

Integração financeira e internacionalização de empresas brasileiras na América do Sul

Dois processos vêm ganhando relevância nas relações do Brasil com a América do Sul: as iniciativas de integração financeira e monetária e a expansão de grande número de empresas para os países da região. Os dois processos resultam do desenvolvimento da economia brasileira nas últimas décadas e foram estimulados pelo contexto externo singular dos últimos anos. Apesar de sua relevância, os dois processos não foram até hoje incorporados na política e na estratégia externas do Brasil. O momento é propício para avançar no desenho de políticas públicas que apoiem e potencializem as estratégias das instituições privadas ou multilaterais na oferta de soluções financeiras compatíveis com a necessidade de competitividade internacional.

**CARLOS EDUARDO CARVALHO /
RICARDO SENNES**

■ Introdução

A partir de meados dos anos 1990, as empresas brasileiras incrementaram sua presença na região com um crescente fluxo de investimentos, após um período de forte crescimento das exportações para esses países. Nessa onda

Carlos Eduardo Carvalho: economista, doutor em Ciências Econômicas, professor da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

Ricardo Sennes: economista, mestre e doutor em Relações Internacionais, professor da PUC-SP.

Palavras-chave: internacionalização, empresas, integração, abertura financeira, América do Sul, Brasil.

Nota: O ensaio reúne e retoma reflexões desenvolvidas pelos autores, algumas das quais publicadas em trabalhos anteriores, com agradecimentos especiais a Alexandre Barbosa, Thais Narciso, Juliana Cozar, Ricardo Mendes, Paula Pedroti, Henry Singer González e Marcos Antônio Macedo Cintra.

de inversão externa aparecem não apenas empresas de grande porte, mas também um surpreendente leque de pequenas e médias empresas, industriais, de serviços e também do setor agropecuário. Esse movimento deve se manter ou mesmo se aprofundar nos próximos anos. Nota-se em muitas empresas brasileiras a disposição de aproveitar o momento relativamente favorável ao Brasil, em meio à crise internacional, para fusões e aquisições em países da região.

As iniciativas de integração financeira são mais recentes, e a postura do governo e dos principais atores privados é menos enfática, ou mais reticente, diante da alternativa de avançar prioritariamente na integração financeira com os mercados internacionais e com os países centrais. O governo mantém posição cautelosa em relação a iniciativas como o Banco do Sul, ou os sistemas de pagamentos em moedas próprias, mais preocupado em aproveitar a situação inusitada de oferecimento de recursos ao Fundo Monetário Internacional (FMI) em plena crise financeira internacional. Para a Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&F-Fovespa), a atração dos mercados internacionais é justificada pelo tamanho reduzido das bolsas e dos mercados de capitais de países da região.

Apesar da relevância que adquiriram, esses processos não foram até o momento incorporados na política e na estratégia externas do país. Apesar da demanda crescente de alguns atores privados favoráveis a uma maior concertação regional, não se encontra opinião favorável na elite política brasileira. Além da pouca tradição na área, a elite política se mostra dividida nesse tema. Parte dela continua atraída pelas perspectivas de ampliar a integração com os países centrais, entendida como opção preferencial. Outra parte, ainda que favorável a um projeto regional mais estruturado, segue reticente em ampliar espaços cooperativos em áreas não tradicionais, como é o caso do tema financeiro e de investimentos. Pequenos avanços têm sido logrados nos últimos anos na movimentação de alguns atores públicos e privados no sentido de estruturar ações no campo financeiro internacional, principalmente em decorrência de demandas pontuais e emergenciais.

Essas movimentações não estão associadas a estratégias internacionais mais amplas e consistentes, nem têm conseguido mobilizar todos os recursos e diferenciais favoráveis que o país dispõe nessa arena. Além disso, ou também por isso, o processo de adensamento das relações econômicas regionais não foi acompanhado por melhorias no campo dos acordos econômicos e das instâncias de convergências regulatórias. Quase não há acordos

regionais efetivos no campo da proteção ao investimento, da integração energética, da dupla tributação, da proteção de marcas e patentes, de soluções de controvérsias.

Este ensaio discute alguns aspectos dessas novas agendas do Brasil na região, a partir de reflexões que temos realizado nos últimos anos, algumas das quais já publicadas em trabalhos anteriores. Depois de rápida síntese do momento singular vivido pela economia brasileira, passamos a uma caracterização das posições do país nas iniciativas de integração financeira da região e, em seguida, do processo de internacionalização de empresas brasileiras, para no final apresentar uma análise das dificuldades internas para a articulação dos atores públicos e privados envolvidos nesses processos.

■ O Brasil na bonança de 2002-2007 e na crise: muitas surpresas

Na origem desses processos está o aprofundamento financeiro e o desenvolvimento da estrutura produtiva no Brasil nos últimos anos. O modelo de abertura seletiva, parcial e diferenciada, definido nos anos 1990, preservou os bancos e fundos que formam o sistema financeiro estatal e elevou fortemente a carga tributária, o que ampliou a capacidade de intervenção do setor público. A prática de juros elevados fortaleceu o sistema bancário e não prejudicou a maior parte das grandes empresas. Sob essa ótica, o modelo de liberalização e de estabilização dos anos 1990 manteve elementos essenciais das estratégias seguidas nos anos da inflação elevada, em que o país conseguiu proteger a estrutura financeira pública e privada, apesar dos impactos violentos da crise da dívida externa.

O modelo de abertura seletiva, parcial e diferenciada, definido nos anos 1990, preservou os bancos e fundos que formam o sistema financeiro estatal e elevou fortemente a carga tributária, o que ampliou a capacidade de intervenção do setor público ■

A economia brasileira sofreu bem menos com a crise internacional do que se esperava e exibe clara tendência de recuperação desde meados de 2009. O impacto inicial da crise foi muito forte, a partir do segundo semestre de 2008. A queda abrupta e acentuada da produção e do emprego, o corte do financiamento externo e a retração do crédito interno reduziram o investimento e as decisões de produção das empresas. Ao contrário de outras crises externas do passado recente, contudo, não se configurou uma crise cambial: apesar da

queda das exportações, a balança comercial seguiu superavitária e os ingressos de capitais induziram forte movimento de revalorização do real, depois da forte depreciação do final de 2008. O impacto nas finanças públicas foi pequeno e não houve abalos no sistema financeiro. O governo conservou capacidade de reação suficiente para adotar medidas como corte seletivo de impostos, programas de apoio e de estímulo à economia e redução das taxas de juros.

São sinais de resistência muito superior ao que se poderia esperar. Boa parte da capacidade de reação da economia brasileira se deve a uma combinação de duas ordens de fatores. Pelo lado externo, o país se beneficia tanto pela forma como a crise mundial está sendo enfrentada pelo governo dos Estados Unidos, com a ampla emissão de moeda para sustentar o sistema financeiro, como pela manutenção do crescimento na China. Pelo lado interno, a economia brasileira tem se beneficiado pela capacidade do governo de empreender políticas anticíclicas, com redução de impostos e do superávit fiscal e também com cortes das taxas de juros.

Haveria assim uma combinação original entre os desdobramentos da crise e alguns traços essenciais do modelo de abertura e com forte presença do Estado que se configurou desde a década passada. O período de 2006 até o primeiro semestre de 2008 foi o momento de melhor desempenho do modelo em termos de crescimento econômico, depois de mostrar resultados fracos nos seus primeiros 15 anos. Mesmo com a prolongada bonança externa delimitada desde 2002-2003, o modelo demorou a reagir e só começou a mostrar crescimento robusto a partir de 2006. A virtual estagnação econômica de 1990 a 2005 agravou diversos problemas trazidos pelo próprio modelo (juros reais muito altos, carga tributária crescente, dívida pública elevada e resistente à baixa, deterioração da remuneração do trabalho) ou herdados do passado anterior, como más condições de vida de grande parte da população, problemas na estrutura produtiva, concentração da renda e da riqueza.

A conformação do modelo de abertura e flexibilização teve início com diversas medidas adotadas já no governo José Sarney, mas foi o chamado «Plano Brasil Novo», anunciado na posse de Fernando Collor de Mello, em março de 1990, que efetivamente rompeu os pilares do antigo modelo desenvolvimentista. De uma só vez, o governo anunciou abertura comercial unilateral e drástica, programa de privatização abrangente, redução do escopo de atuação do setor público e reorientação de seu papel na economia, além da liberalização da formação de preços. Essas orientações foram mantidas em suas linhas gerais nos anos seguintes e complementadas pela abertura

financeira, pelo esforço de atração do capital externo e por diversas medidas para equacionar os problemas fiscais e financeiros herdados do passado.

Ainda assim, o Estado conservou importantes instrumentos de gestão da economia, como os grandes fundos públicos – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e fundos regionais –, os bancos públicos da União – Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) – e os bancos regionais. Além disso, o governo ampliou a carga tributária continuamente e a dívida pública interna continuou em níveis muito altos, embora os números da dívida pública líquida total tenham se reduzido com os efeitos da acumulação de reservas externas muito elevadas.

O período de bonança cambial, a partir de 2003, melhorou substancialmente a percepção de risco sobre o Brasil, com forte entrada de recursos externos e acumulação de reservas expressivas. A queda do risco cambial foi acompanhada por crescimento contínuo do sistema financeiro doméstico. O crédito

ao setor privado cresceu continuamente, da faixa de 28% do PIB para cerca de 45% do PIB, com fortalecimento dos bancos e de outras empresas financeiras. O mercado de capitais conheceu anos vigorosos, com forte expansão da liquidez e dos preços nos mercados de ações e de derivativos.

Os juros altos foram parte importante do modelo de liberalização à brasileira, e não apenas pela atração de recursos externos que ajudaram a desenvolver a posição cambial favorável, com a elevada acumulação de reservas. Os juros altos sustentaram a transferência de recursos do Tesouro para bancos, grandes empresas e credores do Estado, processo que está na base da solidez do sistema bancário brasileiro. Os bancos ganharam muito com os juros dos títulos públicos, pagos pelo Tesouro, e puderam assim expandir o crédito de forma segura e seletiva.

O elevado peso dos juros, em torno de 6% do PIB ao ano em boa parte desse período, só pôde ser acomodado nas contas públicas devido ao aumento progressivo da carga tributária para 36% do PIB. A capacidade de aumentar a receita sem

O período de bonança cambial, a partir de 2003, melhorou substancialmente a percepção de risco sobre o Brasil, com forte entrada de recursos externos e acumulação de reservas expressivas. A queda do risco cambial foi acompanhada por crescimento contínuo do sistema financeiro doméstico ■

conflito político deu ao governo margem de manobra para acomodar gastos correntes e as políticas de valorização do câmbio e juros altos, utilizadas como instrumentos antiinflacionários e de equilíbrio das contas externas. O aumento contínuo da receita permitiu também evitar uma trajetória explosiva para o endividamento público, em especial no biênio 1998-1999, quando o setor público assumiu os custos da defesa do regime cambial e de sua posterior ruptura, com a desvalorização de janeiro de 1999. Processo semelhante ocorrera nos anos anteriores, com a absorção dos custos do socorro ao sistema bancário e da consolidação de passivos herdados do passado.

Acrescente-se que o aumento substancial da arrecadação por meio de sucessivas medidas tópicas e emergenciais deu ao governo margem de manobra para evitar os graves conflitos de interesses que poderiam ameaçar a sustentação parlamentar da política econômica, caso tivesse insistido em cortes drásticos de despesas ou em uma ampla reforma da estrutura tributária. A contrapartida desta flexibilidade e da trajetória de acomodação foi a permanência de elementos nocivos à eficiência e à competitividade da economia, tanto na estrutura tributária como na composição da despesa pública.

Esta mesma base fiscal revela-se agora decisiva diante da crise. O governo tem espaço para promover cortes localizados e de impostos e para aliviar o peso do superávit fiscal, jogando inclusive com os ganhos fiscais propiciados

Apesar de todo o discurso em torno de redução do papel do Estado e das acusações de que o neoliberalismo teria enfraquecido o setor público, o Estado brasileiro mostra grande poder de reação frente à crise e o governo dispõe de poderosos instrumentos ■

pelo corte dos juros que oneram a dívida pública. A dívida, por sua vez, apesar de ter crescido continuamente no plano interno, teve redução significativa no conceito de dívida total, por conta da acumulação de reservas externas nos últimos anos, suficiente para praticamente zerar dívida externa líquida do setor público.

O desempenho fiscal do governo é uma das características do que se pode denominar de liberalismo à brasileira. Apesar de todo o discurso em torno de redução do papel do Estado e das acusações de que o neoliberalismo teria enfraquecido o setor público, o Estado brasileiro mostra grande poder de reação frente à crise e o governo dispõe de poderosos instrumentos do passado, como os bancos públicos federais e os fundos públicos.

O desempenho fiscal do governo é uma das características do que se pode denominar de liberalismo à brasileira.

■ Hesitações nas propostas de integração financeira

A estratégia financeira internacional do Brasil sempre foi fortemente defensiva. A histórica vulnerabilidade financeira brasileira e o foco em administrar o endividamento externo contribuíram para inibir a capacidade propositiva do país nesse campo. Praticamente inexistiu exemplo em que o Brasil apareça como ator de relevo na proposição e nas negociações ligadas aos regimes financeiros internacionais. O fim da inflação elevada, a progressiva abertura da economia do país, a modernização dos anos 1990 e a emergência de setores muito competitivos internacionalmente alteraram em grande medida a dinâmica do relacionamento do Brasil com a economia mundial, mas pouco impactaram a estratégia financeira internacional do país.

A ausência de posturas ativas do Brasil em temas financeiros internacionais não se alinha com a forte presença do país nos fóruns comerciais, com destaque para Organização Mundial do Comércio (OMC) e Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, na sigla em inglês), pelo menos desde os anos 1970 e também nos acordos comerciais sul-americanos. O fato de responder por pouco mais de 1% dos fluxos comerciais internacionais não retirou do país capacidade de influência e formulação de propostas que mais respondessem a seus interesses. Se no campo financeiro a vulnerabilidade externa do país foi associada a estratégias passivas, no campo comercial a baixa participação econômica do país foi acompanhada de uma atuação notavelmente dinâmica.

Mesmo na esfera da América do Sul, em que o país historicamente ocupa papel político de destaque, iniciativas no campo financeiro foram historicamente diminutas. Existe agora um esforço incipiente da diplomacia brasileira para incluir o Brasil em alguns projetos e mecanismos financeiros na América do Sul, porém os resultados são ainda muito pequenos.

De um ponto de vista mais amplo, a inexistência de uma instituição financeira de peso na América do Sul, ou ao menos no Cone Sul, está fortemente associada a essa baixa prioridade dada pelo Brasil ao tema. Diferentemente do modelo europeu, a agenda regional brasileira não incluiu tópicos semelhantes. Algumas iniciativas recentes do governo brasileiro, em especial no espaço sul americano, têm buscado alterar esta tendência histórica.

O reforço da participação do Brasil na Corporação Andina de Fomento (CAF), que em dezembro de 2007 permitiu a passagem do Brasil de sócio acionista

série C para sócio acionista série A, é exemplo significativo neste sentido. O revigoramento de instituições tradicionais de fomento da integração regional, como a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), que revitalizou parcialmente o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR), além da criação do Fundo para a Convergência Estrutural e Fortalecimento Institucional do Mercosul (FOCEM) e a reestruturação do Fundo Financeiro para o Desenvolvimento da Bacia do Prata (FONPLATA), indicam tentativas de estabelecer novos horizontes, embora claramente de impacto marginal sobre a dinâmica econômica. No campo multilateral, nos anos recentes, o Brasil tem indicado algumas ações pontuais tanto no Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) como no FMI, na OMC e mesmo na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Nas duas últimas arenas, ações recentes do governo brasileiro focaram discutir e negociar regras de financiamento das exportações, principalmente por parte das agências de crédito a exportações dos países mais desenvolvidos.

Todas essas iniciativas, contudo, não reverteram a postura de cautela em relação a iniciativas na região e a preferência por estratégias de aproximação preferencial com os países e mercados centrais, deixando as iniciativas na região a cargo do BNDES, no apoio direto às empresas, e dos instrumentos de apoio ao comércio.

Um precedente negativo foi a atitude de indiferença a até de hostilidade adotada pelo Brasil diante da gravíssima crise da Argentina em 2000-2003. Logo no início do governo Lula, sua equipe econômica alinhou-se com as demandas do FMI sobre a Argentina, recusando um papel de mediação política ou mesmo de distanciamento.

Dificuldades de outra natureza surgiram no processo de criação do Banco do Sul. A proposta inicial de Hugo Chávez, Néstor Kirchner, Evo Morales e Rafael Correa era criar um banco que combinasse as funções de desenvolvimento, gestor das reservas externas e banco central regional, capaz de apoiar os bancos centrais em caso de crises cambiais e de, mais adiante, tornar-se o emissor da moeda regional. Para entrar no processo, o Brasil exigiu que as negociações voltassem ao ponto de partida e conseguiu dos sócios que o desenho do banco seguisse o modelo de um banco de desenvolvimento, como um BNDES regional. Pelo modelo afinal aprovado pelos presidentes, o Banco do Sul surgirá com capital reduzido, da ordem de us\$ 7 bilhões, sendo a contribuição brasileira de us\$ 2 bilhões, valor semelhante às parcelas de Argentina e Venezuela. Ademais, o Brasil não se comprometeu com um cronograma de

aporte, sinalizando que este pode não ocorrer no curto ou no médio prazos. Além disso, no mesmo período o país aplicou us\$ 10 bilhões no FMI, o que evidenciou um interesse menor do Brasil pelo novo banco, explicável certamente pela capacidade já muito superior que o BNDES detém para fazer as políticas esperadas da nova instituição.

Outro episódio ilustrativo dos limites de comprometimento do Brasil aparece no Sistema de Pagamentos em Moeda Local (SML), estabelecido com a Argentina. No SML, o Banco Central de cada país registra diariamente as importações vindas do país parceiro, obtém a posição consolidada e realiza a liquidação das transações com o outro Banco Central pela diferença entre posições credoras e devedoras nas duas moedas – real e peso argentino. Exportadores e importadores não precisam comprar e vender dólares. Dias depois, o sistema credita os exportadores e cobra os importadores, na moeda nacional de cada um. O pagamento final entre os dois bancos centrais, contudo, é feito em dólares. Ou seja, não há assunção de risco cambial entre os bancos centrais dos dois países. De fato, para o governo brasileiro o risco cambial é menor que o existente nas operações cursadas no CCR da ALADI.

■ **Das exportações aos investimentos diretos: as empresas brasileiras na América do Sul**

Desde os anos 80, o Brasil passou a incrementar de forma sensível suas exportações para as Américas do Sul e Latina. Hoje elas representam cerca de 20% do total das exportações do país, ou cerca de us\$ 30 bilhões. Após um auge do comércio regional em 1999, a crise argentina dos anos 2000-2002 deslocou parte desse fluxo, que foi recuperado a taxas elevadas nos anos seguintes. Outra característica marcante do comércio do Brasil com a América do Sul é o seu caráter setorial. As exportações do setor agropecuário são muito reduzidas no mercado regional, enquanto os setores de média e alta tecnologia são bastante expressivos. Em alguns casos, mais de um terço das exportações brasileiras de setores de alto valor agregado se destinam a esses mercados, com destaque para os setores automobilístico, químico, máquinas e equipamentos eletro-eletrônicos.

Desde os anos 80, o Brasil passou a incrementar de forma sensível suas exportações para as Américas do Sul e Latina. Hoje elas representam cerca de 20% do total das exportações do país, ou cerca de us\$ 30 bilhões ■

Até os anos 1990 essa performance esteve associada a uma certa margem de preferência comercial via acordos da ALADI e também do Mercosul. Porém, essas margens passaram a ser progressivamente corroídas ao longo dos anos 90, tanto em função do processo de abertura unilateral de parte importante desses países, como por conta de vários deles terem firmados acordos de livre comércio com outros países dentro e fora da região. Esses são os casos do Peru, Colômbia, Chile e México.

Isto sugere que parte importante da penetração do Brasil nesses segmentos está associada a condições estruturais, mais do que a arranjos tarifários. Além das exportações de empresas brasileiras de capital nacional, o país está sendo também crescentemente escolhido como plataforma de exportação regional por empresas multinacionais.

O caso do setor de serviços é bastante distinto do setor industrial, porém igualmente interessante e estratégico para o adensamento da inserção regional do Brasil. Nos últimos 20 anos, o setor de serviços consolidou-se como o setor mais dinâmico do comércio internacional, e possivelmente será nesse campo que se concentrarão as principais questões comerciais nas próximas décadas.

O Protocolo de Montevidéu – focado em serviços e negociado no âmbito do Mercosul – foi assinado em 1994 e apenas 10 anos depois, em 2005, entrou de fato em vigor, sendo que, das cinco listas negociadas, apenas a primeira começou a ser implementada.

O Brasil possui vários exemplos de excelência em áreas de serviços e de tecnologia. Serviços de engenharia e construção são os únicos setores na balança de pagamentos do país que são superavitários. O segmento de serviços de tecnologia da informação (TI) e *business process outsourcing* (BPO), destaque da inserção internacional da Índia, é outro exemplo de setor onde o Brasil já demonstra grande capacidade competitiva e começa a incrementar suas exportações e internacionalização. Em algumas áreas de software, tais como comando de voz e aplicativos a celular, são casos também de destaque. Boa parte dos celulares exportados pelo país – o *boom* recente de exportação de Manaus que atingiu quase us\$ 2 bilhões – carregam uma tecnologia embarcada de serviços, embora sejam contabilizados como bens. O Sistema Brasileiro de Pagamentos (SBRF), assim como várias dimensões da automatização bancária, são claros indícios de onde o Brasil tem um enorme diferencial no mercado internacional.

A América do Sul é considerada estratégica para os setores de infra-estrutura. Proximidade geográfica tende a facilitar as operações em termos de logística

e envio de máquinas, equipamentos e materiais. O conhecimento, por parte das empresas brasileiras, das particularidades do mercado e da realidade política nesses países facilita as operações na região se comparado com o de outras partes do mundo. Ademais, as construtoras brasileiras sentem-se mais habilitadas a lidar com o risco político da região, o mesmo não ocorrendo com construtoras europeias e norte-americanas.

Um fato que evidencia a importância da América do Sul para as construtoras brasileiras é a contribuição das atividades sul-americanas para seu faturamento global. As atividades internacionais correspondem a pelo menos 30% do faturamento total, sendo que em alguns casos atinge 75% do faturamento total da empresa, com forte tendência de expansão. E a quase totalidade dessa cifra advém de atividades na região.

Outro ponto fundamental para compreender a presença econômica brasileira na América do Sul se refere aos aspectos de transporte e logística. Como um estudo recente do BID indicou, os custos de fretes e serviços relacionados hoje são barreiras mais significativas ao comércio sul-americano do que as barreiras tarifárias. Existem poucos arranjos regionais e subregionais com acordos relativos à integração física e logística na América do Sul, sendo que os principais deles são parte dos acordos da ALADI, Mercosul, CAN e Iniciativa de Integração da Infra-Estrutura Regional Sul-Americana (IIRSA). A IIRSA é atualmente o único acordo de abrangência sul-americana e que tem as questões da integração física e logística como centrais.

O processo de internacionalização das empresas brasileiras engloba companhias dos mais diversos tamanhos – grandes e médias – de múltiplos setores da economia: siderurgia, mineração, financeiro, TI, engenharia e construção civil, energia, etc. Isso significa que uma gama importante de empresas do Brasil possui vantagens competitivas que lhes dão capacidade de concorrer no mercado internacional e ser capazes de utilizar tal situação com o objetivo de aumentar e (em alguns casos) consolidar o poder de mercado da empresa.

Outro dado de mensuração do investimento brasileiro direto, logo da presença produtiva de empresas brasileiras no exterior, é o estoque de Investimentos Diretos Brasileiros (IDB), que somente em 2001 começou a ser contabilizado

O processo de internacionalização das empresas brasileiras engloba companhias dos mais diversos tamanhos – grandes e médias – de múltiplos setores da economia ■

pelo Banco Central. Naquele ano, o Brasil possuía estoque de IBD de pouco menos us\$ 50 bilhões, ao passo que em 2006 esse volume foi de us\$ 114 bilhões, alta de 129,7%.

Na lista das maiores multinacionais brasileiras, encontram-se não apenas empresas que possuem grande destaque interno, mas também já há exemplos de companhias que se tornaram pivôs na competição no mercado global, com posições avançadas em seus setores e, acima de tudo, com leque potencial de vantagens competitivas iguais ou maiores que o de seus concorrentes. A Vale do Rio Doce é a maior delas, conforme a lista a seguir, que apresenta as 20 maiores

Quadro

**Principais multinacionais brasileiras:
 operações internacionais**

Empresa	Setor	Países	
Gerdau 13 países	Siderurgia	América Latina	Argentina, Chile, Colômbia, Uruguai, Peru, Venezuela, Rep. Dominicana, Guatemala, México
		América Norte	EUA, Canadá
		Europa	Espanha
		Ásia	Índia
Vale do Rio Doce 26 países	Mineração	América Latina	Argentina, Chile, Peru, Colômbia
		América Norte	EUA, Canadá
		África	África do Sul, Angola, Moçambique, Guiné
		Europa	França, País de Gales, Suíça, Alemanha, Inglaterra, Noruega
		Ásia	Índia, Omã, Mongólia, China, Cingapura, Indonésia, Coreia do Sul, Japão
Oceania	Austrália, Nova Caledônia		
Petrobras 26 países	Energia	América Latina	Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile, Peru, Bolívia, Equador, Colômbia, Venezuela, México
		América Norte	EUA
		África	Angola, Líbia, Moçambique, Nigéria, Senegal, Tanzânia
		Ásia	China, Cingapura, Índia, Irã, Japão, Paquistão
Europa	Portugal, Reino Unido, Turquia		

 Quadro

**Principais multinacionais brasileiras:
operações internacionais**

Empresa	Setor	Países	
Votorantim 14 países	Diversos	América Latina	Argentina, Bolívia, Peru, Colômbia, Bahamas
		América Norte	EUA, Canadá
		Europa	Inglaterra, Bélgica, Alemanha, Suíça
		Ásia	China, Cingapura
		Oceania	Austrália
Camargo Correa 13 países	Diversificado	América Latina	Argentina, Bolívia, Peru, Colômbia, Venezuela, Paraguai, Chile, Uruguai, México
		América Norte	EUA
		África	Angola, Marrocos
		Europa	Espanha
JBS 14 países	Frigoríficos	América Latina	Argentina, Chile, México
		América Norte	EUA
		Europa	Inglaterra, Itália, Suíça
		África	Egito
		Ásia	China, Hong Kong, Coreia do Sul, Taiwan, Japão
		Oceania	Austrália

multinacionais brasileiras por ativos no exterior. Em 2006, o grupo detinha us\$ 56 bilhões investidos fora do país. Deve ser ressaltada também a amplitude de países de atuação das empresas brasileiras, como se vê no quadro.

A expansão internacional de empresas de países em desenvolvimento enfrenta a desvantagem de uma posição competitiva mais fraca que seus rivais de países desenvolvidos. Com isso, a atuação conjunta Estado-Empresa, via políticas públicas de apoio e política externa pró-ativa, tendem a se tornar fatores ainda mais fundamentais na medida em que tendem a amenizar tais desvantagens.

Esse é um campo onde o Brasil não possui tradição, mesmo porque o processo de internacionalização de suas empresas – como fenômeno amplo e consolidado – é recente. Não obstante, o país dispõe de capacidade política e institucional em várias áreas que podem ser mobilizadas visando uma

atuação internacional pró-ativa das multinacionais brasileiras. Nesse sentido, o espaço econômico sul-americano ganha importância destacada.

■ **Ação intensa nas exportações e horizontes de apoio à internacionalização de empresas**

O Brasil possui hoje condições para desenhar e implementar estratégias internacionais no campo financeiro combinando as capacidades e os diferenciais de um amplo conjunto de instituições sediadas no país – bancos públicos e privados nacionais, bancos internacionais com presença no Brasil e a BM&F-Bovespa – e de instituições financeiras multilaterais e regionais das quais o Brasil é membro. Ao mesmo tempo, as questões financeiras para a viabilidade e a competitividade internacional das empresas são cada vez mais fundamentais. Em vários setores estratégicos para o avanço da economia brasileira no exterior, as questões financeiras, juntamente com as de tecnologia e de logística, são as que mais impactam na estruturação da capacidade competitiva internacional das empresas.

O Brasil possui hoje condições para desenhar e implementar estratégias internacionais no campo financeiro combinando as capacidades e os diferenciais de um amplo conjunto de instituições sediadas no país ■

Na política de exportação, os esforços do governo brasileiro incluíram a reorganização da estrutura institucional voltada para a promoção das vendas e a diversificação e

ampliação dos mecanismos de financiamento. No que se refere à reforma institucional, as principais mudanças desse período foram a criação da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) em 1995, e da Agência de Promoção as Exportações (APEX) em 1997. Essa última subsistiria dentro da estrutura organizacional do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) até 2002, refletindo a prioridade que o governo brasileiro deu nesse período à promoção das pequenas e médias empresas no mercado internacional. Além da APEX, as atividades de promoção a exportação foram desempenhadas pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e pelo Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores.

Foi na área de financiamento que as políticas de promoção às exportação dos anos 1990 mais se distinguiram das anteriores. Inicialmente, o governo concentrou esforços no financiamento de exportação de produtos duráveis e de capital e de serviços de engenharia. Em 1996 e 1997, o governo lançou duas

linhas de crédito a exportação, o FINAMEX, do BNDES, e o PROEX, operacionalizado pelo Banco do Brasil com recursos do Tesouro. Além das linhas de crédito a exportação, o governo brasileiro criou uma empresa de seguro de crédito a exportação, majoritariamente privada (Seguradora Brasileira de Créditos a Exportações, SBCE) e um mecanismo de garantia de crédito a exportação (Fundo de Aval, também conhecido como Fundo de Garantia de Promoção de Competitividade, FGPC, do BNDES).

No final da década, esses mecanismos foram segmentados. O PROEX passou a priorizar as Pequenas e Médias Empresas e, em 2002, seus recursos foram totalmente reorientados para empresas de faturamento de até R\$ 60 milhões. O financiamento de empresas de grande porte passou a ser atendido unicamente pelo BNDES-Exim. Outra novidade desse período foi a criação do Programa de Apoio ao Investimento de Empresas Brasileiras de Capital Nacional no Exterior, também dentro do BNDES. Hoje, além dos mecanismos de financiamento à exportação, há também discussões sobre políticas de apoio à internacionalização das empresas, em particular o papel do BNDES.

Existem perspectivas de desenvolvimento de iniciativas de magnitude semelhante no apoio à internacionalização das empresas. Há clara disposição por parte do governo de apoiar iniciativas voltadas a viabilizar soluções financeiras eficientes e sustentáveis para apoiar a internacionalização das empresas brasileiras. O governo federal tem repetidamente indicado apoiar os esforços de internacionalização das empresas brasileiras e reconhece que não tem logrado definir estratégias financeiras em volume e qualidades suficientes para acompanhar esse movimento do setor privado.

Ainda que em termos macro o setor financeiro no Brasil seja pouco voltado a oferecer soluções variadas e competitivas para a atuação internacional das empresas do país, já existem no Brasil instituições com qualidade interessadas em avançar nesse sentido, muitas delas já desenvolvendo projetos na área. Um dos diferenciais mais citados do sistema financeiro brasileiro é a sua base tecnológica avançada, combinada com alto grau de automação e regras de governança e gestão de risco sem paralelos na América Latina. Essa capacidade se verifica tanto no segmento de bancos nacionais e estrangeiros, como para instituições de intermediação, com destaque para BM&F-Bovespa, além das agências estatais, com destaque para o BNDES.

Serviços e soluções financeiras para as operações internacionais de empresas brasileiras no exterior têm sido supridas por bancos estrangeiros. A presença

em vários mercados, a capilaridade e capacidade de coleta de informações, a escala e os produtos já oferecidos nas economias maduras dão aos bancos estrangeiros com presença no mercado brasileiro um diferencial competitivo importante. Tal diferencial pode ser aproveitado no desenho de uma estratégia brasileira no tema, como uma base tanto para a atuação internacional de agências públicas como de outros atores do mercado privado, seja via parcerias, alianças ou mesmo em ações consorciadas.

Existe uma clara demanda por parte das empresas em processo de internacionalização (principalmente as com sede no Brasil) por produtos e soluções financeiras eficientes que lhes garanta competitividade no mercado global. A liquidez do mercado financeiro internacional dos anos recentes reduziu de forma importante o *gap* de atratividade das empresas sediadas no Brasil.

Parte importante dessa demanda por instrumentos e políticas financeiras internacionais está voltada para a América Latina, visando apoiar a presença regional na área de infra-estrutura, ou de estratégias de integração produtiva regional.

Uma questão subjacente a esse debate é a relação entre as estratégias públicas e privadas no campo financeiro. A princípio, as estratégias e políticas governamentais não deveriam duplicar ou concorrer com instituições privadas ou multilaterais no país ou na região latino-americana, mas devem apoiá-las, alavancá-las e complementá-las nas dimensões que ainda não são competitivas ou que não logram apresentar soluções compatíveis com as exigências de mercado. As sinergias e a complementaridade entre essas instituições justificam a existência de espaços e interesses convergentes entre elas que podem ser reforçados. Nesse sentido, o Brasil faz parte de um conjunto expressivo de bancos e agências financeiras internacionais – latino-americanas, sul-americanas, africanas, hemisféricas e multilaterais, que devem ser alinhadas com as políticas domésticas. A participação brasileira nesses órgãos deve ser coordenada a fim de maximizar a convergência desses bancos e agências com as estratégias brasileiras.

Finalmente, vale ressaltar que o momento é propício para avançar no desenho de políticas públicas que apoiem e potencializem as estratégias das instituições privadas ou multilaterais na oferta de soluções financeiras compatíveis com a necessidade de competitividade internacional. Isso porque tanto a estabilização macroeconômica do país como a modernização e a consolidação do mercado financeiro no Brasil, além da situação relativamente confortável do Brasil na atual crise financeira internacional, contribuem para esse contexto favorável. ☐