

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: O CASO DO
SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL**

Luís Augusto Amorim Ferreira

Matrícula 0810867

Sandra Rios

Orientador

Dezembro/2011

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS: O CASO DO
SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL**

**Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para
realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo
professor tutor**

Luís Augusto Amorim Ferreira

Matrícula 0810867

Sandra Rios

Orientador

Dezembro/2011

As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor

Agradecimentos

À minha orientadora Sandra Rios por dividir sua sabedoria em discussões enriquecedoras e fundamentais para a concretização deste trabalho.

A todos os professores do Departamento de Economia que, ao longo de toda graduação, foram essenciais para agregar conhecimento à minha formação acadêmica.

À minha família pelo companheirismo e dedicação, por acreditar no meu potencial e me encorajar a alcançar meus objetivos. Por estender a mão nas horas complicadas e por me proporcionar oportunidades de crescimento pessoal e profissional, dedico minha eterna gratidão.

Ao meu avô Carlos, pessoa em quem me espelho, agradeço pela formação de meus princípios e pelas palavras que nortearão minha vida.

Aos meus amigos pela alegria e pelos momentos de descontração.

Sumário

1.	Introdução	6
2.	Conceitos Iniciais	8
2.1.	As Teorias de Internacionalização	8
2.2.	Formas de Entrada no Mercado Exterior	10
2.2.1.	Exportação.....	10
2.2.2.	Transferência de Tecnologia	11
2.2.3.	Franquias (<i>franchising</i>)	11
2.2.4.	Alianças Estratégicas.....	12
2.2.5.	Aquisição e Fusão	12
2.2.6.	<i>Greenfield</i>	13
3.	O Investimento Direto Brasileiro no Exterior	15
3.1.	A História do IDE Brasileiro: 1960 a 2000.....	15
3.2.	O Panorama Atual: Anos 2000.....	16
3.3.	Comparações entre Brasil e Outros Países	19
3.4.	As Multinacionais Brasileiras	23
3.5.	Os Motivos para Investir no Exterior.....	27
3.6.	As Dificuldades Enfrentadas	29
3.7.	Recomendações de Políticas Públicas.....	30
4.	Estudo de Caso: O Setor de Construção.....	34
4.1.	A Evolução dos Dados	34
4.1.1.	Nível Doméstico.....	34
4.1.2.	Nível Internacional.....	35
4.2.	As Empresas.....	37
4.2.1.	Odebrecht	39
4.2.2.	Camargo Corrêa	41
4.2.3.	Andrade Gutierrez	42
4.2.4.	Queiroz Galvão	43
4.3.	A Internacionalização.....	43
5.	Conclusão	48
6.	Referências Bibliográficas	49

Sumário de Gráficos

Gráfico 1 - Modo de entrada mais provável.....	14
Gráfico 2 - Participação percentual do estoque de investimento realizado no exterior	19
Gráfico 3 - Estoque de IDE de países da América do Sul.....	20
Gráfico 4 - Investimentos no exterior pelos BRICS.....	21
Gráfico 5 - Proporção do IDE pelo PIB	22
Gráfico 6 - Participação percentual de influxo de investimento no exterior	23
Gráfico 7 - Localização das transnacionais brasileiras	26
Gráfico 8 - Motivos para buscar o mercado externo em 2011	27
Gráfico 9 - Motivos para buscar o mercado externo em 2010	28
Gráfico 10 - Os fatores que definem a localização do investimento	29
Gráfico 11 - Barreiras externas à expansão.....	30
Gráfico 12 - Medidas que o Governo brasileiro deveria adotar	31
Gráfico 13 – Distribuição do crescimento por setor do IDE brasileiro	35
Gráfico 14 - Posição das 4 maiores construtoras brasileiras - de 2003 a 2011	38
Gráfico 15 - Países com subsidiárias em 2010 - em percentual	47

Sumário de Tabelas

Tabela 1 - Capital brasileiro no exterior (2001 a 2006)	16
Tabela 2 - Capital brasileiro no exterior (2007 a 2010)	17
Tabela 3 - Participação do capital brasileiro por país de destino	18
Tabela 4 - Variação percentual do estoque de IDE de 1995 a 2010.....	21
Tabela 5 - Soma das 20 mais transnacionais (em bilhão de reais e número de funcionários)	24
Tabela 6 - Ranking 2011 das empresas brasileiras mais transnacionalizadas – por índice.....	24
Tabela 7 - O estoque do setor de construção de 2001 a 2006	36
Tabela 8 - O estoque do setor de construção de 2007 a 2010	36
Tabela 9 - Ranking das 10 maiores construtoras brasileiras	37
Tabela 10 - Ranking das transnacionais do setor de construção	38
Tabela 11 - Evolução do índice de transnacionalidade	39
Tabela 12 - Índice de Transnacionalidade de 2006 a 2008	45

1. Introdução

A globalização da economia e o mundo cada vez mais competitivo são características marcantes do início do século XXI. As fronteiras terrestres que dividem regiões estão deixando de ser consideradas barreiras ao crescimento econômico. O efeito da distância geográfica entre países, que, no início do século passado, criava dificuldades para a transação de bens e serviços, diminuiu com as inovações tecnológicas, principalmente nas telecomunicações e no transporte.

A atual integração de mercados em busca do aproveitamento das vantagens comparativas está mudando a dinâmica do comércio e dos investimentos no exterior. Ampliação do mercado consumidor, mitigação de risco e de dependência interna, queda na probabilidade de resultados negativos e maior possibilidade de crescimento constante são alguns dos motivos pelos quais as empresas nacionais se aventurarem no mercado exterior. Entretanto, para alcançar esse objetivo é preciso muita preparação. Somente os mais aptos conseguirão sobreviver em um mundo onde as diferenças culturais não são sinônimos de empecilho e estagnação.

Décadas atrás, o aproveitamento das oportunidades em aumentar a competitividade na economia mundial era quase exclusividade dos países desenvolvidos. Segundo dados da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), em meados da década de 80, os países desenvolvidos detinham cerca de 90% do total dos níveis de investimento direto no exterior. No ano de 2010, esses mesmos países tiveram uma redução em 8 pontos percentuais no IDE total.

Apesar da vantagem histórica carregada pelos países desenvolvidos ter sido fundamental para o desempenho dessa categoria de países no final do século passado, acredita-se que a amplitude nos níveis de investimento entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento tende a diminuir, demonstrando que as oportunidades da globalização não são exclusivas de países ricos.

Face à importância em analisar o atual panorama mundial de oportunidades em realizar investimentos no exterior, esse trabalho tem a intenção de analisar o caso dos

investimentos estrangeiros do setor de construção civil brasileiro, através da seguinte estrutura descrita a seguir.

O capítulo 2 apresenta os subsídios necessários para a compreensão deste trabalho. As teorias acerca dos modelos de internacionalização e as principais formas de entrada no mercado externo são explicadas.

O capítulo 3 inicia com a evolução do investimento direto brasileiro no exterior até os dias de hoje. Após comparações analíticas do comportamento histórico do IDE brasileiro com outros países, faz um resumo das atividades das grandes multinacionais brasileiras. Trata dos principais fatores que influenciam na decisão de investir no exterior e das principais dificuldades e os possíveis obstáculos a serem enfrentados. Por fim, a subseção 7 analisa as políticas públicas adotadas pelo Estado a fim de cooperar com as empresas brasileiras a se inserirem no exterior.

Em seguida, o capítulo 4 estuda o caso do setor brasileiro de construção civil com foco na América do Sul. Após a apresentação da evolução dos dados pesquisados, faz um resumo das principais empresas brasileiras e atuando nessa área, em seguida, um panorama recente do setor. Por último, o capítulo 5 apresenta a conclusão desta pesquisa.

2. Conceitos Iniciais

O objetivo deste capítulo é fornecer instrumentos básicos e essenciais para a análise do investimento brasileiro no exterior nos capítulos seguintes. A primeira subseção resume os principais modelos teóricos de internacionalização de empresas. A subseção número 2 apresenta os principais modos de entrada nos mercados internacionais.

2.1. As Teorias de Internacionalização

A literatura acerca do processo de internacionalização de empresas é dividida em duas vertentes: teorias comportamentalistas e teorias econômicas. A primeira trata dos investimentos de forma progressiva em mercados culturalmente análogos aos do país que origina os recursos. A segunda, baseada em conceitos econômicos, orienta o processo de internacionalização visando à maximização do investimento através das informações disponíveis sobre os potenciais mercados a receberem os recursos.

A **Escola de Uppsala**¹ desenvolveu a visão comportamentalista. JOHANSON e VAHLNE (1970), ao observarem as empresas suecas no século XX, analisaram que a decisão de explorar outras regiões é iniciada quando o mercado doméstico está saturado. A atratividade do local a receber os novos investimentos fica a critério da menor “*psychic distance*”² possível. Para os defensores dessa vertente, a distância geográfica não é fundamental para decidir onde realizar investimentos. A principal característica a ser analisada é a proximidade cultural entre o país receptor e o país investidor; ou seja, o planejamento da internacionalização deve-se embasar na semelhança de características como idioma, cultura e nível de desenvolvimento industrial, dentre outras. Ainda segundo o pensamento da Escola de Uppsala, deve ocorrer uma sequência gradual da

¹ A Universidade de Uppsala, localizada na cidade de Uppsala, na Suécia, foi fundada em 1477. É considerada fundamental para o estudo de internacionalização por iniciar pesquisas muito antes de o termo globalização ser criado.

² Ver *The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment* (1970)

internacionalização, que começa pela entrada de agentes no país estrangeiro com a intenção de analisar o mercado local. Depois, devem ser instaladas subsidiárias ou escritórios apenas para estreitar a relação com os importadores e, por último, ocorre a aquisição ou criação de um centro de produção no exterior.

A chamada **Teoria de Network**, ou Teoria das Redes, também considerada comportamentalista, tenta corrigir, através de observações práticas, o gradualismo desenvolvido pela Escola de Uppsala. A necessidade de haver um processo pré-determinado e específico a ser seguido não contempla a possibilidade de exceções em que etapas podem ser puladas com o acúmulo de conhecimento adquirido anteriormente. JOHANSON e MATTSSON (1988) desenvolveram a importância das redes de relacionamento, em que cada subsidiária tem uma particularidade em manter fatores como acesso a financiamento e inovações em bens e serviços. O bom relacionamento da empresa com seus *stakeholders* é vantagem comparativa importante na decisão de escolher o local onde investir.

Na vertente das teorias econômicas encontra-se a **Teoria do Poder de Mercado**. HYMER (1960), utilizando de conceitos econômicos sobre especulação, conclui que a internacionalização deve ocorrer após a total consolidação da empresa no setor em que atua dentro mercado doméstico; em outras palavras, deve-se buscar primeiramente uma posição de monopólio ou oligopólio no mercado nacional. Dado que não existam novas possibilidades de crescer internamente, onde o custo de fazer negócios é relativamente menor, investir no exterior é a única alternativa para continuar a expansão dos lucros. A determinação de onde realizar investimentos fica a critério da possibilidade de maior concentração de mercado, por exemplo, através de conluíus.

Outra teoria econômica é a **Teoria Eclética da Internacionalização**. DUNNING (1980 e 1988) divide as vantagens em atuar no exterior em três grupos: de localização, em que características como contexto político e macroeconômico, existência de barreiras alfandegárias e custos de transação de informação e transporte são fundamentais para a decisão de investimento; de internacionalização, para ser feita a escolha de internacionalizar ou não a produção deve considerar os custos de transação, como câmbio, incerteza e negociação de tratados e de propriedade, possuir um bem diferenciado que atenda às necessidades locais é vantajoso e aumenta a possibilidade de ter bons resultados. Em geral, o *know-how* adquirido pela matriz pode ser repassado às

filiais e, quando existem tais vantagens, os custos iniciais de instalação no exterior podem ser compensados pela possibilidade de lucro futuro.

Conclui-se que as teorias mencionadas acima são mais complementares do que substitutas. Apenas uma teoria não é capaz de analisar as peculiaridades de cada setor e cada empresa. Os estágios da inserção mundial, além de ocorrerem em fases diferentes, apresentam resultados distintos. Em outras palavras, o processo de internacionalização não pode ser observado apenas com um dos lados: econômico ou comportamentalista.

2.2. Formas de Entrada no Mercado Exterior

Ao iniciar a viabilidade do processo de internacionalização, um ponto fundamental a ser analisado é como entrar no mercado externo. Cada empresa e cada setor possuem uma especificidade em que uma determinada forma é melhor do que outra. Para os seguidores da teoria comportamentalista de Dunning não é aceitável fazer investimentos em países de destino onde o risco político é grande, o mercado é restrito e as diferenças culturais são empecilhos ao crescimento do negócio. Para as vertentes econômicas, a existência de barreiras alfandegárias e custos de logística são pontos fundamentais na decisão de como iniciar as atividades no exterior.

2.2.1. Exportação

A exportação geralmente ocorre no estágio inicial do processo, em que é feito um teste se o produto ou serviço em questão será bem aceito no país de destino; é uma primeira maneira de adquirir experiência internacional sem elevados riscos. Na exportação não há um espaço definitivo de produção, a qual continua sendo realizada no país de origem e vendida no país importador.

Uma distinção entre os modos de exportação é ser direta ou indireta no que diz respeito ao contato com o mercado consumidor. Na exportação **direta** são necessários mais investimentos na rede de comercialização através de escritórios de venda para cuidar dos negócios internacionais. A matriz é a responsável por exportar seus produtos às filiais no exterior, as quais controlam as vendas e entram em contato direto com o mercado consumidor local na tentativa de concorrer com os produtores nacionais. Nas

exportações de forma **indireta** não existe uma estratégia traçada para a venda ao público e, por consequência, os gastos são menores. Existe outra empresa terceirizada com o papel de redistribuir os produtos importados aos consumidores e, é desse novo *player* o risco de conseguir vender ou não a produção comprada do país exportador. Como ponto negativo, a empresa exportadora fica com pouca informação sobre suas vendas no exterior e a aceitação pelo público local.

Um modo intermediário é a exportação **cooperada**, ou chamada de *piggyback*. Aproximando as vantagens da exportação indireta com a exportação direta, a empresa exportadora alia-se com uma empresa estrangeira cujos produtos sejam complementares. A baixo custo e mantendo o controle sobre as vendas, a empresa estrangeira tem sua produção vendida ao mesmo mercado consumidor do produto de sua cooperadora.

2.2.2. Transferência de Tecnologia

Empresas podem repassar suas tecnologias de produção para produtores de outros países criarem seus produtos no mercado exterior. A vantagem de não haver necessidade de altos investimentos iniciais associados à rápida entrada no mercado mundial é contraposta com o problema de incentivar a criação de potenciais competidores concorrentes. Em outras palavras, ao final do contrato de acordo de licença ou de gestão, o antigo parceiro pode utilizar o *know-how* adquirido para fabricar um produto análogo e lutar pelo mesmo mercado consumidor.

2.2.3. Franquias (*franchising*)

A concessão de franquia dá o direito ao franqueado de utilizar a marca do franqueador em outra região baseando-se em princípios e características padrões do produto original. Em troca, o franqueador recebe o pagamento de *royalties* ou porcentagens de venda.

A vantagem é a rápida expansão da marca a baixo custo; afinal, os franqueados preferem utilizar a marca já consolidada a criar uma nova. Também, o risco da gestão do empreendimento não fica a cargo do franqueador, o qual não toma a frente de todos os negócios.

Em contrapartida, o franqueador perde o controle total de sua atividade e está mais vulnerável aos franqueados no que se refere à reputação da marca no exterior. Em diversas empresas, exige-se intensivo treinamento para ser o representante da marca em outros países.

2.2.4. Alianças Estratégicas

As alianças ocorrem quando duas ou mais empresas possuem interesse em criar vínculos a fim de gerar sinergia, principalmente em facilitar o acesso a contatos locais, sejam fornecedores ou compradores. De início deve haver elevado comprometimento na divisão dos trabalhos de gestão para preservar o risco de conflitos entre os aliados.

Quando juntas, a probabilidade de obterem melhores resultados são maiores do que se estivessem separadas. O risco é mitigado entre os aliados pois não envolvem comprometimentos iniciais significativos em recursos que possam atrapalhar a saúde financeira das empresas.

2.2.5. Aquisição e Fusão

Uma empresa consolidada no mercado doméstico a fim de ingressar no mercado exterior pode adquirir ou se fundir a uma empresa local. Esse método é utilizado por empresas que querem aproveitar do conhecimento adquirido pela empresa estrangeira no mercado. As dificuldades iniciais de consolidação no novo mercado ocorrem de forma mais rápida, o que gera custos menores. A nova empresa já nasce no exterior reconhecida e com fácil acesso aos canais de distribuição. A incorporação do mercado consumidor já existente também é ponto chave para as aquisições e fusões.

Um exemplo são as *joint ventures*. Considerados empreendimentos formados por parceiros nacionais e estrangeiros que não perdem sua identidade jurídica, cria-se uma nova empresa em que, assim como o risco, os gastos com controles e investimentos são menores. Utilizando-se a analogia de Vahlne, é interessante que os sócios tenham a menor distância psíquica possível.

2.2.6. *Greenfield*

A fim de continuar mantendo o controle total das atividades, uma empresa pode optar por iniciar uma nova planta de fábrica no exterior. Por ser necessário alto investimento, os riscos são mais elevados e demanda mais tempo. Entretanto, não há a interferência de parceiros nas decisões de gestão e administração e, em caso de sucesso, o lucro é unicamente da empresa, sem a necessidade de dividir com empresas associadas.

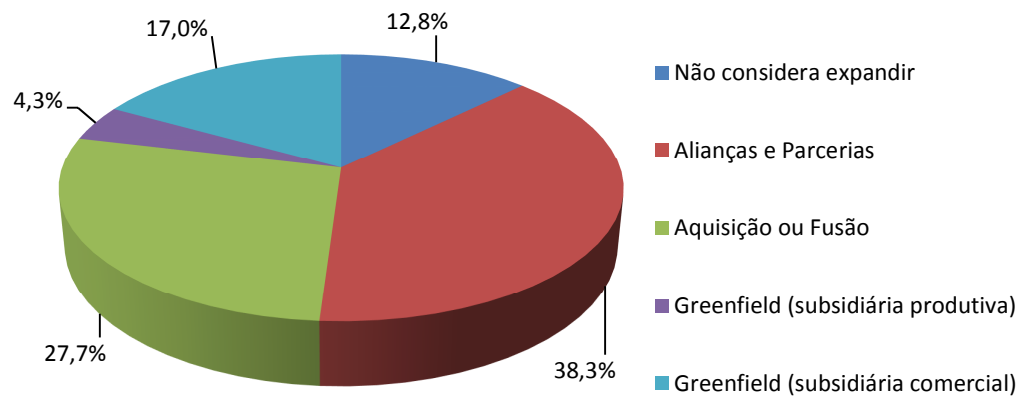
Para receber o retorno dos investimentos, o que geralmente ocorre a longo prazo, é necessário se adaptar ao novo país. No âmbito econômico, a disponibilidade de fatores de produção (mão-de-obra, matéria-prima e capital) em abundância é atrativo importante para a internacionalização das atividades. No lado político, cabe analisar as adversidades que a legislação estrangeira pode acarretar à nova linha de produção.

Segundo pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral, o modo mais frequente que as grandes empresas brasileiras utilizam em caso de expansão ao mercado internacional é por alianças e parcerias com empresas estrangeiras (38,3%). Como descrito anteriormente, nessa opção, o risco é mitigado entre os parceiros locais e internacionais. (Gráfico 1).

A criação de uma linha de produção ou nova fábrica no exterior é o modo de entrada menos provável, representando apenas 4,3%. O elevado gasto com a criação de *greenfields* produtivas inviabiliza o processo de internacionalização de determinadas empresas devido à probabilidade do empreendimento não ser ou demorar a ser lucrativo. Vale à pena destacar que as empresas que analisam essa alternativa geralmente são empresas já consolidadas no mercado doméstico e com recursos suficientes para arriscar-se sem abalar sua saúde financeira.

Nesse contexto, pode-se concluir que a mitigação do risco financeiro é quesito fundamental para a decisão final. A opção mais citada é aquela em que o risco é baixo e o método cujo risco é mais elevado foi o menos citado entre as empresas pesquisadas.

Gráfico 1 - Modo de entrada mais provável



Fonte: Ranking das Transnacionais Brasileiras de 2011 elaborado pela Fundação Dom Cabral

3. O Investimento Direto Brasileiro no Exterior

3.1. A História do IDE Brasileiro: 1960 a 2000

Segundo IGLESIAS e VEIGA (2002), a primeira fase do investimento direto estrangeiro do Brasil ocorreu entre meados dos anos 60 até 1982. Nesse período, os IDEs eram basicamente da Petrobras em busca de novas fontes de fornecimento energético para o país, de empresas financeiras interessadas na captação de recursos do mercado mundial, e de construtoras que, com o *know-how* doméstico, estavam interessadas no crescimento do número de grandes obras no exterior.

GUIMARÃES (1986) afirma que, nessa primeira fase, os investimentos brasileiros no exterior estavam concentrados em poucas firmas e, apenas as três primeiras correspondiam a 66% do total do IDE brasileiro.

A década de 80 foi marcada por diversos problemas macroeconômicos no Brasil. A crise na produção industrial e a alta inflação doméstica ofuscaram os incentivos governamentais à exportação. Altas taxas reais de câmbio contribuíram para que os investimentos, tanto nacionais quanto internacionais, ficassem estagnados. A expansão mundial das empresas brasileiras caiu principalmente após o ano de 1986.

Para GOULART, BRASIL e ARRUDA (1994), a abertura econômica dos anos 90 serviu de estímulo às empresas brasileiras a investirem no mercado externo. A enxurrada de concorrentes estrangeiros que chegou ao Brasil diminuiu o poder de concentração do mercado consumidor pelas empresas brasileiras. A fim de continuar com níveis de crescimento e diminuir a dependência interna, as exportações aumentaram e o mercado mundial passou a conhecer cada vez mais as marcas brasileiras.

Segundo base de dados divulgada pela UNCTAD³, a média da variação do crescimento do estoque de investimentos brasileiros no exterior na década de 90 foi de 2,4% contra 0,63% na década de 80.

Por fim, IGLESIAS e VEIGA (2002) constataram que nos dois anos seguintes à estabilização do Plano Real, a ampliação do mercado doméstico e a apreciação da taxa de cambio real desestimularam as empresas brasileiras a investir no exterior.

3.2 O Panorama Atual: Anos 2000

Segundo o Banco Central do Brasil, de 2001 a 2006, o capital brasileiro no exterior aumentou em 121,89%. O aumento da modalidade de investimento direto brasileiro no exterior foi de 129,78%, sendo 129,46% para o crescimento em investimento direto e 131,70% em empréstimo, financiamento e leasing intercompanhia. (Tabela 1)

Tabela 1 - Capital brasileiro no exterior (2001 a 2006)

Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Δ 2001 a 2006
TOTAL em US\$ milhões	68.598	72.325	82.692	93.243	111.741	152.214	121,89%
Investimento Direto Brasileiro no Exterior	49.689	54.423	54.892	69.196	79.259	114.175	129,78%
Investimento direto (a partir de 10%)	42.584	43.397	44.769	54.027	65.418	97.715	129,46%
Empréstimos intercompanhia	7.104	11.026	10.123	15.169	13.842	16.460	131,70%
Investimento em Carteira	5.163	4.449	5.946	8.224	9.586	14.429	179,46%
Portfólio - participação societária	2.517	2.317	2.502	2.258	2.725	2.811	11,66%
BDR	483	71	94	94	84	943	94,99%
Portfólio - título da dívida - Longo Prazo (<i>bônus/notas</i>)	577	941	1.491	2.899	3.602	6.185	972,12%
Portfólio - título da dívida - Curto Prazo (<i>market instruments</i>)	1.585	1.120	1.859	2.973	3.176	4.490	183,22%
Derivativos	42	105	81	109	119	113	169,24%
Financiamento	155	313	186	68	98	70	-54,92%
Empréstimo	696	537	687	631	726	562	-19,31%
Leasing/Arrend. Financeiro Longo Prazo	1	3	0	-	1	1	-11,90%
Depósitos	9.441	7.890	16.412	10.418	17.077	17.200	82,18%
Outros Investimentos	3.411	4.605	4.488	4.597	4.875	5.664	66,04%
Número de Declarantes	11.659	10.164	10.622	11.245	12.366	13.404	14,97%

Fonte: Declaração de Capital Brasileiro no Exterior (Banco Central do Brasil)

³ UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) é um órgão das Nações Unidas criado para discutir e promover o desenvolvimento econômico por meio do comércio mundial. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org>

A partir de 2007, o Banco Central do Brasil passou a classificar o capital brasileiro no exterior de forma diferente. A Tabela 2 mostra que os investimentos brasileiros diretos no exterior continuaram com a tendência de crescimento.

Tabela 2 - Capital brasileiro no exterior (2007 a 2010)

Ano	2007	2008	2009	2010	Δ 2007 a 2010
TOTAL em US\$ milhões	190.205	204.005	214.017	274.621	44,38%
Investimento brasileiro direto	139.886	155.668	164.523	189.222	35,27%
Participação no capital	111.339	113.755	132.413	169.066	51,85%
Empréstimos intercompanhias	28.547	41.914	32.110	20.156	-29,39%
Curto prazo	26.343	39.100	28.580	15.545	-40,99%
Longo prazo	2.204	2.814	3.530	4.611	109,21%
Investimentos em carteira	18.461	13.872	16.519	37.630	103,83%
Investimentos em ações	6.644	4.828	8.641	14.731	121,71%
<i>Brazilian Depositary Receipts (BDR)</i>	3.280	803	2.885	6.489	97,85%
Demais	3.364	4.025	5.756	8.242	144,97%
Títulos de renda fixa	11.817	9.044	7.877	22.899	93,78%
Curto prazo	7.739	4.542	2.551	14.508	87,46%
Longo prazo	4.078	4.502	5.326	8.392	105,78%
Derivativos	142	609	426	797	459,49%
Outros investimentos	31.715	33.855	32.550	46.972	48,11%
Empréstimos	3.513	3.149	3.145	13.446	282,74%
Curto prazo	236	106	126	104	-55,79%
Longo prazo	3.277	3.043	3.019	13.342	307,13%
Moeda e depósitos	22.487	24.051	22.981	26.944	19,82%
Outros ativos	5.715	6.656	6.423	6.581	15,16%
Total de declarantes	15.230	16.104	16.924	20.070	31,78%
Pessoa física	13.426	14.228	14.990	17.879	33,17%
Pessoa jurídica	1.804	1.876	1.934	2.191	21,45%

Fonte: Declaração de Capital Brasileiro no Exterior (Banco Central do Brasil)

A Tabela 3 mostra os principais países de destinos do capital dos brasileiros de uma forma geral. Percebe-se a predominância de países denominados de paraísos fiscais: regiões onde as circunstâncias locais facilitam a entrada de capital estrangeiro oferecendo benefícios fiscais através de alíquotas de tributação baixas ou inexistentes.

Outra dificuldade para a análise é a existência de empréstimos intercompanhia em que o recurso investido não é realizado pelo país sede (país nacional), mas sim de determinado país onde se localiza uma filial estrangeira. Tal manobra tem como justificativa a oportunidade de aproveitar de tratados comerciais bilaterais entre o país

receptor do investimento e o país cuja filial está instalada, o que não ocorreria se a negociação fosse feita pelo o país-matriz.

Tabela 3 - Participação do capital brasileiro por país de destino

Ano	2007	2008	2009	2010
Total em US\$ milhões	111.339	113.755	132.413	169.066
Áustria	31.212	31.024	36.268	37.092
Ilhas Cayman	16.431	14.124	18.308	29.466
Ilhas Virgens Britânicas	11.245	10.685	13.387	14.724
Estados Unidos da América	7.800	9.167	9.943	13.184
Bahamas	9.341	9.531	10.291	12.353
Holanda	2.160	2.380	3.600	10.785
Dinamarca	10.829	8.036	9.698	9.290
Espanha	4.083	5.055	5.270	8.992
Argentina	2.360	3.376	4.251	5.148
Luxemburgo	4.259	4.602	4.356	4.794
Portugal	1.493	1.449	1.962	3.257
Uruguai	1.878	2.443	2.531	2.497
Hungria	901	1.827	1.751	2.489
Peru	584	244	704	2.254
Canadá	16	13	1.128	1.976
Panamá	1.185	3.727	1.005	1.614
França	156	204	247	1.006
Reino Unido	805	1.341	977	929
Colômbia	178	298	561	872
Venezuela	218	282	801	679
Bermuda	599	234	1.212	577
Chile	509	387	459	574
Antilhas Neerlandesas	1.351	1.052	224	550
México	175	249	294	528
Irlanda	125	-	0	462
Itália	51	357	398	444
Gibraltar	324	332	362	380
Paraguai	117	153	170	262
Ilhas Virgens Americanas	69	80	161	199
Eslováquia	0	0	659	166
China	83	48	138	148
Suíça	83	106	128	148
Ilhas Jersey	30	233	92	131
Belize	43	43	28	114
Alemanha	135	164	154	110
Noruega	2	7	9	105
Bélgica	96	109	276	104
Outros	412	389	609	664

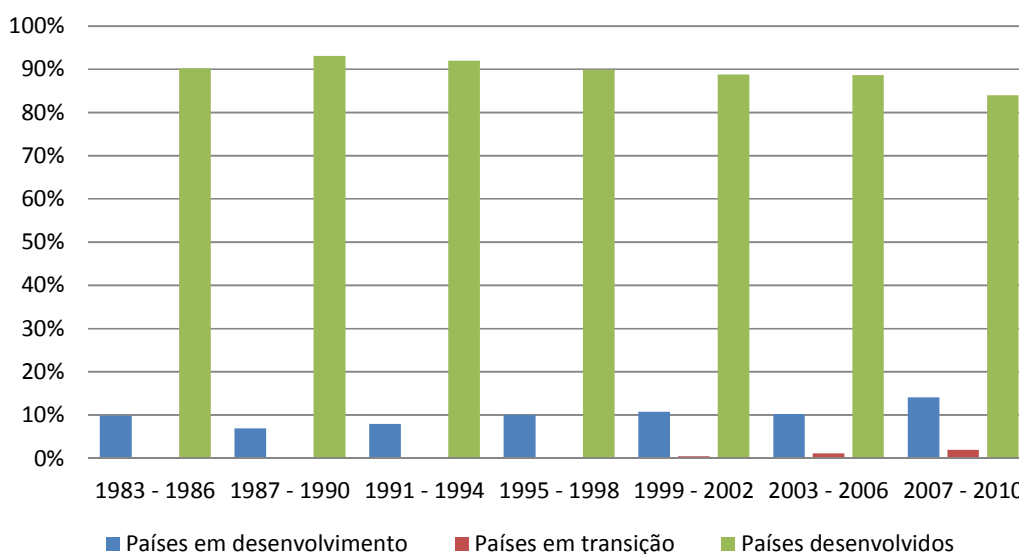
Fonte: Declaração de Capital Brasileiro no Exterior (Banco Central do Brasil)

Em suma, segundo a UNCTAD, durante a década de 2010, a variação no aumento do estoque de saídas de investimentos diretos brasileiros ao exterior foi de 248,34%. Essa porcentagem na década de 90 foi de apenas 26,56%. A diferença de cerca de 222 pontos percentuais significa que, em termos absolutos, o Brasil vem aumentando seu investimento no exterior. A subseção seguinte trata da comparação de investimentos entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos; entre o Brasil e países economicamente análogos (BRICS) e geograficamente próximos (América do Sul).

3.3 Comparações entre Brasil e Outros Países

Na década de 70, o investimento direto no exterior era um processo exclusivo de países desenvolvidos, com destaque para Estados Unidos e Europa Ocidental. O Gráfico 2 acompanha o fenômeno da evolução do estoque do IDE desde 1983. É notável que os países em desenvolvimento, acrescidos dos países ex-socialistas, tendem a aumentar sua participação relativa em realização de investimentos no exterior.

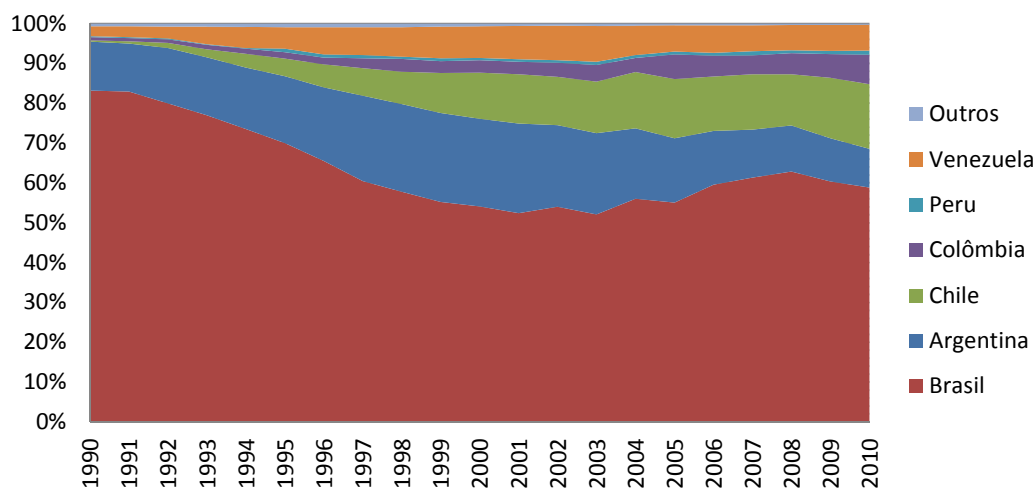
Gráfico 2 - Participação percentual do estoque de investimento realizado no exterior



Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

Em 2010, o estoque de investimento brasileiro no exterior representava aproximadamente 1% do total do estoque mundial. Ao comparar o Brasil com os outros países do mesmo continente, é possível verificar que o IDE brasileiro representava, no mesmo ano, mais da metade de todos os investimentos dos países sul-americanos. Apesar de o Gráfico 3 demonstrar o destaque brasileiro na América do Sul, esse continente corresponde a somente 10% do total de investimento no exterior por parte dos países em desenvolvimento. Como destaque, a Ásia detém mais de 70% do investimento no exterior feito por essa categoria de países.

Gráfico 3 - Estoque de IDE de países da América do Sul



Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

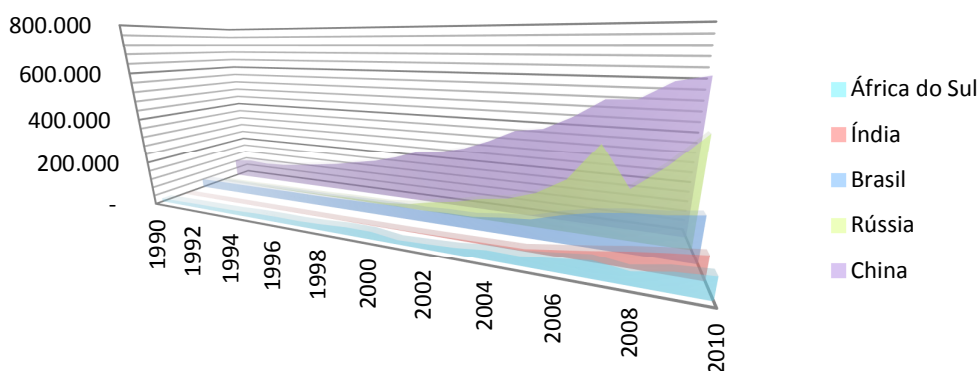
No decorrer da década de 90, apesar dos níveis de investimentos feitos pelo Brasil continuarem crescendo em termos absolutos, com exceção apenas de 1995 a 1996, a significância do Brasil, em termos percentuais, foi decaindo de forma expressiva, principalmente por causa do aumento de investimentos feitos por outros países, como Chile e Venezuela. A retomada do crescimento brasileiro ocorreu em 2006, com um aumento de 43% em relação aos níveis do ano anterior.

Os elevados investimentos brasileiros em relação a seus países vizinhos não significam uma posição brasileira de destaque mundial. A fim de comparar o Brasil com importantes países em desenvolvimentos, podem-se utilizar os países do grupo denominado BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), que, no início dos anos 2000, foram citados como os países com maior potencial econômico do mundo. Tempo depois, a África do Sul se juntou ao grupo, formando o BRICS, um grupo de países que, apesar

de não formarem um bloco econômico, realizam cúpulas desde 2009 para discutir a posição de suas economias no mundo.

O Gráfico 4 mostra que, apesar de fundamental para a estatística da América do Sul não ser ainda menor, o Brasil está aquém das outras economias emergentes. A Rússia, que começou a realizar investimentos no exterior apenas em 1993 após o fim da URSS, possuía, em 2010, cerca de 140% a mais de estoque de IDE do que o Brasil. Em 2010, a China e Índia tiveram um crescimento de, respectivamente, 1574% e 18558%, no estoque de investimento no exterior em comparação com o ano de 1995. (Tabela 4)

Gráfico 4 - Investimentos no exterior pelos BRICS



Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

Tabela 4 - Variação percentual do estoque de IDE de 1995 a 2010

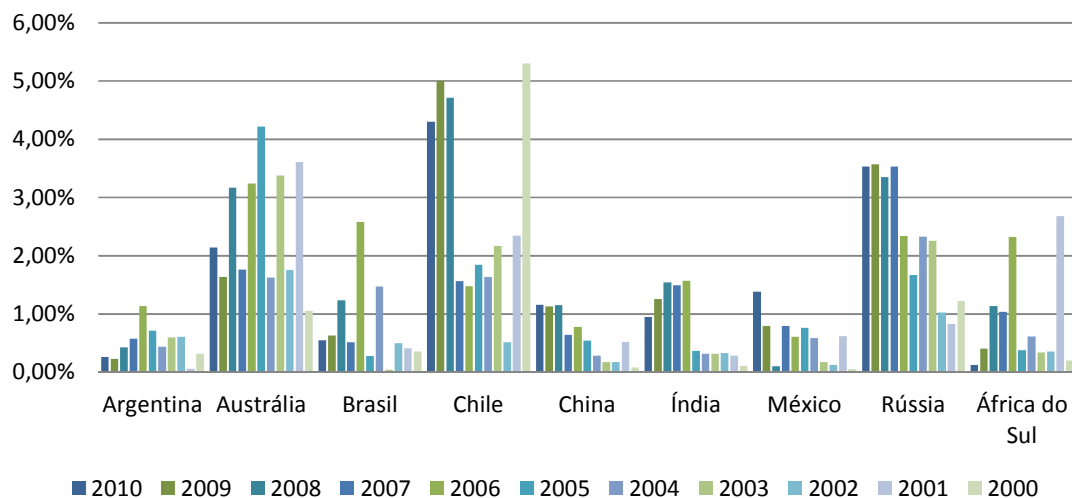
Ano	1995	2010	Δ 1995 a 2010
BRICS	89.370	1.085.737	1114,87%
África do Sul	23.288	81.127	248,37%
Brasil	44.474	180.949	306,87%
China	17.768	297.600	1574,92%
Índia	495	92.407	18558,79%
Rússia	3.346	433.655	12860,79%

Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

Apesar de, em 1995, o Brasil ser o país que possuía o maior valor em termos de estoque de investimentos diretos no exterior entre os BRICS, nos últimos 15 anos, o IDE brasileiro cresceu apenas 306%, sendo largamente ultrapassado pela Rússia e China.

Outra maneira de analisar o investimento brasileiro no exterior é utilizar a proporção do valor investido em relação ao PIB. Na primeira década dos anos 2000, o nível mais alto ocorreu em 2006 quando atingiu 2,58%. Em 2010, a proporção do IDE brasileiro pelo PIB, calculado em dólar e PPP (*purchasing power parity*) foi apenas 0,55%. O Gráfico 5 compara a evolução brasileira com outros países.

Gráfico 5 - Proporção do IDE pelo PIB



Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

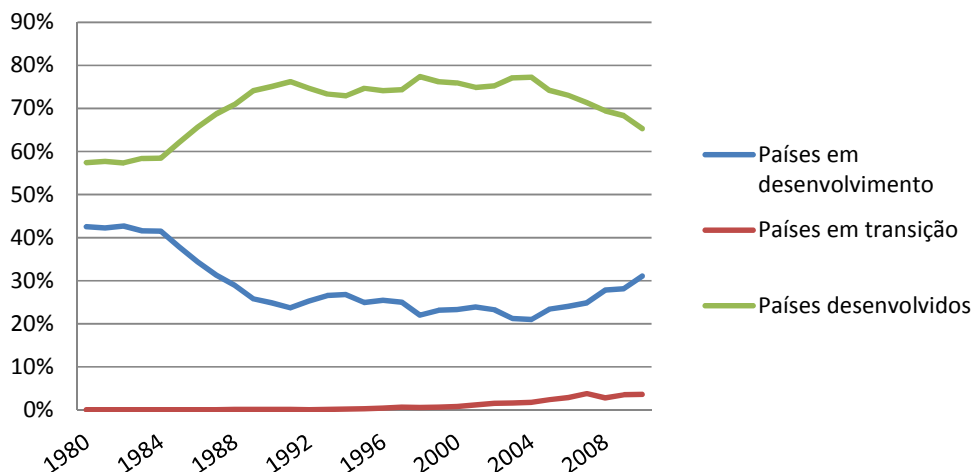
A Rússia, país que começou a realizar investimentos tardiamente por causa da experiência socialista, só teve sua proporção menor que o Brasil em 2006. A média russa, de 2,33%, fica a 1,74 pontos percentuais a frente da média brasileira de 0,59%.

O Chile possui baixa realização de IDE em valores absolutos, ficando atrás do Brasil na participação da América do Sul. Entretanto, levando em consideração a riqueza financeira, os chilenos possuem alto grau de investimento no exterior, estando à frente de todos os países sul-americanos. Em 2010, o equivalente a aproximadamente 5% do PIB chileno era investimento no exterior.

O Gráfico 6 divide em grupos os países receptores de investimentos estrangeiros. Apesar da tendência do crescimento de recebimento de investimento por parte dos países desenvolvidos na década de 80, no período dos anos 90 houve um aparente equilíbrio estacionário que, após a metade da primeira década dos anos 2000, inverteu a expectativa dos países desenvolvidos de receberem mais investimentos. Pode-se atribuir tal tendência ao período de estabilização macroeconômica pelo qual as

economias emergentes passaram recentemente e à escassez de oportunidades em países desenvolvidos, onde os retornos tornaram-se menores.

Gráfico 6 - Participação percentual de influxo de investimento no exterior



Fonte: elaboração própria a partir de dados da UNCTAD

3.4 As Multinacionais Brasileiras

Em 2011 foi divulgado o Ranking das Transnacionais Brasileiras com data-base 2010. O estudo realizado pela Fundação Dom Cabral utiliza a metodologia de cálculo através da proporção da atividade no exterior sobre o total da empresa em três categorias: receita bruta, valor dos ativos e número de funcionários. O índice geral de transnacionalidade de cada empresa é calculado através de uma média simples dessas três categorias.

Dentre as 20 maiores transnacionais brasileiras, em 2010, as receitas, o valor dos ativos e o número de empregados cresceram tanto no mercado doméstico quanto no mercado internacional. Pela Tabela 5, a única categoria em que houve aumento entre 2009 e 2010 em relação à proporção exterior/total foi o valor dos ativos. Tal fato é explicado pelo aumento de 32,7% no crescimento no exterior contra 16,1% no Brasil. O mesmo não ocorreu com receitas e número de funcionários, em que o aumento no mercado brasileiro foi maior do que no mercado internacional, levando a uma redução ao nível de, respectivamente, 38,2% e 30,5% nos valores proporcionais.

Tabela 5 - Soma das 20 mais transnacionais (em bilhão de reais e número de funcionários)

Ano	2008	2009	2010	Δ 2009 a 2010
Receitas				
Brasil	163,29	145,61	211,56	45,29%
Exterior	121,99	102,86	130,99	27,35%
Total	285,28	248,47	342,55	37,86%
% exterior/total	42,76%	41,40%	38,24%	
Ativos				
Brasil	334,88	342,29	397,27	16,06%
Exterior	179,07	158,13	209,91	32,75%
Total	513,95	500,42	607,18	21,33%
% exterior/total	34,84%	31,60%	34,57%	
Funcionários				
Brasil	327.883,00	437.472,00	493.361,00	12,78%
Exterior	169.203,00	198.571,00	216.563,00	9,06%
Total	497.086,00	636.043,00	709.924,00	11,62%
% exterior/total	34,04%	31,22%	30,51%	

Fonte: Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011 - Fundação Dom Cabral

Repetindo a mesma posição no estudo anterior, a JBS-Friboi, maior processadora de proteína animal do mundo, foi a empresa brasileira com maior índice de transnacionalidade. Apesar de seus ativos estarem mais localizados no Brasil (60,20%), 61,7% de seus funcionários trabalham no exterior e 77,4% de sua receita provem das atividades internacionais. Em geral, 59,6% da magnitude e importância da JBS-Friboi está relacionada ao mercado exterior, sendo a única empresa brasileira com índice final superior a 0,500. (Tabela 6)

Tabela 6 - Ranking 2011 das empresas brasileiras mais transnacionalizadas – por índice

Posição	Empresa	Setores Principais	Índice de Transnacionalidade	Receita	Ativos	Funcionários
1	JBS-Friboi	Alimentos	0,596	0,774	0,398	0,617
2	Stefanini IT Solutions	Tecnologia da Informação	0,469	0,361	0,677	0,370
3	Gerdau	Siderurgia e Metalurgia	0,462	0,353	0,580	0,453
4	Ibope	Pesquisa de Mercado e Opinião	0,423	0,260	0,486	0,522
5	Marfrig	Alimentos	0,380	0,392	0,377	0,372
6	Metalfrio	Refrigeradores	0,337	0,197	0,319	0,494
7	Odebrecht	Construção	0,327	0,367	0,258	0,356
8	Suzano	Celulose e Papel	0,315	0,770	0,131	0,043
9	Sabó	Autopeças	0,311	0,367	0,205	0,360

10	Vale	Mineração	0,292	0,233	0,435	0,209
11	Magnesita	Produtos Refratários	0,288	0,449	0,234	0,181
12	Tigre	Material de Construção	0,263	0,197	0,374	0,220
13	Lupatech	Equipamentos e Peças	0,238	0,255	0,179	0,279
14	Artecola	Produtos Químicos	0,220	0,208	0,246	0,206
15	Votorantim	Cimento, Metalurgia, Celulose e Papel	0,205	0,269	0,214	0,131
16	Weg	Máquinas e Materiais Elétricos	0,199	0,266	0,175	0,156
17	Brasil Foods	Alimentos	0,195	0,326	0,254	0,005
18	Embraer	Aeronáutico	0,187	0,144	0,357	0,059
19	Ci&T Software	Tecnologia da Informação	0,158	0,245	0,158	0,072
20	Marcopolo	Veículos Automotores e Carrocerias	0,158	0,145	0,119	0,209
21	Camargo Corrêa	Construção, Cimentos, Têxteis e Calçados	0,157	0,131	0,171	0,170
22	Tam *	Transporte Aéreo	0,131	0,329	0,000	0,064
23	Agrale	Veículos Automotores e Implementos	0,129	0,138	0,207	0,043
24	América Latina Logística	Logística	0,116	0,052	0,019	0,276
25	Natura	Cosméticos e Higiene Pessoal	0,097	0,048	0,024	0,217
26	Azaléia	Calçados	0,093	0,074	0,110	0,095
27	Petrobras	Petróleo e Gás Natural	0,083	0,093	0,057	0,098
28	BRQ IT Services	Tecnologia da Informação	0,080	0,101	0,100	0,040
29	Cia Providência	Higiênicos e Descartáveis	0,061	0,000	0,101	0,082
30	Alusa	Energia Elétrica	0,053	0,045	0,024	0,000
31	Andrade Gutierrez	Construção	0,047	0,112	0,027	0,000
32	Minerva	Alimentos	0,044	0,052	0,017	0,063
33	Bematech	Tecnologia da Informação	0,041	0,074	0,000	0,049
34	Ultrapar	Produtos Químicos e Distribuição de Combustíveis	0,030	0,006	0,035	0,050
35	DHB	Autopeças	0,030	0,070	0,017	0,003
36	Eliane	Material de Construção e Decoração	0,028	0,050	0,027	0,007
37	Gol **	Transporte Aéreo	0,028	0,059	0,000	0,024
38	Politec	Tecnologia da Informação	0,020	0,034	0,019	0,008
39	Randon	Veículos Automotores e Autopeças	0,015	0,011	0,006	0,029
40	Seculus	Construção e Relógios	0,005	0,010	0,000	0,006
41	Tegma	Logística	0,004	0,001	0,002	0,010
42	Altus	Tecnologia da Informação	0,004	0,000	0,000	0,013
43	Oi	Telecomunicações	0,002	0,001	0,004	0,002
44	Cemig	Energia Elétrica	0,001	0,001	0,002	0,001
45	M.Dias Branco ***	Alimentos	0,000	0,000	0,000	0,000
46	Eletrobras ****	Energia Elétrica	0,000	0,000	0,000	0,000

* Valores de receita correspondem a vendas de passagens internacionais. O valor do ativo da subsidiária no Paraguai não pode ser divulgado.

** Valores de receita correspondem a vendas de passagens internacionais.

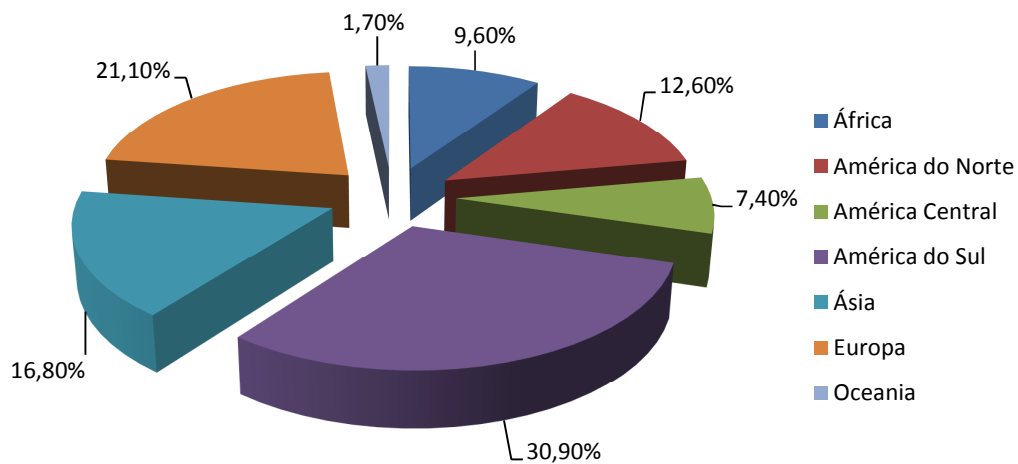
*** Valores de ativos e funcionários inferiores a 0,001. Valores de receita não fornecidos.

**** Valores de funcionários inferiores a 0,001. A empresa não possui ativos e receita no exterior no momento.

Fonte: Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011 - Fundação Dom Cabral

Em 2010, a América do Sul foi a região onde se localizava a maior quantidade de investimentos brasileiros no exterior, podendo explicar tal fato através da junção das teorias comportamentalistas e econômicas. A América do Sul é a região mais próxima culturalmente do Brasil segundo a ideia de distância psíquica de Johanson e Vahlne. No lado econômico, a proximidade geográfica do continente sul americano explica o baixo custo de se investir no país ao lado em comparação com a Oceania, região em que 1,7% dos investimentos brasileiros se localizam. (Gráfico 7)

Gráfico 7 - Localização das transnacionais brasileiras



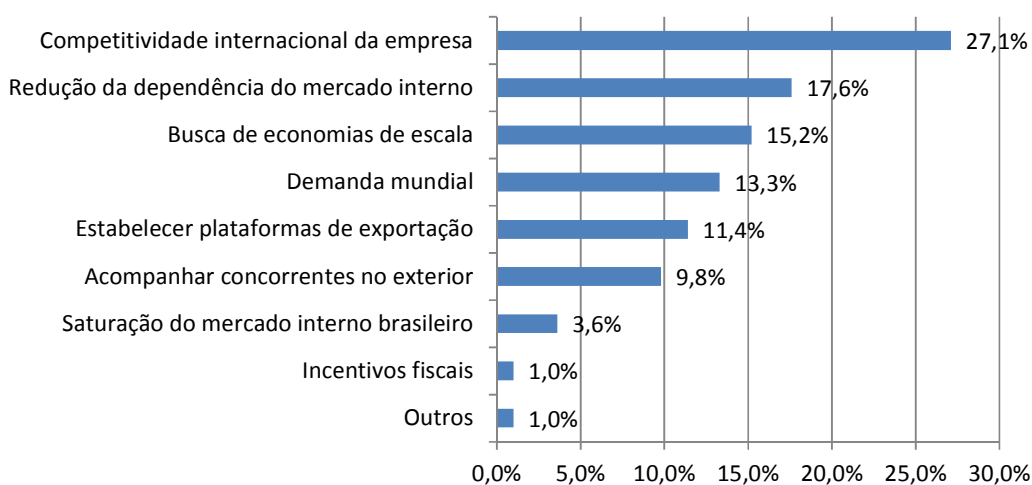
Fonte: Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011 - Fundação Dom Cabral

O ano de 2010 para o Brasil teve um balanço positivo em relação ao número de empresas que se instalaram no exterior frente às empresas que saíram de determinados países. Foram 11 empresas que se instalaram em 28 novos países enquanto apenas 4 empreendimentos fecharam suas atividades no exterior.

3.5 Os Motivos para Investir no Exterior

Em Setembro de 2011 foi divulgada uma pesquisa realizada pela Sobeet⁴, em parceria com o Jornal Valor Econômico, feita com as maiores multinacionais brasileiras. Foram questionados os motivos pelos quais as empresas decidiram pela internacionalização e a resposta resume ao Gráfico 8.

Gráfico 8 - Motivos para buscar o mercado externo em 2011



Fonte: Sobeet

Mencionado em 27,1% da pesquisa, o principal fator foi a necessidade de ganhar competitividade internacional. Em um mundo globalizado e competitivo, a ida ao mercado exterior pode ser vista como estratégia de sobrevivência e necessária para a existência da empresa.

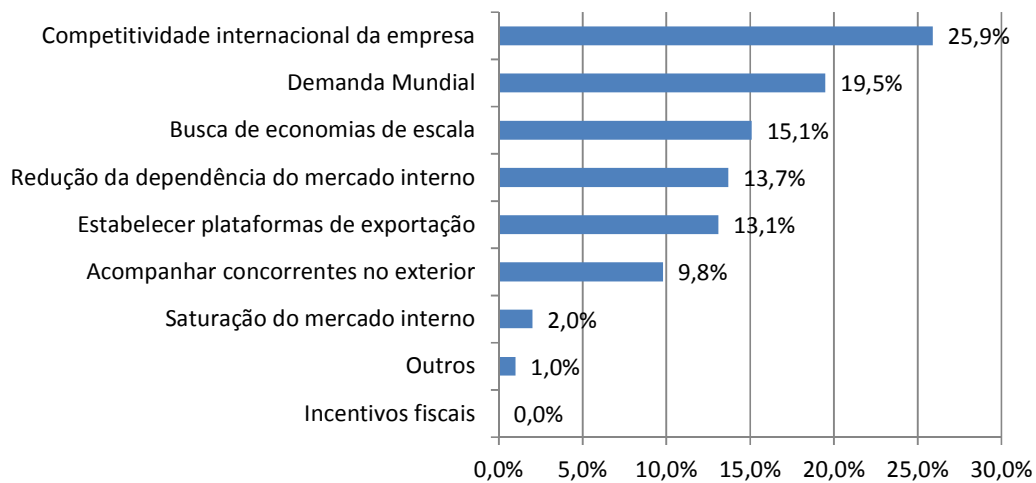
Em segundo lugar está a redução da dependência do mercado interno. O modelo elaborado por Michael Porter em 1979, o qual ficou conhecido como “as cinco forças de Porter”, sugere que as estratégias de uma empresa devem se embasar na não dependência de poucos fornecedores, pouca variedade de produtos e poucos clientes consumidores. A empresa que depender somente do mercado interno está mais sujeita a desequilíbrios financeiros caso algum choque ocorra na economia doméstica. Àquelas que estão também em outros países, existe a possibilidade de manter um resultado razoável com a produção no exterior. Outro exemplo para demonstrar que a

⁴ A Sobeet (Sociedade Brasileira de Estudo de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica) é uma entidade civil e sem fins lucrativos com o objetivo de debater a inserção brasileira no exterior. Ver <http://www.sobeet.org.br/>

dependência interna deve ser evitada é a mudança na legislação. Suponha que os governantes brasileiros decidam por proibir a produção de tabacos no Brasil. O futuro das empresas desse ramo que vendem somente no Brasil estaria pior em comparação com aquelas que possuem produção e compradores em outros países cuja legislação não houve alteração.

Os motivos divulgados na reportagem do ano de 2010 está no Gráfico 9. A preocupação com a dependência do mercado interno estava na quarta posição entre os motivos mais citados para buscar o mercado externo, com 13,7% contra 17,6% na pesquisa mais recente. Tal comparação mostra que a redução da dependência do mercado nacional está aumentando na influência da decisão de investir no exterior.

Gráfico 9 - Motivos para buscar o mercado externo em 2010



Fonte: Sobeet

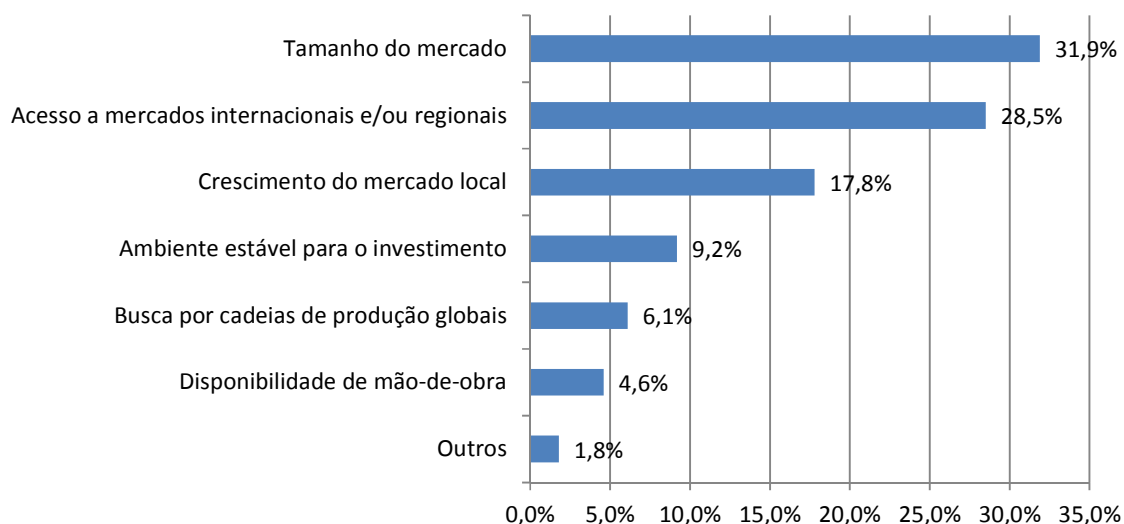
A busca de economia de escala através da redução dos custos fixos com o aumento da quantidade produzida e o aumento da demanda mundial foram citados, respectivamente, com as seguintes representações, em 2011: 15,2% e 13,3%; em 2010: 15,1% e 19,5%. Destaca-se a perspectiva, por parte dos produtores, do aumento na demanda mundial, o que teve redução em determinadas áreas por causa da recente crise econômica mundial.

A mesma pesquisa de 2010 também divulgou quais os fatores que mais influenciaram na decisão da localização em outros países. Nas primeiras posições estão a dimensão do mercado com 31,9% seguida do acesso a tais mercados. A possibilidade

de crescimento do mercado e a busca por cadeias de produção também foram mencionadas. (Gráfico 10)

O ambiente estável para a realização do investimento aparece com 9,2% mostrando que a estratégia de localização depende, em termos menores, da situação sociopolítica do país receptor. Por fim, vale mencionar que algumas empresas buscam a competição internacional por causa da maior disponibilidade de fatores de produção no exterior, como mão-de-obra barata, recursos energéticos naturais e matérias-primas e insumos para a produção.

Gráfico 10 - Os fatores que definem a localização do investimento



Fonte: Sobeet

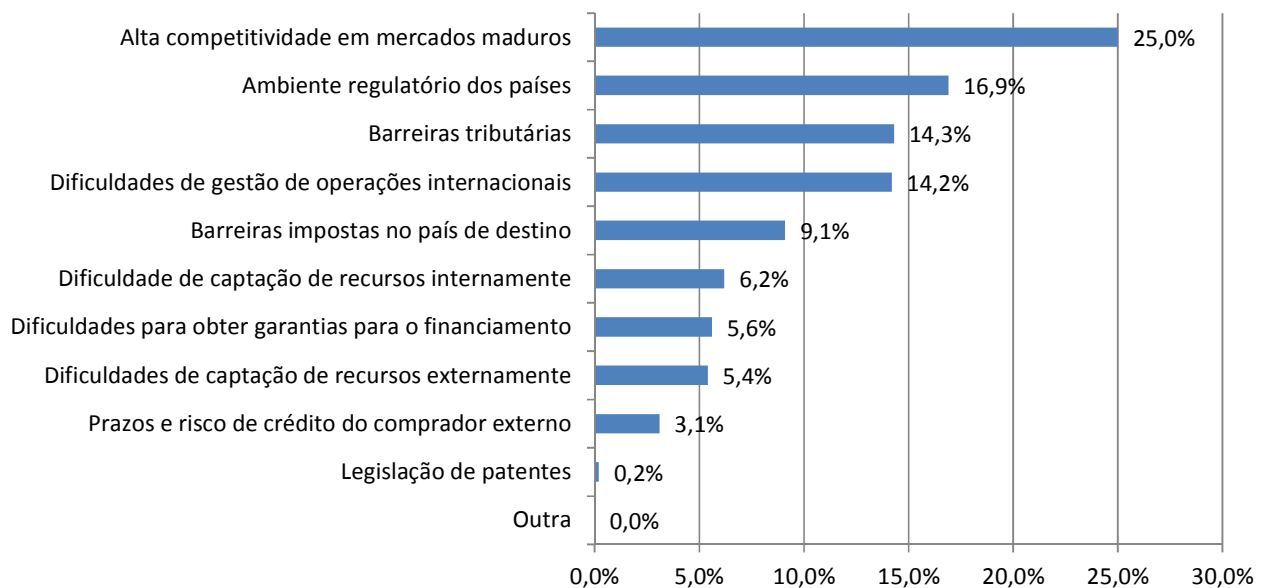
3.6 As Dificuldades Enfrentadas

Ainda segundo a reportagem divulgada na Revista Valor Econômico de Setembro de 2011, o Gráfico 11 foi elaborado com as principais barreiras externas que atrapalham o crescimento do investimento brasileiro no exterior. Com 25%, a alta competitividade em mercados já consolidados foi destacada em primeiro lugar. Entrar em um mercado com fortes concorrentes já consolidados torna a competição mais difícil. Necessita-se de elevado investimento em estudo de viabilidade econômica e aceitação por parte dos consumidores externos antes de realizar tais investimentos.

A dificuldade de gestão internacional é um entrave. Comandar uma empresa internacional com atividade no exterior requer sabedoria e um organograma bem estruturado com profissionais altamente qualificados. Também, a necessidade de enviar mão-de-obra brasileira ao exterior para comandar os funcionários impacta em gastos maiores.

Por fim, e não menos importante, estão as dificuldades que podem ser mitigadas com a cooperação do governo brasileiro: as barreiras tributárias elevadas tanto no Brasil quanto no exterior e a dificuldade de captação de recursos para o financiamento do investimento.

Gráfico 11 - Barreiras externas à expansão



Fonte: Sobeet

3.7 Recomendações de Políticas Públicas

Frente às dificuldades enfrentadas ao investir no exterior, este trabalho é finalizado com a necessidade de apoio governamental às empresas brasileiras. Em certos países são criadas agências especializadas nessa atividade para prestar serviço de consultoria às empresas. A troca de ideias e experiências através de missões empresariais ou reuniões nos destinos potenciais dos investimentos são uma maneira simples das empresas conhecerem os potenciais resultados e melhores formas de mitigar

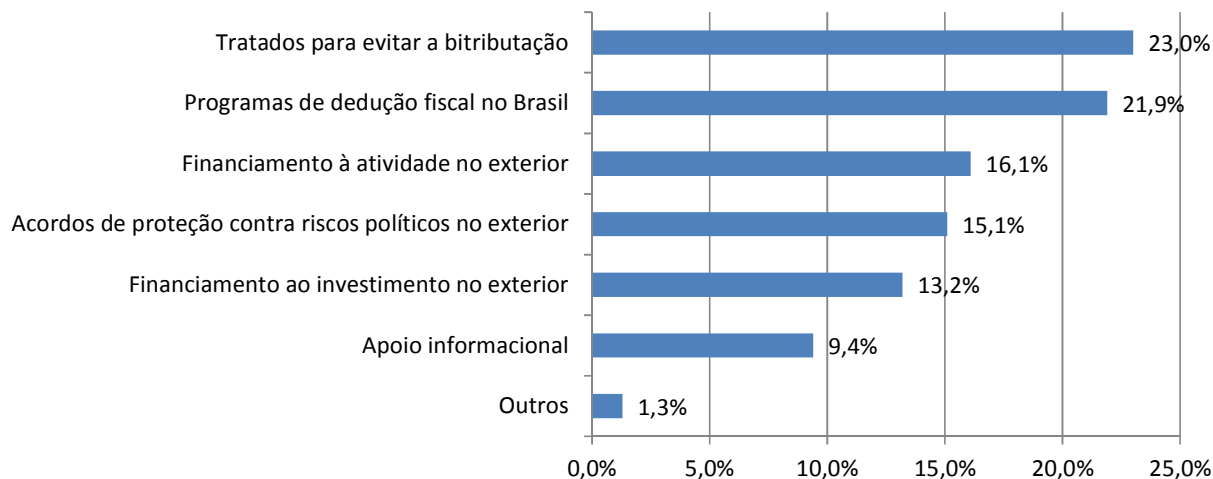
os riscos envolvendo a inserção da marca no exterior. Entretanto, deve ser feito muito mais.

Incentivos financeiros e fiscais para a realização de estudos de viabilidade econômica e reconhecimento do potencial mercado são fundamentais para diminuir os custos iniciais. A divulgação da marca “Brasil” ao redor do mundo deve ser considerada como um ativo intangível ao governo brasileiro, cujo valor financeiro certamente compensa os gastos governamentais.

O apoio financeiro para financiamento das atividades é uma fundamental. Segundo pesquisa realizada pela Sobeet em Setembro de 2011, mais da metade das empresas que investem no exterior utilizam capital próprio como forma de financiamento. Enquanto as dívidas no exterior e apoio de bancos estrangeiros somam 35,7%, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) participa com 11,9% das formas de financiamento.

O Gráfico 12 foi elaborado pela Sobeet na mesma pesquisa. Nele, a questão fiscal é a mais citada como possibilidade em que o governo poderia ajudar. 23% dos entrevistados concordam que o ponto chave é a questão da bitributação. Diversos produtos, ao serem fabricados no Brasil e vendidos no exterior, imputam os custos fiscais brasileiros e, ao chegar ao exterior, recebem mais a tributação estrangeira como forma de incentivar à produção do exterior.

Gráfico 12 - Medidas que o Governo brasileiro deveria adotar



Fonte: Sobeet

Programas de dedução fiscal no Brasil para os produtos exportados podem amenizar esse problema. Dessa forma, a produção brasileira pode ter preços mais competitivos, facilitando a concorrência internacional.

Quanto ao financiamento, sugere-se que o BNDES aumente o diálogo com as prováveis empresas a ser internacionalizar. Não deve haver diferentes taxas para custo do capital cuja atividade é voltada para fora do país. A estabilização da macroeconomia brasileira também é fator positivo por causa do risco de variações cambiais.

O papel do Estado nos países da América Latina é pequeno quando comparado a países desenvolvidos e algumas nações em desenvolvimento. Por exemplo, no Japão existem agências que objetivam promover a internacionalização das empresas japonesas. A estratégia Going Global adotada pela China em 1999 possuía como objetivo a criação de empresas transnacionais chinesas com destaque nos mercados externos.

A maioria das empresas brasileiras que realizaram investimentos no exterior fez por conta própria, principalmente pelo fato do país não possuir nenhuma política específica que apoie a criação de multinacionais brasileiras. Somente em 2005 o BNDES criou uma linha de financiamento com foco nessas empresas.

A Apex, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, foi criada em 2003 vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Em 2007 ficou definido o apoio à internacionalização das empresas brasileiras em todas as etapas, isto é, desde o estudo sobre a possibilidade de exportação até a criação de filias no exterior.

A Apex-Brasil possui diversos Centros de Negócios espalhados pelo mundo que atuam como plataformas de auxílio às empresas brasileiras nos principais mercados globais. Cria organizadas ações de promoção comercial das marcas brasileiras através dos Projetos Setoriais Integrados (PSI). Também visando o marketing brasileiro, a prospecção em rodadas de negócios e o apoio à participação em feiras internacionais funcionam como porta de entrada para possíveis compradores dos bens e serviços oferecidos pelas empresas brasileiras.

Entretanto, conforme mencionado na pesquisa elaborada pela Sobeet, é preciso mais. As medidas existentes hoje funcionam apenas como forma de compensação do

que não é feito. Acordos bilaterais que visem a não taxação dos produtos brasileiros no exterior devem ser estabelecidos pelo governo brasileiro, o qual também deve fornecer mais possibilidade de financiamento para a instalação de linhas de produção e centros empresariais no exterior.

4 Estudo de Caso: O Setor de Construção

Esse capítulo tem o objetivo de analisar as grandes empresas transnacionais brasileiras do setor de construção. De início é feita uma breve descrição do setor brasileiro de construção civil. Em seguida, na subseção 2, são estudadas as quatro grandes construtoras brasileiras com atividades no exterior: Norberto Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez e Queiroz Galvão. Por fim, a subseção 3 analisa o panorama recente da internacionalização do setor.

4.1 A Evolução dos Dados

Esta subseção acompanha o crescimento do setor de construção no Brasil a nível nacional e, em seguida, a análise passa a ser feita para o âmbito mundial.

4.1.1 Nível Doméstico

O setor de construção civil brasileiro começou a ser desenvolvido ainda nacionalmente nos anos 40 e 50. Criadas, em grande maioria, na região Nordeste, as empresas brasileiras atuantes na área da construção tiveram forte incentivo com o projeto de desenvolvimento adotado pelo governo com foco nessa região: a SUDENE.

Criada no governo de Juscelino Kubitschek, a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) tinha como objetivo principal diminuir as desigualdades socioeconômicas entre o Nordeste brasileiro e as outras regiões do país. Para isso, o órgão incentivava a colonização do interior e a realização de grandes obras para atender às necessidades da população. Ainda na gestão JK, foram realizadas diversas obras de construção de rodovias, hidroelétricas e barragens.

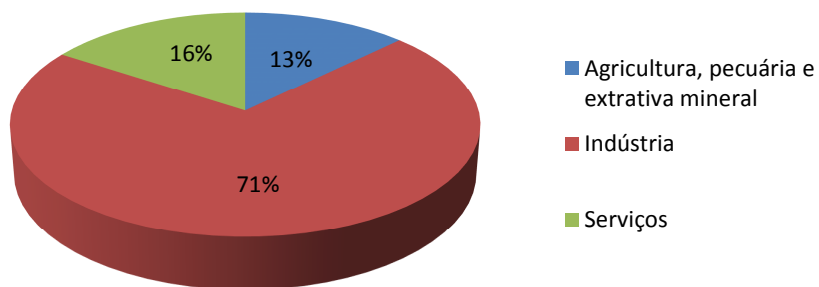
Durante o período da ditadura, o setor de construção foi beneficiado pelo governo militar. O incentivo à construção de empreendimentos imobiliários através da criação do BNH (Banco Nacional de Habitação) e às grandes obras públicas fortaleceu ainda mais o mercado brasileiro de construção civil.

Desde a ditadura, o setor de construção do Brasil vem crescendo de forma significativa. Em 2002, o faturamento médio das dez maiores construtoras brasileiras era de R\$1.111 milhões. Esse mesmo dado, em 2009, saltou para R\$2.943 milhões, um aumento de 164,82%.

4.1.2 Nível Internacional

Utilizando como base os dados divulgados pelo Banco Central do Brasil, o total do investimento brasileiro direto no exterior, descontados os empréstimos intercompanhia, cresceu 51,85% entre 2007 e 2010. O Gráfico 13 mostra os percentuais de crescimento para cada setor, sendo que a indústria foi o setor em que a variação ultrapassou os dois dígitos e alcançou 215,68%. O grande destaque ficou para a indústria farmacêutica e química medicinal. Já o setor de serviços, que ficou apenas 9,31 pontos percentuais acima do setor primário, teve crescimento de 47,90%.

Gráfico 13 – Distribuição do crescimento por setor do IDE brasileiro



Fonte: elaboração própria a partir de dados do Banco Central do Brasil

Em uma análise específica do setor de construção, de 2001 a 2006, o Banco Central do Brasil divulgava, entre outros, investimentos para o setor “Construção” de uma forma global. A partir de 2007, com a criação de novos itens, passa a ser do interesse desse trabalho “Obras de Infraestrutura” e “Construção de Edifícios”.

A Tabela 7 mostra a evolução dos investimentos no exterior do setor de construção de 2001 a 2006 a partir das informações sobre “construções”. Começando em 2001 com o valor de US\$ 1.229 milhões, o setor de construção teve aumento expressivo em 2002, quando sua participação percentual no total de IDE foi máxima (3,47%). A partir de então, os valores sofreram quedas seguidas e atingiram o ponto mínimo em 2005, ano em que o valor de US\$ 544 bilhões não representava nem a metade dos dados do início da década. O ano de 2006 foi de crescimento de 91,55%, mesmo assim não foi suficiente para ultrapassar o ano de 2001 em termos do estoque de capital.

Tabela 7 - O estoque do setor de construção de 2001 a 2006

Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total em US\$ milhões	42.584	43.397	44.769	54.027	65.418	97.715
Construção	1.229	1.504	695	544	568	1.088
Participação percentual	2,89%	3,47%	1,55%	1,01%	0,87%	1,11%

Fonte: elaboração própria a partir de dados do Banco de Central do Brasil

Em 2007, a forma de apresentação das informações pelo Banco Central foi alterada. Enquanto o total de IDE brasileiro se manteve crescente, ambos os itens (“obras de infraestrutura” e “construção de edifícios”) tiveram oscilações de elevação e de queda.

Os investimentos em obras de infraestrutura, apesar da queda em 2008, voltaram a crescer nos anos seguintes. No acumulado, o aumento foi superior ao aumento total dos IDE brasileiros. Em contrapartida, a construção de edifícios manteve um crescimento irrisório nos anos intermediários e, no final, em 2010, recuou 54,03%. (Tabela 8)

Tabela 8 - O estoque setor de construção de 2007 a 2010

Ano	2007	2008	2009	2010	Δ 2007 a 2010
Total em US\$ milhões	111.339	113.755	132.413	169.066	51,85%
Obras de Infraestrutura	518	350	669	822	58,72%
Participação Percentual	0,47%	0,31%	0,51%	0,49%	
Construção de Edifícios	152	159	169	70	-54,03%
Participação Percentual	0,14%	0,14%	0,13%	0,04%	

Fonte: elaboração própria a partir de dados do Banco de Central do Brasil

4.2 As Empresas

Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), em 2010, a maior empresa brasileira do setor de construção civil é o grupo Odebrecht com receita bruta de R\$6.111 milhões. Em seguida está a Camargo Corrêa, à frente, respectivamente, da Andrade Gutierrez e Queiroz Galvão. (Tabela 9)

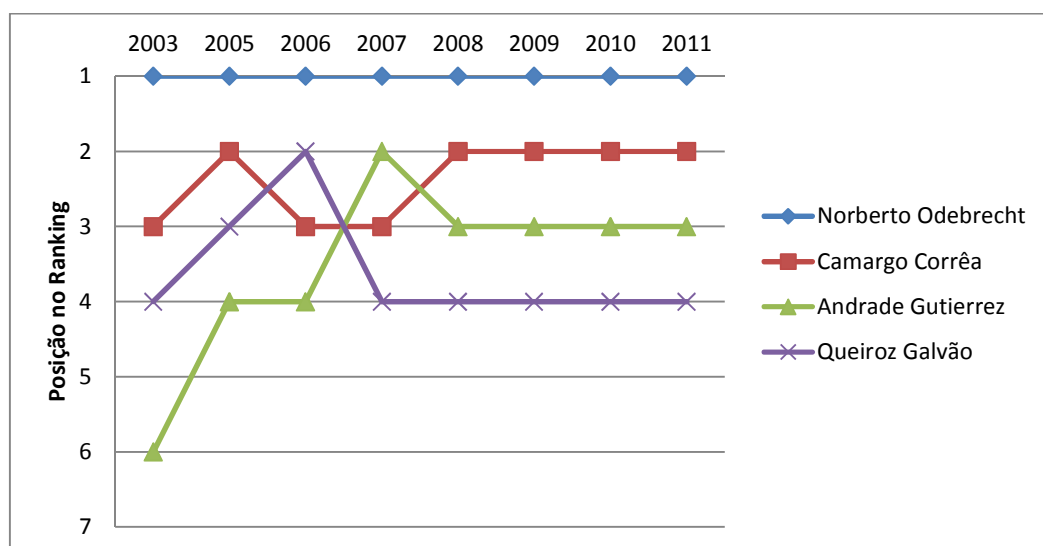
Tabela 9 - Ranking das 10 maiores construtoras brasileiras

Posição	Empresa	Receita Bruta em 2010 (R\$ x 1.000)	Patrimônio Líquido 2010 (R\$ x 1.000)	Contratos Públicos (% do faturamento)	Contratos Privados (% do faturamento)	Total de Empregados	Pessoal Graduado
1	Norberto Odebrecht	6.111.744	3.922.954	53	43	115.205	9.573
2	Camargo Corrêa	5.258.235	3.181.433	30	70	32.825	1.717
3	Andrade Gutierrez	4.484.168	2.078.621	74	26	10.022	1.402
4	Queiroz Galvão	3.908.084	2.111.045	100	-	16.862	843
5	OAS	3.242.144	925.100	48	52	43.053	1.483
6	Delta Construções	3.023.320	1.107.544	99	1	14.835	736
7	Galvão Engenharia	2.422.908	638.282	63	37	6.925	751
8	MRV	1.839.236	2.874.853	-	-	NI	NI
9	Construcap	1.602.601	519.998	21	79	9.000	610
10	Mendes Júnior	1.565.246	389.419	96	4	14.304	437

Fonte: Câmara Brasileira da Indústria da Construção

Disponível desde 2003 (ano-base 2002), o ranking das maiores construtoras brasileiras não foi divulgado somente em 2004. Desde seu início, a Norberto Odebrecht sempre ficou na primeira posição no quesito de faturamento. A disputa pelo segundo lugar sempre foi acirrada e, em 2006, pertenceu a Queiroz Galvão, a Andrade Gutierrez em 2007 e a Camargo Corrêa em 2008, ano a partir do qual não houve mudança na posição entre as quatro primeiras. (Gráfico 14)

Gráfico 14 - Posição das 4 maiores construtoras brasileiras - de 2003 a 2011



Fonte: elaboração própria a partir de dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção

Em 2011 foi divulgado o estudo mais recente elaborado pela Fundação Dom Cabral, o qual se refere a 2010. Nele, a Odebrecht é a primeira do setor de construção do ranking, ocupando o sétimo lugar com o índice de transnacionalidade de 0,327. Dos três fatores para a criação do índice, a receita da empresa é a que representa valor mais elevado: 36,7% da receita da empresa é dada por sua atividade no exterior.

Na Camargo Corrêa, empresa que ocupa a 21ª posição, o índice mais elevado é a quantidade de ativos no exterior: 17,1% dos ativos da empresa estão localizados no exterior. Para a Andrade Gutierrez, o índice mais representativo é a receita provinda de suas instalações no exterior (11,2%). (Tabela 10)

Tabela 10 - Ranking das transnacionais do setor de construção

Posição	Empresa	Índice de Transnacionalidade	Receita	Ativos	Funcionários
7	Odebrecht	0,327	0,367	0,258	0,356
21	Camargo Corrêa	0,157	0,131	0,171	0,170
31	Andrade Gutierrez	0,047	0,112	0,027	0,000

Fonte: Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011 - Fundação Dom Cabral

Por fim, pela evolução do Ranking das Transnacionais Brasileiras dos últimos três anos (Tabela 11), as três empresas do setor de construção tiveram seus índices de transnacionalidade mais elevados no Relatório de 2010, cujo ano base das informações refere a 2009.

Tabela 11 - Evolução do índice de transnacionalidade

Empresa	Ano	Posição	Índice de Transnacionalidade	Receita	Ativos	Funcionários
Odebrecht	2009	6	0,357	0,315	0,196	0,561
	2010	5	0,379	0,456	0,196	0,486
	2011	7	0,327	0,367	0,258	0,356
Camargo Corrêa	2009	15	0,177	0,177	0,162	0,192
	2010	13	0,177	0,175	0,146	0,211
	2011	21	0,157	0,131	0,171	0,170
Andrade Gutierrez	2009	26	0,041	0,091	0,032	0,000
	2010	27	0,051	0,121	0,033	0,000
	2011	31	0,047	0,112	0,027	0,000

Fonte: elaboração própria a partir de dados da Fundação Dom Cabral

4.2.1 Odebrecht⁵

A Construtora Norberto Odebrecht, fundada na Bahia em 1945 por Norberto Odebrecht, foi a empresa originária do então Grupo Odebrecht, cuja *holding* Odebrecht S.A. foi criada em 1981. No período inicial, o mercado consumidor se concentrava em Salvador e algumas regiões do interior da Bahia. Durante os anos 60 e 70 iniciou sua expansão pelo Brasil, primeiro para o Nordeste e, em seguida, para o Sudeste.

Foi no ano de 1978 que o grupo Norberto Odebrecht iniciou suas atividades no exterior. O período de 1974 ao início de 1978 foi caracterizado pelo executivo Emílio Alves Odebrecht como “conhecimento de linguagem, observação e muito cuidado” devido ao estudo de viabilidade econômica da decisão de investir ou não no mercado exterior. A partir de 1978, com a construção da Hidrelétrica de Charcani no Peru e Colbún-Machicura no Chile, o aprendizado ainda continuava, sendo que agora com a presença física em outros países.

A opção por iniciar suas atividades na América Latina e na África Austral foi consciente. Segundo discurso do então Diretor-Presidente da Odebrecht S.A. em 1994, a língua e os hábitos culturais não foram obstáculos, pois a cultura em geral, inclusive a política, estava bastante relacionada ao Brasil. Depois de 11 anos somente nesses países, o grupo decidiu entrar nos mercados de países desenvolvidos, os quais caracterizavam por “competitividade muito grande e cultura empresarial bastante exigente”. Para o

⁵ Fonte: <http://www.odebrecht.com/>

Grupo Odebrecht, as filiais no exterior são consideradas como “nova base empresarial operacional, independente da matriz no país de origem, embora a ela vinculada por laços de legalidade, políticas empresariais e concepções filosóficas”.

No processo de internacionalização, como ponto de partida, eram escolhidos os executivos responsáveis pela empresa em cada país, os quais eram chamados de Diretor do País (DPA), cuja função principal era procurar clientes no exterior para analisar o interesse pelo destino.

O atendimento às necessidades do país-candidato a receber os investimentos, a sinergia política entre ambos os países e a utilização maximizada dos recursos produtivos locais eram fatores analisados para a decisão final. Também, a sustentação da atividade através de *project finance* era fundamental; isto é, nas palavras de executivo Emílio Alves Odebrecht: “(...) só o fazemos se o projeto tem auto sustentação, ou seja, se o projeto pode gerar riquezas que paguem seus custos operacionais e amortizem, em prazo adequado, os financiamentos adquiridos.”.

Para o Grupo, a definição de internacionalização é dada por: “Internalizar-se significa ser a empresa portuguesa em Portugal, inglesa na Inglaterra ou chilena no Chile, sem perder o caráter que consolidou em seu país de origem.”. Os parágrafos a seguir mostram a trajetória da empresa na América Latina.

Na Argentina, em 1987, a primeira obra realizada pelo grupo no país foi a construção da Hidrelétrica de Pichi-Picún-Leufú sobre o Rio Limay, na Patagônia. A segunda construção foi em 1993 quando a Companhia Brasileira de Projetos e Obras, parte do Grupo Odebrecht, foi a primeira a conquistar um contrato em regime de concessão fora do Brasil para construir a autopista de acesso oeste à cidade de Buenos Aires. Em parceria com a empresa argentina Benito Roggio & Hijos e com o Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), as obras foram finalizadas em 1998 após a construção e reparação de 56 quilômetros.

Em junho de 2011, com 1.619 funcionários trabalhando na Construtora Norberto Odebrecht Argentina, destaca-se a Planta Reformadora Catalítica Contínua, cuja licitação para executar a obra foi vencida pela Odebrecht Engenharia Industrial, empresa controlada pela *holding* Odebrecht S.A.. Com previsão de término em 2012 e investimentos de US\$ 348 milhões, a obra pretende expandir a capacidade da Refinaria

de La Plata e da Petroquímica La Ensenada de 6 milhões de m³ para 8 milhões de m³ de produção anual de combustível.

Na Colômbia, com 1.316 funcionários trabalhando em junho de 2011, o projeto em andamento mais importante é a construção da segunda fase da Rodovia Rota do Sol. Atravessando oito estados colombianos e com extensão de 528 quilômetros, o grupo terá o direito de exploração da rodovia por 15 anos.

No Peru, após a finalização de 50 projetos, o número de empregados em junho de 2011 alcançou a marca de 8.042. Já na Venezuela, somam-se 9.644 funcionários em cerca de 10 obras em andamento simultaneamente no ano de 2011⁶.

4.2.2 Camargo Corrêa⁷

A construtora Camargo Corrêa foi criada em 1939 na capital paulista. Na década de 40 obteve diversos contratos que se concentraram, em grande maioria, no próprio Estado de São Paulo. Depois de se consolidar no mercado doméstico com grandes obras, o ano de 1978 foi marcado pela primeira ida ao exterior para a construção da Hidrelétrica de Guri, na Venezuela.

Dentre as áreas de atuação do grupo está a holding Camargo Corrêa Construções e Participações, a qual controla as divisões de Energia e Construções, Óleo e Gás, Construções Industriais, Infraestrutura e Construções e Comércio. Além disso, foram criadas as unidades de negócio América Latina e África na intenção de cuidar somente desse crescente mercado consumidor.

Segundo o Relatório Anual de 2010, essa divisão participou de novas grandes obras em seis países, sendo quatro na América do Sul. Na Venezuela, com empreendimento orçado em US\$ 2,2 bilhões, o saneamento e abastecimento de água para uma população de 5 milhões de pessoas às margens da Bacia do Rio Tuy contou com a participação do BNDES, que, a princípio, deve entrar com 60% da obra. Foi o maior contrato já assinado entre o governo venezuelano com a empresa brasileira.

⁶ Fontes: <http://cnoarg.com.ar/> , <http://www.odebrecht-ec.com.br/projetos/pais/colombia> , <http://www.odebrecht.com.pe/es> , <http://www.ve.odebrecht.com/>

⁷ Fonte: <http://www.camargocorrea.com.br/>

No Peru, em Huachipa, com parceria minoritária do grupo francês OTV e orçamento de US\$270 milhões, a construtora venceu a licitação para construir e operar a segunda maior estação de tratamento de água por quatro anos. Além disso, o grupo foi responsável pela construção de 300 quilômetros da Rodovia Interoceânica, que liga o Acre ao Oceano Pacífico. Ainda no Peru, fechou-se contrato para o desenvolvimento de um sistema de irrigação e geração de energia elétrica em Piura.

Na Colômbia, a construção da Usina Hidrelétrica Porce III teve o investimento de US\$ 900 milhões pago pela estatal Empresas Públicas de Medellín. Na Argentina, o consórcio para a estação de tratamento de esgoto de Berazategui tem como liderança o grupo Camargo Corrêa.

4.2.3 Andrade Gutierrez⁸

A Construtora Andrade Gutierrez foi fundada em 1948 na cidade de Belo Horizonte. Em 1957 obteve seu primeiro contrato fora da região Sudeste com a construção da rodovia São Paulo-Curitiba. Na década de 70 se consolidou no mercado brasileiro por causa de grandes obras e, em 1975, iniciou a construção da Hidrelétrica de Itaipu, o primeiro empreendimento binacional da empresa.

Pela oportunidade de financiamento do Governo Brasileiro, o qual iria investir no país africano e pela expertise adquirida com obras dentro do Brasil, a fase internacional é iniciada em 1984 com a construção da rodovia Epena-Impfondo-Dongou no Congo. Em seguida, a empresa se instala na América do Sul para a construção da rodovia Cochabamba Chimoré e Yapacani Guaribá na Bolívia e, no Equador, para a construção de uma ponte em Guayaquil.

Fora do continente africano, é com aquisições de empresas estrangeiras que a marca do grupo torna-se internacionalmente conhecida. Em 1987, a construtora portuguesa Zagope é incorporada ao grupo para, cinco anos depois, ser a empresa responsável pela ampliação do metrô de Lisboa.

Em 2000, após entrar no ramo das telecomunicações, é criada a holding AGSA para gerir os negócios da empresa. Em 2004, a AG Concessões, pertencente ao grupo

⁸ Fonte: <http://www.andradegutierrez.com.br>

AGSA, juntamente com a parceria de uma empresa canadense, ganhou a construção e exploração do Aeroporto Internacional de Quito, no Equador.

No Peru, a AG Engenharia e Construção iniciou em 2008 a construção e operação da Exploração Mineral Bayóvar, uma estrutura de captação e dessalinização de água do mar. Atualmente, na Venezuela, o grupo é o responsável pelo projeto de engenharia e de operação de uma siderúrgica. Com capacidade de processar 1,5 milhão de toneladas de aço líquido por ano, a obra foi orçada inicialmente em US\$4,2 bilhões com expectativa de gerar cerca de 8.000 empregos diretos. Também na Venezuela, em parceria com a empresa venezuelana PDVSA Naval, o grupo construirá um estaleiro em Araya.

4.2.4 Queiroz Galvão⁹

Em 1953, em Pernambuco, foi fundada a empresa Queiroz Galvão. Na mesma década, com a participação em obras em todo o território brasileiro, começa a ganhar expressão nacional. Somente no ano de 1984 o grupo se estabeleceu no Uruguai para a construção da barragem Passo Severino.

Atualmente, segundo site do grupo, sua atuação internacional se concentra na América Latina e África. Na Venezuela fechou contrato de US\$ 1,5 bilhão para a construção do projeto de assentamento rural de Riego Valle de Quíbor.

4.3 A Internacionalização

A Mendes Junior, empresa que ocupa hoje a 10ª posição entre as maiores construtoras brasileiras, foi a primeira empresa do setor de construção a iniciar atividades no exterior. De 1969 a 1973, a empresa construiu a Hidrelétrica de Santa Isabel na cidade boliviana de Cochabamba. O final da década de 60 foi um período em que a Bolívia incentivou grandes investimentos em sua matriz energética. Em 1975, ainda pioneira, a construtora ficou 4 anos instalada no continente africano para a construção dos 600 quilômetros de extensão da Rodovia da Esperança, na Mauritânia.

⁹ Fonte: <http://portal.queirozgalvao.com/>

As quatro grandes construtoras brasileiras, as quais foram mencionadas na subseção anterior, começaram a se internacionalizar no final da década de 70 e início da década de 80. Dentre elas, somente a Andrade Gutierrez não teve a América do Sul como primeira região estrangeira a iniciar suas atividades. Entretanto, é notável que os empreendimentos iniciais tenham ocorrido em regiões em desenvolvimento: África e América do Sul. Argumenta-se que o alto desenvolvimento das empresas de construção civil localizadas nos países desenvolvidos dificulta a concorrência com as empresas nacionais de países emergentes.

Essa tendência de investimento no continente sul americano ainda persiste, mesmo com investimentos moderados em países da Europa e América do Norte. A cultura próxima à brasileira e a proximidade geográfica com o Brasil são fatores que explicam o interesse dessas empresas em países vizinhos. Tanto fatores financeiros de custos de transporte e logística quanto fatores culturais explicam, respectivamente, segundo as teorias econômicas e comportamentalistas, a predominância da América do Sul como parceira das construtoras brasileiras.

Outro destino é a África Portuguesa. Moçambique, Angola e outras regiões menores são países que frequentemente recebem investimentos em hidrelétricas, barragens e obras públicas.

Segundo os últimos Rankings das Transnacionais Brasileiras, das quatro grandes brasileiras do setor de construção civil, somente a Queiroz Galvão não entra para a lista das empresas brasileiras mais internacionalizadas.

A tabela 12 mostra a evolução do índice de transnacionalidade de 2006 a 2008. Observa-se que a única empresa que manteve o crescimento no exterior foi a Odebrecht. Em 2008, tanto a Camargo Corrêa quanto a Andrade Gutierrez¹⁰ não mantiveram o ritmo de crescimento do ano anterior.

¹⁰ As informações de internacionalização se referem a todo o grupo AGSA. Vale ressaltar que, segundo o Relatório Anual de 2010, 64,32% dos funcionários da empresa pertencem à AG Telecomunicações e 47,43% de sua receita líquida provém somente dessa empresa.

Tabela 12 - Índice de Transnacionalidade de 2006 a 2008

Ano	2006	2007	2008
Odebrecht	0,277	0,255	0,357
Camargo Corrêa	0,175	0,231	0,177
Andrade Gutierrez	0,042	0,055	0,041

Fonte: elaboração própria a partir da Fundação Dom Cabral

Segundo estudo da Fundação Dom Cabral, o Grupo Camargo Corrêa sofreu com a queda da demanda por suas atividades no exterior por causa da crise financeira mundial iniciada em 2008, principalmente nos Estados Unidos e na Argentina. Entretanto, essa adversidade não foi suficiente para atrapalhar o resultado financeiro do grupo. Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção, a Camargo Corrêa foi a empresa de construção que teve a melhor variação no faturamento de 2007 entre 2008: 62,73% contra 25,99% da segunda colocada, Norberto Odebrecht.

Em 2008, ano em que a Odebrecht ocupava a sexta posição no ranking geral das mais empresas mais transnacionais, o grupo era a quinta empresa brasileira com maior valor absoluto em ativos no exterior. Somando todo o Grupo Odebrecht, o número alcançava a marca de R\$8.145.000,00, cerca de 20% de todo o ativo do conglomerado.

A Camargo Corrêa saltava da décima quinta posição no ranking geral para o oitavo lugar caso se considerasse somente os ativos no exterior. A empresa detinha 16% dos ativos localizados em outros países, o que representava R\$3.184.296 do total. Por fim, a Andrade Gutierrez, passa à frente de quatorze empresas ao considerar o valor de R\$648.970 de seus ativos no exterior, apenas 3% do total.

No mesmo ano de 2008, a Camargo Corrêa ocupava a posição de empresa com mais subsidiárias localizadas pelo mundo dentre as construtoras. Segundo Ranking das Transnacionais Brasileiras de 2009, o Grupo Camargo Corrêa possuía filiais em 17 países. A Odebrecht ficava logo atrás, presente em 16 países, enquanto a marca Andrade Gutierrez estava presente em 11 nações.

Ainda, a Camargo Corrêa foi a empresa que, em termos percentuais, possuía mais investimentos no América Latina (71% de suas subsidiárias se localizam nessa região). A Odebrecht foi a empresa com distribuição mais uniforme nas regiões, sendo que a América Latina era a região onde se concentrava a maioria de suas filiais. Por fim,

a Andrade Gutierrez tinha a Europa como principal destino de suas operações no exterior e a América Latina representava somente 9% de suas subsidiárias estrangeiras.

Em 2009, a Odebrecht ultrapassou o Grupo Camargo Corrêa. Enquanto a primeira aumentou em 1 país sua quantidade de subsidiárias pelo mundo, a segunda retirou suas filiais de 3 países, chegando ao total de 14. Dos 17 países em que a Odebrecht estava presente, 41% estava localizado na América Latina. No ano anterior, essa porcentagem era de 38%. A Camargo Corrêa manteve a mesma proporção no continente americano enquanto o Grupo Andrade Gutierrez não foi mencionado.

Para o Relatório de 2011, referente aos dados de 2010, a Andrade Gutierrez não informou sua dispersão geográfica. A Fundação Dom Cabral, responsável pela elaboração do Relatório, utilizou o número de 33 países conforme o Relatório Anual de 2009 do grupo. Esse número expressivo colocou a empresa em segundo lugar no ranking das empresas brasileiras com mais países de localização de suas subsidiárias.

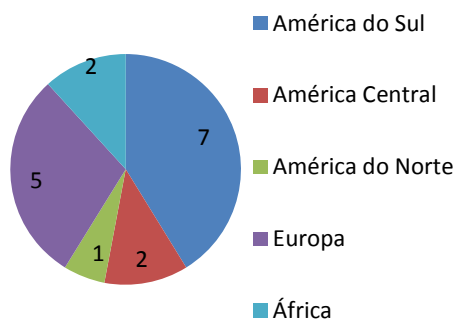
Ainda em 2010, a Odebrecht, mais uma vez, aumentou para 21 o número de países onde estava presente. A Camargo Corrêa aumentou em relação ao ano anterior, chegando ao mesmo nível de 17 países de 2008. O Gráfico 15 apresenta a distribuição da localização das subsidiárias das empresas brasileiras do setor de construção por regiões do mundo.

Constata-se que a América do Sul é a região onde se localiza a maior quantidade de subsidiárias das empresas brasileiras do setor de construção. A Camargo Corrêa está em 7 países do continente sul-americano; a Andrade Gutierrez possui subsidiárias em 8 países da América do Sul enquanto a Odebrecht está presente em 5 países.

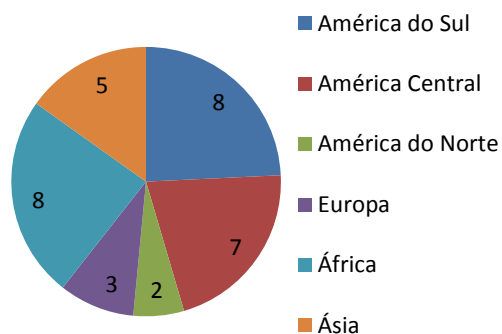
Por fim, visto que essa tendência não ocorre de forma geral, merece destaque o fato de diversos países africanos e centro-americanos possuírem filiais de empresas construtoras brasileiras. Conforme mencionado no Gráfico 7, após a América do Sul, o destino mais comum das multinacionais brasileiras é a Europa, seguida da Ásia e América do Norte. Especificamente no setor de construção, depois da América do Sul, a África, seguida da América Central, é o continente que mais possui subsidiárias de empresas brasileiras. Possível justificativa para essa situação é a dificuldade de competição com empresas de nações já desenvolvidas em atividades pesadas e de alto investimento inicial, como o setor de construção civil.

Gráfico 15 - Países com subsidiárias em 2010 - em percentual

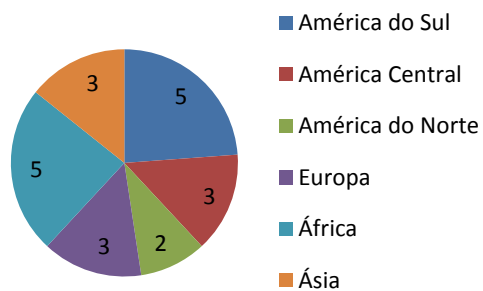
Camargo Corrêa



Andrade Gutierrez



Odebrecht



Fonte: elaboração própria a partir de dados da Fundação Dom Cabral

5 Conclusão

O processo de tornar-se internacional, seja através de exportação de determinado bem ou serviço ou da realização de investimento direto no exterior, é consequência não apenas das vantagens de se inserir no mercado exterior, mas da necessidade de sobrevivência na economia competitiva global.

O setor de construção civil possui duas especificidades. Primeiro, as empresas do setor de construção civil realizam mais investimentos em países em desenvolvimento. Europa e América do Norte, apesar de também não estarem no topo da localização dos investimentos de forma geral das empresas brasileiras, não aparecem como segunda opção de escolha pelas construtoras, característica que ocorre em uma análise geral. Tal fato pode ser explicado pela grande competitividade mundial em determinadas regiões, onde a alta concorrência é agravante.

Segundo, apesar de grandes obras em andamento na América do Sul, recentemente, os índices de internacionalização dessas empresas sofreram quedas. Acredita-se que o aquecimento do mercado interno por causa da realização de grandes eventos, como Copa do Mundo em 2014 e Olimpíadas em 2016, trouxe o foco para a possibilidade de se obter altos rendimentos em investir no Brasil.

O índice é um método de analisar o investimento no exterior de forma comparativa a investir nacionalmente. Sua redução não significa a falta de investimento no exterior em números absolutos, tendência que não ocorre e é exemplificada pelo aumento na realização de obras no exterior e pela maior quantidade de países em que estão localizadas.

Por fim, dados benefícios da internacionalização para o próprio país, fica a necessidade inexorável ao governo brasileiro em criar condições de competitividade para as empresas brasileiras manterem atividades no mercado internacional representando o Brasil.

6 Referências Bibliográficas

BORINI, F. M.; da COSTA FILHO, A. R.; OLIVEIRA JUNIOR, M. M. (2008), **A Influência do Ambiente Competitivo nas Estratégias das Subsidiárias Estrangeiras de Multinacionais Brasileiras**, *Gestão & Regionalidade*, Vol. 24, Nº 71.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE; INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, **Textos para Discussão**. Disponível em <http://www.eclac.org>.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR; CONFEDERAÇÃO INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA (2007), **O investimento direto no exterior e os interesses empresariais brasileiros na América do Sul: Relatório preliminar**.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL, **Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011**. Disponível em http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2011.pdf

FUNDAÇÃO DOM CABRAL, **Ranking das Transnacionais Brasileiras 2010**. Disponível em http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2010.pdf

FUNDAÇÃO DOM CABRAL, **Ranking das Transnacionais Brasileiras em 2009**. Disponível em http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2009.pdf

HYMER, S. H., (1960, publicado em 1976), **The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment**, Cambridge, MIT Press.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. (2002), **Promoção de Exportação via Internacionalização das Firms de Capital Brasileiro**, *O Desafio das Exportações*, 1ª Edição, pp. 367-446.

JOHANSON, J.; MATTSSON, L. G. (1988), **Internationalization in industrial systems - a network approach**. *Strategies in Global Competition*, New York, pp. 303-321.

REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO (1992), **Odebrecht: Internacionalização de empresa brasileira**, Discurso realizado por Emílio Alves Odebrecht, volume 27, pp. 76-79.

REVISTA VALOR (2010), **Multinacionais Brasileiras**, Ano 3, Número 3, pp. 27-81

REVISTA VALOR (2011), **Multinacionais Brasileiras**, Ano 4, Número 4, pp. 06-81

RIBEIRO, F. J.; CASADO, R. L. (2008), **Investimentos Brasileiros na América do Sul: Desempenho, Estratégias e Políticas**, Elaborado para Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC) e Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).

RIOS, S. P.; IGLESIAS, R. M. (2008), **Investimentos brasileiros na América do Sul: as perspectivas dos países andinos**, Elaborado para Swiss Agency for Development and Cooperation (SDC) e Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ESTUDOS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS E DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA; FÓRUM DE LÍDERES (2007), **Internacionalização das Empresas Brasileiras**.