

**O BRASIL E AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS: OS NOVOS RUMOS
PARA A TRANSNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONAIS**

**BRAZIL AND THE TRANSNATIONAL COMPANIES: THE NEW
DIRECTIONS FOR NATIONAL COMPANIES TRANSNATIONALISATION**

José Carlos de Carvalho Filho*

Resumo: O Brasil passou a atuar ativamente nas negociações e discussões no cenário internacional e tudo se deve ao amadurecimento da economia nacional, em face às grandes empresas estrangeiras, e à postura dos Diplomatas Empresariais brasileiros. Nesse viés, as Empresas Transnacionais nacionais têm criado alianças a fim de fortalecer a disputa por mercados internos e externos aproveitando-se da onda globalizante que aproximou economias e Estados. Fusões, Aquisições, *Joint Ventures* e outras formas de cooperação possuem, agora, papéis vitais na economia nacional que se encontra mais receptiva a novos investimentos e preparada para disputar por mercados antes nunca possibilitados. Estas tendências preparam o Brasil para uma nova ordem econômica.

Palavras-chave: Empresas Transnacionais; Diplomatas Empresariais; cooperações; onda globalizante.

Abstract: Brazil has started to act aggressively in negotiations and discussions on international scene and it is due to the maturation of the national economy, given by the large foreign companies, and the Brazilians Business Diplomats attitudes. In this vein, the National Transnational Companies have created alliances to strengthen the competition for domestic and foreign markets by taking advantage from the globalizing wave that brought together economies and States. Mergers, Acquisitions, Joint Ventures and other forms of cooperation now play an important role on national economy which is more receptive to new investments and ready to compete for markets never before possible. These trends are preparing Brazil for a new economic order.

Key-words: Transnational Companies, Business Diplomats; cooperation; globalizing wave.

INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como objetivo demonstrar as novas tendências das Empresas Transnacionais a partir da formação de alianças entre companhias brasileiras e estrangeiras. Estas grandes firmas estão dispostas a atuarem no

* Mestrando em Direito Internacional pela Universidade Católica de Santos – SP. Email: jcfilholaw@hotmail.com

cenário nacional e internacional desenvolvendo estratégias empresariais capazes de mantê-las ativas e preparadas para competirem e crescerem em face aos demais concorrentes.

Em um primeiro momento, observa-se que os termos Empresas Multinacionais (EMNs) e Empresas Transnacionais (ETNs) serão tratados diferentemente, pois possuem entendimentos distintos. Uma será fruto da evolução da outra, ou seja, as Empresas Transnacionais surgem como uma reconstrução dos conceitos lapidados, no decorrer do tempo, por organizações internacionais e autores do que antes era tido como Empresas Multinacionais.

Nessa era globalizada, não se pode negar que haja uma aproximação entre os povos e os Estados muito maior do que há décadas, mas deve-se restringir o seu entendimento principalmente ao âmbito econômico e tecnológico, os quais são os responsáveis pela ponte entre as culturas. Nem tudo é vislumbrado como fruto da onda globalizante e, o que se destaca, está diretamente relacionado ao comércio internacional que investe e determina todas as mudanças.

As facilidades possibilitadas pela globalização é que permitem a compreensão desta matéria como responsável pela crescente expansão das Empresas Transnacionais brasileiras aos quatro cantos do globo. O comércio internacional desde sempre foi um provocador das fusões culturais e, a partir das Transnacionais, têm-se criado verdadeiros mercados capazes de desenvolverem meios que possibilitem as conquistas de suas ambições e anseio por lucratividade.

O estudo fará uma leitura acadêmica da atual situação empresarial brasileira ao relatar quais as posturas dos Diplomatas Empresariais nacionais e seus objetivos na busca pela transnacionalização. Far-se-á uma análise das Empresas Transnacionais do Brasil e, mesmo que o Estado nacional disponha de todos os atrativos que as Empresas Transnacionais estrangeiras almejam - mão-de-obra barata, legislações flexíveis, apoio governamental - o que as levam percorrerem esta contramão?

1 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E SUA EVOLUÇÃO

As Companhias Transnacionais (ETNs) são empresas que nascem com o objetivo de expandirem seus negócios além dos países os quais possuem sede. O que essas empresas não imaginavam é que também seriam responsáveis por toda a modificação da dinâmica mundial a partir de suas redes de negócios.

Inicialmente, se faz relevante um esclarecimento quanto à diferença terminológica entre Empresas Multinacionais e Transnacionais, este último que será abordado no presente estudo, pois podem nos remeter a parcelas diferentes de conceituação.

O termo “Empresas Multinacionais” foi inicialmente proposto pelo empresário David E. Lilienthal (BRESSER-PEREIRA, 1978, p. 12), em uma conferência do *Carnegie Institute of Technology*, tendo pesquisas, no decorrer dos anos, redefinido sua concepção como forma de amenizar os impactos causados à conotação negativa que o termo adquiriu. O objetivo inicial das Multinacionais era o de explorar mercados externos maquiando a sua origem e, assim, utilizar-se de artifícios para burlar leis dos países onde instalam suas subsidiárias e/ou filiais¹ (UNCTDA, 2002 apud CRETELLA NETO, 2006, p. 20).

A evolução dos ensaios, sobre essa temática, levou à redefinição destas grandes firmas para Empresas Transnacionais, estas que, adquirem um contorno de empresa global, presente em diversos setores econômicos e resultam de um processo histórico de concentração e centralização de capital intrínseco na expansão capitalista (GONÇALVES, 1992, p. 19). As ETNs nascem não só com o intuito de atenderem outros mercados, a partir de oportunidades oferecidas pelos governantes dos diversos territórios, mas, também, garantirem a sua existência na aldeia competitiva.

Uma das definições mais aceitas, para se compreender o conceito de Companhias Transnacionais, no contexto moderno, é dado pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD, 2010):

a Empresa Transnacional (ETN) é geralmente considerada como uma empresa que compreende as entidades em mais de um país que operam sob um sistema de tomada de decisão que permite políticas coerentes e de uma estratégia comum. As entidades são tão ligadas, por posse ou não, que uma ou mais delas podem ser capazes de exercer uma influência significativa sobre os outros e, em particular, partilhar conhecimentos, recursos e responsabilidades com os outros. (Tradução livre).

¹ Entende-se por Subsidiária (*Subsidiary Enterprises*) a empresa constituída no país hospedeiro na qual outra entidade detém diretamente mais da metade do poder de decisão dos acionistas e tem o direito de nomear ou destituir a maioria dos membros dos órgãos administrativos, operacionais ou de supervisão. As Filiais (*Foreign Affiliates*) serão empresas não limitadas, total ou parcialmente controladas pelo país no país hospedeiro, que podem ser um dos seguintes: (i) um estabelecimento permanente ou escritório do investidor estrangeiro; (ii) uma sociedade não limitada ou *joint venture* entre o investidor estrangeiro direto e um ou mais terceiros; (iii) terrenos, estruturas (exceto quando forem de propriedades governamentais) e/ou equipamento móvel e objetos diretamente pertencentes a residentes no exterior; ou (iv) equipamento móvel (como navios, aviões, plataformas de exploração de petróleo ou de gás) em operação em determinado país do investidor estrangeiro, durante pelo menos um ano.

Para Luiz Olavo Baptista (1987, p. 17), Empresa transnacional estará

composta por um certo número de subsidiárias e tem uma ou mais sedes, constituídas em diversos países, de acordo com a legislação local que lhes dá personalidade jurídica e, sob certo aspecto, a nacionalidade. Sob o prisma estritamente jurídico-positivo, pois, não existe a empresa transnacional, razão pela qual a descrição que dela fazem os economistas é útil para sua conceituação: “um complexo de empresas nacionais interligadas entre si, subordinadas a um controle central unificado e obedecendo a uma estratégia global.”

Assim sendo, ambos os esclarecimentos representam a estrutura que uma empresa deve possuir para que se caracterize como uma corporação transnacional. Os requisitos levantam dúvidas de como ocorrerá o controle dos grupos, mas, reafirmando Baptista, a regra será a de “obedecer à estratégia global” cabendo às próprias unidades, seus códigos de condutas² (ILO, 2010) e legislações dos países receptores tutelarem as ações.

As empresas globais, que se representam pela dispersão geográfica de suas atividades, dispõem de unidades de produção em vários países. Nos dizeres de Reinaldo Gonçalves (1992, p. 32),

nas vinte e uma definições de ETNs [sic.] selecionadas pelas Nações Unidas, os autores enfatizam vários aspectos, na seguinte ordem de frequência: difusão geográfica, controle, centralização da tomada de decisão, estratégia comum e orientação global, difusão da propriedade ao nível do país, componente externo da produção e vendas do grupo e tamanho.

Evidenciam-se, deste modo, a capacidade das Empresas Transnacionais em ditarem os rumos econômicos e políticos de todo o planeta. O que antes era tratado pelo viés exclusivo do Direito Internacional Privado passa a exigir uma análise também à luz do Direito Internacional Público.

A maximização de lucros e o poder que essas grandes firmas passaram a exercer em toda a comunidade internacional tornaram-se pautas de destaque nas agendas de Governos e Organizações Internacionais o que lhes conferem características de sujeitos internacionais.

² Os códigos de conduta ou diretrizes para as corporações multinacionais não possuem uma qualquer definição determinada. É importante fazer uma distinção entre os códigos de conduta corporativa e códigos de conduta para as corporações multinacionais, sendo os códigos de conduta corporativa são declarações das empresas individuais que definem a política de sua própria companhia tendo normas éticas, enquanto os códigos de conduta para as multinacionais são geradas externamente e, em certa medida imposta multinacionais.

1.1 Globalização e a situação das Transnacionais

Não há que se apontar a globalização como causa de todos os fenômenos que repercutem na evolução do homem, pois aqui se estaria imprecisando os acontecimentos atrelados a ela tal como a sua conceituação. O que compete aos estudiosos é apenas a sua compreensão e efeitos a partir de uma visão econômico/empresarial e tecnológico visto a sua relevância e influência no norteamento desses temas.

Não tardou para que a globalização vinculasse as relações comerciais entre os Estados e transformasse as companhias transnacionais em peças fundamentais para o jogo político dos países desenvolvidos disseminando a cultura econômica neoliberal. Marcelo Dias Carcanholo (2002) define que,

esse processo de globalização, conforme a denominação que se disseminou, manifestar-se-ia na globalização comercial, com a intensificação do comércio de bens e serviços entre os países, na globalização produtiva, definida pela maior participação das operações produtivas das empresas transnacionais por toda a economia mundial, e na globalização financeira, representada pela intensa circulação do capital internacional.

Baixos níveis salariais pagos aos trabalhadores, escassez de legislação trabalhista e fiscal, segurança e garantia de mercados – ainda sem concorrência –, listam um menu de possibilidades para que as empresas avistem, nos mercados periféricos, a formação de plataformas de exportação.

Entretanto, a realidade torna-se outra, antigos territórios de exploração transformaram-se em novos berços industriais; Brasil, Índia, China e Rússia ao alinharem-se pelo BRICs (ALMEIDA, 2009, p. 57-65) apresentam-se tão competitivos quanto os concorrentes de países desenvolvidos e recorrem à internacionalização, a partir de suas Empresas Transnacionais, como meio de se manterem atuantes no mercado global e não serem absorvidas pelos grandes impérios industriais internacionais.

1.1.1 Origem Histórica das Empresas Transnacionais

A UNCTDA (2002 apud CRETELLA NETO, 2006, p. 20) utiliza-se de dados históricos para demonstrar a origem das Companhias Transnacionais no mundo, ao apontar as primeiras, já no século XVI, representadas pelas Companhias das Índias Inglesas. Estas formas primitivas de empresas globais realizavam negociações com mercadores do Oceano Índico explorando mercados e produtos para os seus comércios; por intermédio das empresas de navegação, novos continentes também foram descobertos e colonizados - alguns serviram de colônias de exploração (e.g América Latina) e, outros, colônias de povoamento (e.g Estados Unidos e Canadá).

As companhias das Índias desenvolveram-se pela iniciativa privada; burgueses Holandeses e Ingleses detinham todos os privilégios garantidos a uma companhia Estatal confiados pela coroa, tais como: o direito de elaborar e promulgarem normas jurídicas em territórios descobertos, utilizarem do exército para defesa contra piratas e o de firmar alianças com governos e chefes de Estados de outras nações, todos esses requisitos ora exclusivos do poder Estatal.

Com estratégias bem definidas, as companhias transnacionais, desde épocas remotas, manipulam o mercado ao bel-prazer, ainda que mantenham independência de sua matriz. Do ponto de vista legal, mesmo que haja autonomia entre as empresas subsidiárias, filiais e suas matrizes, o liame entre elas se materializa na dependência, *a priori*, grande parte do lucro são, geralmente, repatriados. Mister salientar que, as relações hierárquicas entre matriz, subsidiárias e filiais ocorrem incondicionalmente, tendo cada qual o comprometimento de seguir pressupostos legais dos Estados que se encontram.

1.2 Transnacionais no Brasil

Em todo o mundo, as companhias transnacionais tiveram seu *boom* expansionista apenas com o término da Segunda Grande Guerra Mundial e, ainda assim, de forma gradativa e cautelosa. Os governos dos países sedes das matrizes temiam pela possibilidade de ocorrência de novos conflitos e a economia mundial estabilizava-se dos impactos originados das pós-grande guerras e de crises, como a “Grande Depressão de 1929”, que trouxeram insegurança aos mercados.

A presença destas grandes firmas, no Brasil República e não Colônia, ainda é recente se comparada aos outros países. Algumas surgiram apenas no final do século XIX, contratadas pelo governo Federal, a fim de colaborarem para projetos de crescimento econômico do país, sendo, somente na metade do século XX, que realmente consolidaram suas chegadas.

De acordo com Gonçalves (1992, p. 31), a constituição atual das Empresas Transnacionais, como as conhecemos,

têm suas raízes na primeira fase da internacionalização do capital dos anos 70 do século XIX – a chamada expansão imperialista –, na qual o capital financeiro desempenhou um papel importante, bem entendido por autores marxistas e não-marxistas nos seus aspectos econômicos e não-econômicos. Na realidade, pode-se afirmar que a ETN surge no início da fase de predominância dos interesses do “grand” capital nos anos 90 do século passado [XIX].

1.2.1 *Aculturamento do Investidor Nacional*

As subsidiárias e filiais são pedaços do território nacional em outros locais e o contexto cultural que se espera é quanto ao comprometimento do investidor nacional. Enaltecer a qualidade dos brasileiros por serem povos flexíveis, comunicativos e miscigenados contribui para que também se tornem agressivos na selva econômica internacional formando empresários globais com uma nova postura.

Os países vizinhos, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia, Equador, Venezuela, elencam um rol de opções de territórios pelos quais as empresas transnacionais brasileiras optam em suas investidas antes de se arriscarem em regiões mais longínquas. A proximidade física e cultural confere maior garantia em caso de imprevistos e, as maiores empresas transnacionais do País, recorreram, a estes países, como “laboratórios” antes de disputarem mercados europeus, americanos e asiáticos. O grupo JBS S.A é um desses exemplos.

A revista exame trouxe em uma de suas matérias relata a história de sucesso do grupo JBS. No ano de 2005, a empresa FRIBOI lançou seu processo de internacionalização com a modificação de seu nome para JBS S.A realizando sua primeira investida, além das fronteiras nacionais. Em terras argentinas, adquiriu a empresa *Swift Armour S.A* - a maior produtora e exportadora de carnes bovinas da argentina. Em 2006, ainda em terreno vizinho, adquiriu mais duas unidades, a *Venado Tuerto* e a *Pontevedra*, e, em 2007, as empresas *Berazategui* e *Colonia Caroya*, elevando ainda mais sua capacidade de abate diária. No mesmo ano, sentindo-se mais confiante, arriscaram a aquisição da empresa *Swift Food Company*, nos Estados Unidos, renomeando-a de JBS USA e tornando-se, a partir desse momento, a maior empresa americana com sede no Brasil e uma das empresas mais transnacionalizadas do País (RAMSEY et al., 2010, p. 8).

Acompanhando o grupo, outras empresas seguiram os mesmos caminhos - Gerdau, Ibope, Odebrecht e demais companhias - que também elencam o ranking de empresas mais transnacionalizadas do Brasil, de acordo com a fundação Dom Cabral, se destacando nos segmentos que atuam. Assim, os Diplomatas Empresariais³, passam a determinar os novos rumos a serem seguidos em suas incursões internacionais criando o *Brazilian Way of Business*⁴ reconhecido mundialmente.

³ Um diplomata empresarial será mais que um empreendedor ou empresário disposto a ampliar sua empresa a territórios nacionais ou estrangeiros. Ele será um colaborador para que todo o investimento produza um resultado ótimo no jogo econômico.

O estilo de negociação dos empresários brasileiros tem surpreendido o mundo corporativo internacional pela peculiaridade na agressividade, agilidade e ambição em realizar seus negócios. Exemplos de empresários como Jorge Paulo Lemann, Carlos Alberto Sicupira e Marcel Telles, donos da AB-Inbev e controladores do fundo de *private equity*⁵ 3G, refletem este *status* empreendedor.

Não apenas realizaram um trabalho espetacular na fusão entre as maiores cervejarias do mundo – a brasileira AMBEV, a belga INTERBREW e a estadunidense Anheuser-Busch – em 2008, o trio de empresários adquiriu uma grande participação na CSX, empresa americana do setor ferroviário, além de ativos da Coca-Cola e da Kraft Foods. Recentemente, a gestora fechou a compra da segunda maior rede de *fast foods* dos Estados Unidos (Burger King) em 4 bilhões de dólares, de acordo com a revista Veja.

Outros exemplos podem ser demonstrados quanto ao rápido aprendizado da dinâmica do mercado que foram incorporados aos modos dos diplomatas empresariais brasileiros os quais, nas palavras de um deles, Luiz Eduardo Falco, presidente da OI telecomunicações, para “viver, precisamos crescer fora do Brasil.” (GASPAR; REVIS, 2008).

No ranking, também produzido pela revista Exame, figuram-se os principais “super executivos nacionais” e grandes articuladores da Diplomacia Empresarial, tais como: Roger Agnelli (Vale); André Gerdau Johannpeter (Gerdau); Raul Calfat (Votorantim); Luiz Fernando Edmond (Ambev); Pedro Novis (Odebrecht); Antônio Valente (Telefônica); Marco Antônio Castello Branco (Usiminas); Cláudio Galeazzi (Grupo Pão de Açúcar); Roberto Lima (Vivo); José Armando de Figueiredo (ArcelorMittal); Mário Cesar Pereira de Araújo (TIM); Sérgio Rial (Cargill); Sérgio Waldrich (Bunge); José Formoso Martínez (Embratel); Benjamin Steinbruch (Vicunha Siderurgia); Vitor Hallack (Camargo Corrêa); Dante Letti (Souza Cruz); Frederico Curado (Embraer); José Luiz Alquéres (Light).

⁴ Esse termo trata-se de um neologismo criado pelo autor de modo a representar as características dos Diplomatas Empresariais Brasileiros.

⁵ De acordo com a Associação Brasileira de *Private Equity* “o termo relacionado ao tipo de capital empregado nos fundos de PE, que em sua maioria são constituídos em acordos contratuais privados entre investidores e gestores, não sendo oferecidos abertamente no mercado e sim através de colocação privada; além disso, empresas tipicamente receptoras desse tipo de investimento ainda não estão no estágio de acesso ao mercado público de capitais, ou seja, não são de capital aberto, tendo composição acionária normalmente em estrutura fechada.” Fundos de *Private Equity* ou Fundos de Ativos Privados. (FUNDOS..., 2010).

Ressalta-se, a esta relação, a existência de figuras femininas, tais como, Maria das Graças Foster, diretora de Gás e Energia da Petrobras, e Luiza Helena Trajano, diretora do Magazine Luiza. Mulheres estas que ilustram a lista de gestoras que mais se destacam no mundo dos negócios, de acordo com a revista América Economia, reproduzida pelo site do SEBRAE-MG, em 1º e 8º lugares respectivamente, e que fazem toda a diferença no mundo corporativo devido à sensibilidade e a capacidade em superar dificuldades impostas pelo universo empresarial historicamente dominado pelos homens. O quadro demonstra a quantidade e a qualidade dos profissionais que representam o País *vis-à-vis* o novo mercado competitivo intercapitalista (GONÇALVES, 1992, p. 21).

1.3 As Estruturas das Transnacionais brasileiras

Mesmo preparadas e mais confiantes para desbravarem outros Estados, ainda sim riscos em projetos em outros países não deixam de existirem. O Grupo JBS precisou enfrentar um dos problemas mais comuns de uma empresa estrangeira em terras nacionais: a desconfiança da população local.

Ao se instalar em terras americanas, os habitantes locais de uma de suas unidades, desconfiavam quanto os avanços dos empresários forasteiros em terras estrangeiras. A população temia que os planos da nova empresa prejudicassem os trabalhos de centenas de famílias nativas que dependiam da companhia adquirida para sobreviverem. Concomitantemente, os irmãos Batista, CEOs do grupo, tiveram que lidar com o impasse causado pelos refugiados africanos - Somalis - contratados para trabalharem na reforma da empresa.

A contratação dos Somalis além de gerar tensão racial, exaltou o ânimo da população. Como muitos deles eram muçulmanos, no período do Ramadã, esses funcionários abandonavam as fábricas para rezarem e, por ser esta prática desconhecida pelos empresários brasileiros, a reação foi a de demitir dezenas destes empregados. Com a demissão, os Somalis passaram a acusar os empresários brasileiros de exercício de discriminação religiosa, fazendo-se necessária a realização de um acordo imediato entre as partes. Os habitantes, não satisfeitos, interpretaram o ajuste como uma submissão da empresa à lei islâmica, pois se criaram regras especiais para os trabalhadores muçulmanos não sendo estes nem mesmo parte integrante da sociedade.

Foi necessária muita articulação por parte dos empresários e sociedade civil para evitar o desgaste da imagem da empresa que acabara de se estabelecer no mercado externo. Ao final chegou-se a uma solução e, os irmãos Batista, souberam com apaziguar a população e sanar os problemas gerados.

Motivos como estes servem como experiências para que os indivíduos atuem

como verdadeiros diplomatas ao dialogarem e acordarem vantagens mútuas. O fato de estarem em diversos países não é garantia de sucesso, pois diferenças tecnológicas, culturais, institucionais e legais, podem tornar a dinâmica da transnacionalização árduo, moroso e frustrante. Para tanto, a realização de alianças com empresas, já estabilizadas, apresentam-se, de forma quase impositiva, para que se garanta a sobrevivência dos negócios (PIMENTEL, 2009).

Deste modo, as empresas transnacionais, recorrem à formação de alianças com outras empresas não só para se protegerem quanto a impasses como o apresentado anteriormente, mas também se assegurarem contra as investidas de Empresas Transnacionais Internacionais.

2 Alianças Internacionais

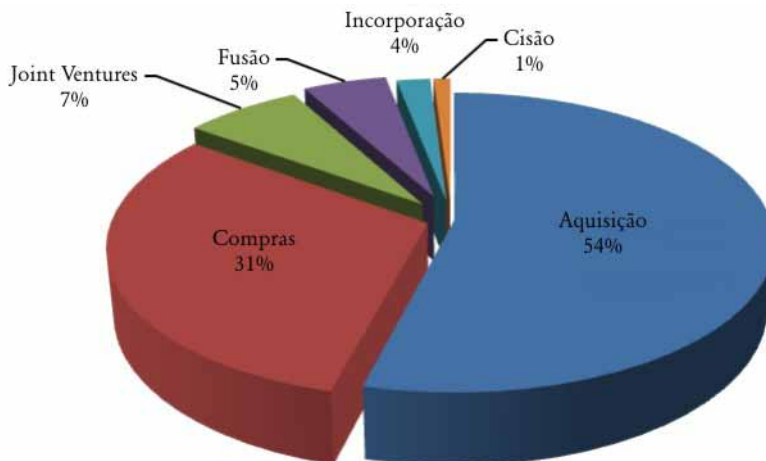
Fusões e aquisições (F&A), formação de *joint-ventures*⁶ (AMARAL, 2004, p. 263), incorporações, ou mesmo o desmembramento em Holdings ou Franquias surgem como opções que permitem a expansão para novos mercados e territórios. Estas ferramentas chaves asseguram a sobrevivência das transnacionais no mercado externo que,

dadas as características do ambiente empresarial interno, com elevadas taxas de juros, descapitalização de grande parte das empresas nacionais, falta de recursos para investimento em modernização do parque tecnológico e de redes de distribuição (caso da indústria de autopeças), fragmentação da atividade industrial de diversos setores em muitas pequenas e médias empresas (o que favorece uma consolidação), potencial do mercado interno e pouca competitividade para atuar em um mercado globalizado, as empresas com capacidade para liderar essa Onda de Fusões e Aquisições são as multinacionais, as quais devem atuar no sentido de promover integração horizontal, concentrando-se em seus “core business”. (MATIAS; BARRETO; GORGATI, 1996).

Ao invés de instalar um novo pólo industrial a aquisição do que já existente é um dos melhores meios de interagir com o novo mercado. Retomando o exemplo da AB-Inbev, a união entre as cervejarias criou a 4ª maior cervejaria do mundo e a maior cervejaria da América Latina. Em números, significa 146,9 milhões de hectolitros de bebidas vendidas por ano e uma Receita Líquida de R\$ 20,9 bilhões, de acordo com o site da empresa.

No quadro abaixo, pode-se observar dados quanto as fusões e aquisições (F&A) e outras formas de cooperação que ocorreram no país no ano de 2010⁷(*)).

⁶ É uma associação de capitais com o propósito de obter determinado resultado almejado pelas empresas a partir da união entre elas, não importando a forma jurídica adotada para concretizar a operação.



(*) Transações divulgadas na imprensa. Não inclui acordo.

Gráfico: dados quanto aos F&A que ocorreram no País em 2010 (*).

Fonte: Fusões e Aquisições no Brasil Setembro de 2010. Relatório elaborado pela área de Corporate Finance da PricewaterhouseCoopers⁸.

Nessa vertente, empresas estrangeiras também encontram opções de parcerias entre as companhias nacionais como o caso da aquisição de empresas produtoras de etanol pela petrolífera Shell⁹ que não tem poupado esforços no investimento de uma nova tendência para combustíveis alternativos e, os quais, o Brasil se despontou no cenário internacional.

⁷ Fusões e Aquisições no Brasil Abril de 2010. Relatório elaborado pela área de Corporate Finance da PricewaterhouseCoopers.

⁸ **PricewaterhouseCoopers** é uma *network* global de firmas separadas e independentes que trabalham de forma integrada na prestação de serviços de Assessoria Tributária e Empresarial e de Auditoria. As firmas que compõem o *network* global estão presentes em 153 países e congregam mais de 154.000 colaboradores e sócios em todo o mundo.

⁹ A Shell International Petroleum Company Limited (Shell) e Cosan S.A. (Cosan) anunciaram no dia 01 de Fevereiro de 2010 a assinatura de um Memorando de Entendimento (“MoU”) não vinculante com o objetivo de criar uma joint venture (“JV”) no valor de aproximadamente US\$ 12 bilhões no Brasil, para a produção de etanol, açúcar e energia, e suprimento, distribuição e comercialização de combustíveis. Com uma capacidade de produção anual de cerca de 2 bilhões de litros, e perspectivas significativas de crescimento, a JV confirmará sua posição como um dos maiores produtores de etanol do mundo. (SHELL..., 2010).

Atualmente o grupo americano de *private equity*, *Advent*¹⁰, é o de maior capital estrangeiro atuante no Brasil e detém o controle de empresas de ramo comercial, alimentício, educacional e de construção. Por sinal ramos em franca expansão no país.

Essa modalidade aproveita-se de mercados mais maduros e consolidados permitindo investimentos seguros e com rentabilidade ao longo prazo. Assim, configura-se de um dos melhores meios para uma transnacional se salvaguardar quanto a qualquer impasse que ocorra na aceitação de seus produtos bem como tornar seu concorrente um forte aliado.

Os passos de sucesso estimulam que novos empresários revejam seus conceitos de mercados e recorram às cooperações. É importante ressaltar como o País está se tornando bem preparado para investir no mercado internacional tendo em vista à sua pouca idade na participação dos investimentos e concorrência. A união de empresas deve ser vislumbrada como um meio de melhorarem sua posição no mercado, o potencial de compra e de barganha.

Um relatório elaborado pela área de *Corporate Finance*, da empresa *PricewaterhouseCoopers*, em abril de 2010, já destacava esse fenômeno de união das transnacionais brasileiras onde,

a participação do capital nacional se manteve representativa em 65% das transações de compra de participação (controladora ou minoritária). Em números absolutos, o capital nacional esteve presente em 126 transações em 2010. No mesmo período em 2009 esteve presente em 81 transações.
[...]

¹⁰ Em artigo um na revista Exame, o grupo “Advent criou uma holding - a International Meal Company (IMC) - para cuidar de seus negócios nessa área e planeja ter, a partir de 2012, a primeira rede de restaurantes da América Latina fora do segmento de fast food a atingir 1,5 bilhão de reais em faturamento, dos quais 1 bilhão no Brasil. Há um ano e meio, o *Advent* comprou a cadeia de restaurantes mexicana La Mansion, com 35 pontos-de-venda em várias partes do país. Alguns meses depois, adquiriu a brasileira RA, dona das marcas Brunella e Black Coffee e líder nos aeroportos de Guarulhos e Congonhas, em São Paulo. No final do ano passado, foi a vez da cadeia de restaurantes e cafés Viena, forte em São Paulo e com presença no Rio de Janeiro. A compra mais recente aconteceu em Porto Rico - a Empresas Santana, também com presença no aeroporto internacional do país. O próximo grande passo deve ser no Brasil. Na mira estão redes paulistas como Almanara, especializada em cozinha árabe, Frango Assado, presente em várias rodovias paulistas, Rubaiyat, as famosas churrascarias de alto padrão, e America, uma marca forte associada à cozinha casual. "O Advent nos procurou há cerca de dois meses, mas não estamos vendendo a empresa", diz Paulo Alves, principal executivo do America. "Eles queriam toda a empresa ou uma parte considerável dela." (SALGADO, 2008).

a expansão do número de negócios liderados pelos grupos nacionais (81 negócios para 126, com crescimento de 55%) é significativamente superior ao aumento do volume envolvendo capital estrangeiro (de 57 para 69 transações e crescimento de 21%).

No quadro abaixo destacam-se as grandes ações de fusão e aquisição (F&A).

Empresas envolvidas	Ano	Valor (em R\$ bilhões)
Itaú e Unibanco (fusão)	2009	106,92
AmBev e Interbrew (fusão)	2004	87,04
Vale (compradora) e Inco	2006	35,82
BM&F e Bovespa (fusão)	2008	34,57
Santander (comprador) e Banco Real	2007	30,49
Gerdau (compradora) e Chaparral Steel Company	2007	8,51
Consórcio Big Jump Energy (comprador) e Namisa	2008	7,20
Submarino e Americanas.com (fusão)	2006	7,05
Quattor Participações (fusão de ativos da Unipar e Petrobras)	2008	6,81
Oi (compradora) e Brasil Telecom Participações	2009	6,37

Quadro. Levantamento do G1, com dados da Anbid*

*Fonte: Site G1 Novas fusões priorizam sobrevivência de empresas, dizem consultores.

Entretanto, um ponto importante merece a atenção. Quando uma empresa transnacional busca outro país para expandir seus negócios, deve haver um planejamento quanto ao objetivo de suas pretensões. Ainda que recebam incentivos dos governos desses países, um grande aparato organizacional deve ser montado para que tudo ocorra sem maiores conseqüências já que essa nova unidade da empresa poderá reduzir oportunidades de empregos dos indivíduos do país de origem para gerar vagas em outros territórios.

Trata-se de criar uma visão minimalista quanto aos benefícios de se buscar oportunidades em outros países, pois se estará colaborando para o desenvolvimento de outro, uma vez que, o Brasil ainda possui uma grande massa de desempregados.

4 CONCLUSÃO

O estudo em questão demonstra como o mercado nacional está mais atuante e atraente em função das ordens econômicas adotadas por suas Empresas Transnacionais. O Brasil deixa de lado o seu status de mercado emergente e caminha, a passos largos, na consolidação por posições em setores da economia ao rever pontos deficientes que a fragilizava.

Ao criarem alianças com transnacionais de diversas nacionalidades e ampliar seu poder de atuação, as Companhias Transnacionais colaboram para o desenvolvimento econômico dos Estados e passam a participarem das decisões dos rumos econômicos dos países que possuem sede, filiais e subsidiárias.

O Brasil, nesse viés, demonstra como suas empresas transacionais conseguem desbravar novos terrenos e, aproveitando-se da onda globalizante, investem no mercado internacional aptas a melhorarem seu potencial de compra e de barganha. Retomando Luiz Eduardo Falco, as empresas brasileiras, para sobreviverem no comércio internacional e nacional, precisam recorrer a terras estrangeiras na busca por aperfeiçoamento tecnológico e mercado consumidor.

Estas grandes firmas nacionais, contrariando os objetivos das transacionais de países desenvolvidos, não recorrem à mão-de-obra mais barata, legislações mais flexíveis e matérias primas em abundância. Na dinâmica de criação de alianças os empresários brasileiros integram-se a novos terrenos como forma de prospecção e na geração de valores para suas companhias. Estes homens de negócios arriscam-se em altos valores para se fazerem presentes e se aprimorarem.

É a globalização atuando na sua forma mais pura e latente ao proporcionar, ao mercado econômico, acesso a todos que saibam administrar as peças do jogo.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Paulo Roberto de. O papel dos Brics na economia mundial. In: CEBRI-ICONE Embaixada Britânica Brasília. *Comércio e Negociações Internacionais para Jornalistas*. Rio de Janeiro, 2009. p. 57-65. Disponível em: <<http://www.pralmeida.org/05DocsPRA/1920BricsAduaneiras.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2010.

AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues do. *Direito do Comércio Internacional: aspectos fundamentais*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

AMBEV em números. Disponível em: <http://www.ambev.com.br/Ambev/ambev_em_numeros.aspx>. Acesso em: 17 set. 2010.

BAPTISTA, Luiz Olavo. *Empresa Transnacional e Direito*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1987.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Empresas multinacionais e interesses de classe. *Encontros com a Civilização Brasileira*, n. 4, p. 11-27, out. 1978.

BURGER King é vendido a fundo brasileiro por US\$ 4 bi. *Veja*, São Paulo, Economia - Negócios. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/noticia/economia/burguer-king-e-vendido-a-fundo-brasileiro-por-us-4-bi>>. Acesso em: 02 set. 2010.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. *Abertura externa e liberalização financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90*. 2002. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

CRETELLA NETO, José. *Empresa transnacional e direito internacional: exame do tema à luz da globalização*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

FUNDOS de Private Equity ou Fundos de Ativos Privados. Disponível em: <http://www.acionista.com.br/mercado/venture_capital.htm>. Acesso em: 17 set. 2010.

GASPAR, Malu; REVIS, Carolina Meyer. Agora, é a vez dele. *Exame*, São Paulo, ed. 917, 01 maio 2008. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0917/noticias/agora-e-a-vez-dele-m0158441>>. Acesso em: 17 set. 2010.

GONÇALVES, Reinaldo. *Empresas transnacionais e internacionalização da produção*. Petrópolis-RJ: Vozes, 1992.

LETHBRIDGE, Tiago; JULIBONI, Márcio. A incrível aventura global do Friboi. *Exame*, São Paulo, ed. 953, 01 out. 2009. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0953/noticias/incrivel-aventura-global-friboi-502270?page=1&slug_name=incrivel-aventura-global-friboi-502270>. Acesso em: 17 set. 2010.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO). *Corporate codes of conducts*. Disponível em: <<http://actrav.itcilo.org/actrav-english/telearn/global/ilo/code/main.htm>>. Acesso em: 18 out. 2010.

MATIAS, Alberto Borges; BARRETO, Antonio C. P.; GORGATI, Vlamir. *Fusões e aquisições no Brasil atual: possibilidades de ocorrência de uma onda*. In: SEMEAD, 1., São Paulo, 1996. Disponível em <http://www.cepefin.org.br/publicados_pdf/fusoes_aquisicoes_brasil_atual.pdf>. Acesso em: 25 out. 2010.

PIMENTEL, João Eduardo Albino. *Empresas Multinacionais Brasileiras e Chinesas: uma perspectiva teórica sobre as possibilidades de estreitamento das relações*. Palestra: XII SemeAd. Empreendedorismo e Inovação 2009. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/122.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2010.

RAMSEY, Jase et al. Ranking das transnacionais brasileiras: repensando as estratégias globais. [S. l.]: Fundação Dom Cabral, 2010. Disponível em: <http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2010.pdf>. Acesso em: 25 out. 2010.

SALGADO, Eduardo. Fome de negócios. *Exame*, ed. 917, 01 maio 2008. Notícias. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0917/noticias/fome-de-negocios-m0158163>>. Acesso em: 25 out. 2010.

SHELLER, Fernando; NAIME, Laura. Novas fusões priorizam sobrevivência de empresas, dizem consultores. *G1 Notícias*, 24 maio 2009. Economia e Negócios. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1164289-9356,00-NOVAS+FUSOES+PRIORIZAM+SOBREVIVENCIA+DE+EMPRESAS+DI+ZEM+CONSULTORES.html>. Acesso em: 01 out. 2010.

SEBRAE-MG. As mulheres de negócios mais poderosas da América Latina. Disponível em: <<http://sebraemgcomvoce.wordpress.com/2010/09/27/as-mulheres-de-negocios-mais-poderosas-da-america-latina/>>. Acesso em: 19 nov. 2010.

SHELL e Cosan assinam acordo para criação de joint venture no Brasil. Disponível em: <http://www.shell.com/home/content/bra/aboutshell/media_centre/news_and_media_releases/archive/2010/news/shell_cosan_jointventure_010210.html>. Acesso em: 31 maio 2010.

UNCTAD. *Transnational Corporations Statistics*. Disponível em: <<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3159&lang=1>>. Acesso em: 5 maio 2010.

Artigo recebido em 08/12/10 e
aprovado para publicação em 01/06/11