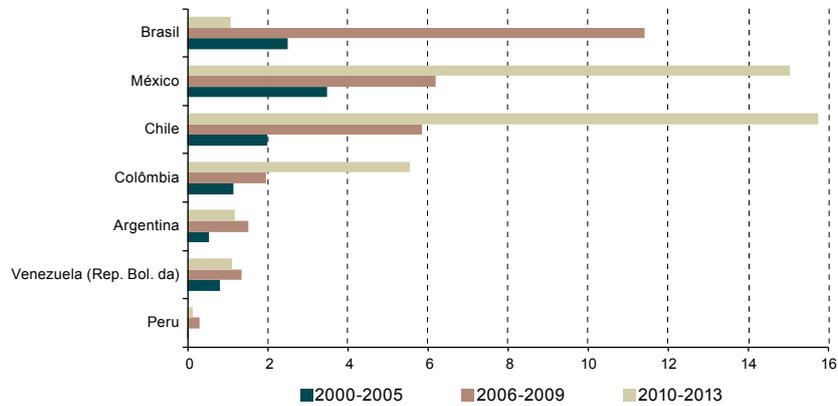
Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), com base em informação oficial.

Na América Latina e no Caribe, os fatores de impulsão dependem das características e condições dos países de origem: tamanho, desempenho econômico, desenvolvimento empresarial, provisão de recursos naturais, apoio governamental e proximidade geográfica a outros mercados. Nos maiores países mais extensos, se destacavam entre estes fatores a saturação e, em alguns casos, a volatilidade dos mercados internos; o fato de que as vantagens competitivas desenvolvidas no mercado local, muitas vezes protegido, lhes permitisse sair a explorar novos mercados no exterior, e a possibilidade de atender as necessidades de comunidades de imigrantes no estrangeiro, principalmente no caso do México. Assim, empresas da Argentina, Brasil e México, que adotavam sobretudo estratégias defensivas, se voltaram a estratégias mais agressivas, adquirindo ativos no exterior, com o que ampliaram rapidamente suas operações e sua presença internacional.

Nos países médios, entre os principais fatores que impelem as empresas à expansão ao exterior se destacam uma alta participação em um mercado pequeno e saturado, a busca de novos mercados de exportação e a consolidação dos existentes, o acesso a financiamento internacional e, o acesso a matérias-primas e um contexto favorecido por reformas econômicas anteriores e sustentadas por longos períodos.

Entre os fatores de atração, destacam-se os avanços dos países vizinhos em termos de reformas econômicas, em particular no referente ao investimento estrangeiro direto, e períodos prolongados de estabilidade e crescimento econômico, e que incidiram positivamente no poder de compra da população. Por outro lado, a crise financeira internacional, que afetou com especial força os países desenvolvidos e suas empresas, ofereceu às translatinas interessantes oportunidades de acesso a novos ativos em economias avançadas ou de fortalecer seu posicionamento nos mercados latino-americanos.

Gráfico 4
América Latina e Caribe: investimento direto no exterior dos principais países investidores, médias anuais, 2000-2013^a
(Em bilhões de dólares)



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

^a Para a Argentina e Colômbia, os dados de 2013 correspondem ao acumulado até o terceiro trimestre.

Nos últimos anos, novos atores vieram se somando a esta dinâmica, num primeiro momento, empresas da Colômbia, e, mais recentemente, empresas procedentes do Peru, América Central e Caribe. Os fatores de impulsão e atração são similares aos observados na primeira fase de investimentos diretos no exterior, realizados por empresas latino-americanas. Contudo, também se incorporam outros fatores que começam a adquirir relevância. Em primeiro lugar, a abundante presença de capital estrangeiro e a existência de setores produtivos com crescente vocação exportadora permitiram que as empresas locais tivessem um contato mais próximo e direto com as dinâmicas dos mercados internacionais. Deste modo, enfrentar-se a novos desafios no exterior já não resulta tão complexo e desconhecido como há alguns anos. Em segundo lugar, nos países de origem das novas translatinas, já havia a presença de empresas transnacionais latino-americanas, o que lhes permitiu comprovar que era possível aventurar-se a novos mercados fora de suas fronteiras. Certamente, a crescente familiaridade com este tipo de dinâmica fará com que ela se amplie a outros mercados e países. Além disso, à medida que os processos de integração sub-regional se aprofundem e se fortaleçam, as oportunidades para este tipo de empreendimentos se multiplicarão, ao mesmo tempo em que se facilitará a chegada a novos mercados.

C. Efeitos do investimento estrangeiro direto sobre o emprego na América Latina e no Caribe

Nas últimas décadas, em diferentes âmbitos da tomada de decisões instalou-se a convicção de que o IED constitui um motor do desenvolvimento das economias receptoras, dado que representam um aporte significativo para a modernização, o incremento da produção e, em consequência, para a criação de postos de trabalho. Deste ponto de vista, a atração de investimento estrangeiro direto tem sido um instrumento essencial da estratégia de desenvolvimento de muitos países, inclusive, em algumas ocasiões, considerando que a magnitude do investimento que chega às economias locais resulta mais importante do que o tipo de investimento recebido.

Também há um consenso generalizado quanto à importância da criação de empregos de qualidade, visando a que uma proporção crescente da população participe dos frutos do crescimento econômico e do aumento da produtividade. Estimulados por um marco regulatório adequado, fatores como a acumulação de capital, a inovação

tecnológica e níveis crescentes de qualificação da força de trabalho incidem em aumentos da produtividade do trabalho e trajetórias de crescimento elevado e sustentável. Um crescimento econômico com estas características facilita, por sua vez, a geração de emprego de boa qualidade, o que outorga sustentabilidade social ao processo, ao passo que o aumento do consumo estimula a demanda agregada, retroalimentando círculos virtuosos de crescimento.

A intensidade das correntes de investimento que recebem os países da América Latina e do Caribe exerce uma enorme influência sobre estas economias, mas também desperta uma série de preocupações a respeito das características que este investimento imprime ao perfil de especialização produtiva dos países e, em particular, aos mercados de trabalho.

Com base na informação disponível, se analisaram alguns efeitos do investimento que realizam as empresas transnacionais sobre o emprego, em termos tanto da quantidade de postos de trabalho que se criam como de sua qualidade, com o objetivo de aportar elementos ao debate acerca de em que medida este tipo de atores sociais contribuem para a melhora das condições de trabalho na região.

Uma primeira conclusão do estudo é que as empresas transnacionais são uma fonte secundária de criação de empregos.

Durante a década de 1990, haviam sido mais relevantes no IED os processos de privatizações, fusões e aquisições, especialmente na América do Sul. Nesse período, a maior parte do investimento não teria criado capacidades produtivas que fomentassem a expansão do emprego, mas estaria ligada a processos de reestruturação de empresas, que se traduziram em racionalizações e demissão de mão de obra.

Não obstante, à medida que transcorria essa primeira etapa dominada por transferências de propriedade, crescia de maneira sustentada a participação dos projetos de investimentos em diferentes setores e regiões. Estima-se que os investimentos em novas plantas concentraram cerca de 60% do IED que chegou à região no período compreendido entre 2003 e 2013, marcando uma tendência decrescente (ao passar de 50% do IED no período compreendido entre 2003 e 2007 para 70% no período 2010-2013).

A maior participação dos investimentos em novas plantas redundava em maiores aportes à criação de empregos diretos, não obstante, estima-se que estes investimentos foram responsáveis por apenas cerca de 5% da criação líquida de empregos na região no período compreendido entre 2003 e 2013 (em um cálculo otimista).

O conteúdo de empregos destes investimentos em novas plantas varia significativamente de acordo com o setor e as sub-regiões às quais se dirigem, dependendo do perfil dos projetos. Um fator que explica a baixa incidência do IED sobre a criação de empregos é a elevada proporção do investimento canalizada a projetos em atividades primárias e em suas primeiras etapas de transformação industrial, setores relativamente mais intensivos em capital. Por cada milhão de dólares investidos cria-se somente um posto de trabalho no caso de atividades extrativas e dois postos se o investimento se orienta a manufaturas intensivas em recursos naturais. Estes setores concentraram aproximadamente 47% dos montantes e 25% dos postos de trabalho anunciados em projetos de investimento ao longo dos dez anos estudados.

Com efeito, as atividades extrativas apresentam impactos limitados sobre a criação de empregos diretos e, ainda que os salários pagos a esses trabalhadores tendam a ser elevados, o mercado de trabalho não pode exercer o seu papel na distribuição primária da renda. Nestes setores, as funções do Estado adquirem uma importância central na distribuição da renda.

Por seu lado, o investimento que se produz como resultado de estratégias de fragmentação e deslocalização no setor de manufaturas e de serviços implica a separação dos processos produtivos entre etapas intensivas em trabalho e etapas intensivas em capacidades, o que tende a favorecer estruturas duais, de salários e de benefícios trabalhistas, entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Embora uma proporção importante do emprego criado se encontre nestas atividades intensivas em mão de obra (9% dos postos de trabalho anunciados em manufaturas e 13% dos postos anunciados em serviços), se observa que de maneira crescente se reduz a participação dos projetos de manufaturas e de serviços intensivos em trabalho (têxteis e confecções, e centrais de atendimento por telefone, por exemplo) e aumenta a participação de investimentos vinculados com atividades mais complexas.

Uma segunda aproximação à medição da incidência das empresas transnacionais no emprego na região, de tipo mais estrutural, uma vez que reflete processos de acumulação de investimento estrangeiro de longo prazo, pôde ser

realizado para a Argentina, Chile e Equador. Nestes países, a participação das empresas transnacionais no emprego privado formal oscilaria entre 12% e 17%, com maior participação nas atividades extrativas, em que poderia chegar a representar cerca de 50%. Também resulta substantivamente maior a incidência deste tipo de companhias no emprego, quando a mirada se focaliza nas cúpulas constituídas pelas grandes empresas dos países, onde as empresas transnacionais tendem a estar sobrerrepresentadas. Embora nesta oportunidade não se efetuassem estimativas sobre a criação indireta de postos de trabalho atribuível às empresas transnacionais, pesquisas anteriores indicam que são escassos os encadeamentos que estas firmas têm com fornecedores e clientes locais, cabendo então esperar que os efeitos indiretos sobre o emprego local sejam limitados.

O estudo demonstrou que nos países da América Latina e do Caribe estudados, as empresas transnacionais tendem a promover empregos mais bem remunerados. Ainda que a magnitude das brechas salariais varie segundo o tipo de estimativa que se realiza, em todos os casos se obtiveram resultados significativos e positivos, associados com maiores níveis de produtividade laboral. Também, em estudos feitos anteriormente se identificaram efeitos indiretos associados à difusão de conhecimentos ao tecido produtivo local, a partir de filiais que desenvolvem atividades econômicas intensivas em conhecimentos. Contudo, estes resultados se associam mais ao nível de complexidade tecnológica do setor do que à propriedade estrangeira das companhias.

Não se encontrou evidência que demonstrasse efeitos sobre outras dimensões de qualidade do emprego, como maior estabilidade ou maior participação de mulheres nas folhas de pessoal.

Quanto aos modelos de relações de trabalho, os resultados obtidos por distintas pesquisas realizadas na Argentina e no México, embora destaquem a existência de comportamentos bem heterogêneos, tendem a respaldar em maior medida a tese da adaptação aos marcos trabalhistas locais¹.

Neste sentido, os dados indicam que na Argentina, as instituições trabalhistas têm uma presença importante e as companhias de origem europeia tendem a adaptar-se ao sistema local de relações trabalhistas em maior medida que as de origem estadunidense, o que se verifica pela menor participação sindical dos trabalhadores destas últimas. Por seu lado, no México se destaca que as companhias de procedência europeia não vêm trasladando ao país as melhores práticas de representação coletiva que cobram crescente importância em seus países de origem.

O estudo das relações de trabalho não só nos países grandes da região, mas também nos de menor tamanho resulta particularmente importante devido à elevada concentração econômica que representa o fenômeno do IED. Com efeito, no período compreendido entre 2003 e 2013 uns 250 grupos econômicos (5% do total de investidores externos) concentram 68% do montante de investimento anunciado e 55% dos postos de trabalho diretos criados.

De acordo com a evidência analisada, observando a complexidade e heterogeneidade do processo de globalização, se adverte que as empresas transnacionais adotaram uma variedade de estratégias e obtiveram uma diversidade de resultados, segundo os países, setores ou regiões em que se realiza o investimento, tomando em consideração as diferenças que se apresentam nos mercados, instituições e culturas. Isto significa que, embora seja útil alcançar conclusões em nível agregado sobre qual é o aporte efetivo do investimento estrangeiro direto nas distintas dimensões do desenvolvimento dos países receptores, esse nível de análise mostra-se insuficiente. É importante considerar a crescente heterogeneidade do fenômeno e gerar cada vez mais informação que permita avaliar qual é o tipo de investimento que produz melhores impactos sobre as economias receptoras.

¹ Há um intenso debate em torno dos efeitos que se originam das interações entre as empresas transnacionais e as instituições trabalhistas dos países receptores. Por um lado, a tese da convergência preconiza que as empresas transnacionais trasladarão aos países receptores as práticas de relações trabalhistas imperantes em seus países de origem, de modo que são os marcos institucionais dos países receptores aqueles que devem adaptar-se. Em oposição, visto de outro ponto de vista, sustenta-se que o êxito das empresas transnacionais depende de suas capacidades para adaptar-se ao marco institucional do país receptor, que por causa delas não se modifica significativamente.

