# INSTITUCIONALIZAÇÃO DA DINÂMICA DE TRANSNACIONALIZAÇÃO REGIONAL DE EMPRESAS NA AMÉRICA DO SUL

Elói Martins Senhoras[]

**Resumo**

Existem evidências empíricas de uma crescente internacionalização empresarial na América do Sul que demonstram estrategicamente a confluência de uma diplomacia corporativa propulsora de vetores de regionalização transnacional, que tem origem em oportunidades de exportação e investimento externo, e que em boa medida é dinamizada por empresas de origem brasileira, uma vez que o mercado brasileiro permite às firmas instaladas no território nacional atingirem escalas de produção competitivas e estimuladoras à internacionalização.

O artigo objetiva demonstrar que uma série de práticas de internacionalização empresarial conformam uma dinâmica geoeconômica pautada pela lógica de regionalização transnacional na América do Sul e que resulta em um aumento crescente dos fluxos de exportação e de investimento, em um número expressivo de parcerias empresariais, e finalmente em um vigoroso processo de especialização e relocalização das atividades produtivas que se aproveitam de vantagens dinâmico-comparativas.

Com estas considerações, o artigo pretende corroborar para o entendimento de que a regionalização transnacional foi paulatinamente incorporada na vida doméstica dos países sul-americanos por meio de uma série de efeitos de transbordamento que foram criados, com o envolvimento crescente de estratégias corporativas de internacionalização, como é o caso das empresas que introduziram suas rotinas de negociação internacional no processo da regionalização transnacional, segundo efeitos derivados e propulsores ao longo do tempo.

**Palavras chave**: América do Sul, empresas, exportação, internacionalização, investimento externo direto.

[]Professor da Universidade Federal de Roraima (UFRR). Mestre e doutor em geografia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). *Visiting scholar* na University of Texas at Austin (UT), na Universidad de Buenos Aires (UBA), na Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso, Mexico), na Escola Nacional de Administração Pública (ENAP) e na National Defense University (NDU). *Visiting researcher* na University of British Columbia (UBC) e na University of California, Los Angeles (UCLA). E-mail para contato: eloisenhoras@gmail.com

## 1 - Introdução

No atual contexto marcado pelo fenômeno da globalização econômica, política, social e cultural que afeta as relações de poder entre Estados no sistema internacional, a investigação sobre a ascensão de uma pluralidade de novos atores subnacionais e novos formatos de internacionalização empresarial adquire destacada significação.

Em uma perspectiva histórica a atuação internacional das empresas transnacionais não se constitui em novidade, pois enquanto no passado atuavam de forma mais coordenada com os projetos de seus respectivos governos nacionais, estabelecendo uma maior relação de dependência entre ambos, hoje apenas se acelera uma lógica de negociação corporativa mais independente.

Nesta contextualização, durante décadas as empresas transnacionais tiveram relevância paradiplomática, contudo até os anos 1960, suas ações aconteciam de forma mais associada à própria diplomacia estatal. Foi somente a partir da década de 1960 que as empresas transnacionais passaram a negociar com maior autonomia no sistema internacional por meio de ações independentes conhecidas como diplomacia corporativa.

A maior importância do capital e da tecnologia no sistema capitalista contemporâneo elevou consideravelmente o poder de barganha das empresas multinacionais em comparação aos Estados, principalmente em países em desenvolvimento, que passaram por uma recente onda de liberalização e desregulamentação das economias nacionais.

Este diagnóstico revela que existe um cognitivo modelo de diplomacia triangular, onde estão presentes processos de negociação e barganha entre governo-governo, governo-empresas e empresas-empresas que exige novas qualificações dos gerentes e burocratas.

Além das tradicionais negociações diplomáticas entre Estados, surgem duas novas dimensões paradiplomáticas, indicando que os governos precisam negociar com as empresas multinacionais para articularem minimamente uma lógica de governança e que tanto as empresas estrangeiras e como as domésticas necessitam de alianças corporativas para enfrentar os desafios da economia mundial (Guedes, 2006).

Neste quadro relacional entre o Estado e o Mercado, a evolução da internacionalização empresarial e da paradiplomacia corporativa não acontece de maneira global ou sem fronteiras, mas antes se processa por estratégias de ação multilateral e regional, o que transforma as corporações em agentes multinacionais ou transnacionais (Ruigrok e van Tulder, 1995; Hirst e Thompson, 1998).

O movimento paradiplomático de internacionalização empresarial pode ser compreendido por duas tendências gerais que se processaram na formação histórica do capitalismo por meio da convergência entre o processo *marxista* de concentração e centralização do capital e do processo *schumpteriano* de destruição-criadora engendrado pela inovação empresarial.

Segundo Gonçalves (2002), nesta visualização geral da internacionalização empresarial (produtiva e financeira), a hibridação analítica marxista-schumpteriana permite mostrar elementos de natureza sistêmica (dinâmica capitalista) e variáveis específicas à propriedade (empresas) e a fatores locacionais (países) que modelam as estratégias de diplomacia corporativa.

Como em seus processos de expansão transnacional, as empresas passam a se posicionar efetivamente como atores nas relações internacionais, surgem ações estratégicas intituladas de diplomacia corporativa que se revestem de um conjunto de orientações, princípios, políticas e práticas para atuação em um complexo tabuleiro de negociações internacionais.

Segundo Steger (2003), a diplomacia corporativa resume um conceito da complexa riqueza presente na experiência estratégica e em um conjunto de ferramentas utilizadas pelas empresas na atuação internacional frente a um ambiente de negócios que é fragmentado, volátil e de risco.

As estratégias de diplomacia corporativa apresentam uma alta variabilidade advinda de características setoriais e da própria empresa para o gerenciamento sistemático e profissional do ambiente de negócios.

Segundo esta perspectiva analítica, os processos de extroversão transnacional de empresas e a formação de estratégias de diplomacia corporativa têm sido uma verdade incontestável na periodização dos ciclos hegemônicos da formação histórica do capitalismo, desde os tempos coloniais do capital-mercantil, do imperialismo do capital-industrial ou de globalização do capital-financeiro.

A especificidade da internacionalização empresarial no ciclo hegemônico do capitalismo sob a *Pax Americana* é identificada por processos concentrados espacialmente e temporalmente que conformaram três grandes ondas de desenvolvimento de empresas multinacionais.

A primeira onda de empresas multinacionais foi observada através de movimentos entre países centrais, concentrada principalmente a partir da internacionalização de grandes empresas e bancos norte-americanos, que se dirigiram logo após a II Guerra

Mundial, para a Europa, beneficiadas pela contrapartida de indústrias estadunidenses registradas pelas normas de financiamento do Plano Marshall.

A segunda onda concentrada de internacionalização de empresas multinacionais desenvolveu-se em um curto período de tempo no sentido centro-periferia com a extroversão de uma série de empresas européias e americanas rumo à América Latina e Leste Asiático nas décadas de 1960 e 1970.

A terceira onda de internacionalização corporativa foi registrada a partir dos anos 1980, por meio da proliferação de Redes Internacionais de Produção Integrada (RIPIs) via estratégia de *outsourcing* com destinos múltiplos: centro-centro, centro-periferia, periferia-centro e periferia-periferia.

Nesta contextualização, a observação do padrão de concorrência capitalista em países periféricos demonstra que as empresas elaboram estratégias de paradiplomacia corporativa adaptadas aos seus contextos de atuação que também são reflexivas aos centros dinâmicos internacionais.

De um lado, em *momentos de fechamento comercial*, os padrões de concorrência perdem sua definição natural pelas leis de oferta e demanda dos mercados econômicos em função das estratégias estatais, como no período das décadas de 1960 a 1980, dedicado à reserva de mercado para grandes empresas multinacionais para *Industrialização via Substituição de Importações (ISI)*.

De outro lado, em *momentos de abertura comercial*, a concorrência internacional passa a balizar crescentemente as estratégias empresariais, explicando por que surgem crescentemente integrações internacionais horizontais e verticais a partir dos anos 1970 e 1980 (Leste Asiático) e 1990 (Leste Europeu e América Latina).

Entre as integrações verticais e horizontais observadas na América do Sul a partir dos anos 1990 para a redução dos custos de transação empresarial e induzidas ou estimuladas por políticas governamentais de estabilização macroeconômica foram destaques as *privatizações, fusões e aquisições*, e *alianças estratégicas* via *acordos de complementação industrial e tecnológica*, *joint ventures* ou *redes de produção integrada*.

## 2 – Caminhos da paradiplomacia corporativa na América do Sul

O fenômeno da internacionalização empresarial trata-se de uma tendência adotada em distintas partes do globo sem uma trajetória predefinida que é advinda da formação de fluxos de exportação e de investimento externo no exterior por meio de redes de

licenciamento e de empresas subsidiárias, de alianças estratégicas no exterior ou por processos de fusão e aquisição.

Registram-se na América do Sul duas grandes tendências internacionais que têm como ponto focal as empresas, seja partindo delas a formação de redes corporativas de ação internacional paradiplomática, seja chegando até elas processos internacionais paradiplomáticos de fusões e aquisições.

Em primeiro lugar, grandes grupos transnacionais juntamente com fundos de investimento são protagonistas de uma série de transações no setor empresarial sul-americano sem precedentes, que tem como repercussão um processo natural de concentração nas mãos de um pequeno grupo de empresas advindo de fusões e aquisições à época das ondas de privatização na década de 1990, o que torna a propriedade privada na América do Sul extremamente internacionalizada.

Registra-se neste contexto de internacionalização da propriedade privada um processo de financeirização da riqueza, onde os padrões de investimento definidos pelas economias de escala estão assentados em um acentuado fluxo de capitais direcionado ao mercado de empresas nacionais por meio de diversas operações de aquisições e lançamento de ações em bolsas de valores.

O desempenho dos blocos do MERCOSUL e da CAN na captação de fluxos de IDE tem mostrado um comportamento cíclico nos países da América do Sul que se alterna em função de períodos mais e menos expressivos dos ciclos internacionais de negócios.

Embora os blocos regionais do MERCOSUL e da CAN sejam áreas de atração internacional, observa-se que os investidores estrangeiros tendem dar preferência às economias maiores como Brasil e Colômbia dentro das estratégias de regionalização transnacional na América do Sul, o que leva a um aumento na assimetria econômica já existente.

Segundo Flores Jr. (2005), o comportamento dos fluxos de investimento intra-regionais não seria diferente no caso do MERCOSUL ou da CAN uma vez as firmas dos países menores, como Argentina e Equador, usualmente se realocam nos territórios das economias maiores, criando tensões não somente entre os Estados, mas também no interior de cada um desses países em função de guerras fiscais.

Neste quadro dinamizado pelo investimento externo direto surge uma geografia econômica da regionalização transnacional cujo efeito resulta em um processo polarização dos fluxos, com a formação de um núcleo duro de atração que tende a dinamizar os processos maleáveis de criação e fechamento dos territórios entre países vizinhos.

Este efeito de polarização dos investimentos que acontece na América do Sul tanto nos blocos do MERCOSUL quanto da CAN obedece a uma lógica própria das localidades em razão da concentração das atividades nos países maiores, gerando por fim economias de escala e direcionamento dos fluxos econômicos (Krugman, 1991; Brülhart, 1995).

Em segundo lugar, a paradiplomacia corporativa engendrada pela ação estratégica de internacionalização de empresas sul-americanas surge como um conjunto de *ações* por empresas nacionais para adquirirem maior competitividade frente aos concorrentes ou como *reação* à abertura das economias e desregulamentação dos mercados.

Essa estratégia de internacionalização empresarial busca aproveitar das capacidades institucionais por meio da extroversão internacional a fim de potencializar ganhos de escala e escopo.

A maturação da internacionalização empresarial a partir da década de 1990 na América do Sul é oriunda de um processo sistêmico de concentração industrial engendrado tanto por privatizações quanto fusões e aquisições que aumentou o tamanho das firmas e a própria escala de produção.

Porém, existe uma heterogeneidade setorial no padrão de internacionalização empresarial na América do Sul que desempenha um papel relevante entre *exportar* ou *investir no exterior* uma vez que, normalmente, é observado que as empresas apenas exportadoras concentram-se em *produtos primários e commodities*, enquanto que as firmas que também investem no exterior têm maior diversificação de produtos, produtividade e tamanho maior que aquelas que apenas exportam (Helpman, Melitz e Rubinstein (2004).

Para a análise do grau de internacionalização empresarial na América do Sul, as conclusões de Basile, Giunta e Nugent (2003) tornam-se significativas, pois não existe escolha compensatória entre exportar e investir no exterior já que ambas as atividades são mais complementares do que propriamente substitutas, o que torna cumulativo o processo de internacionalização empresarial.

Neste contexto, mesmo sendo o investimento externo um elo de criação de sinergia com as exportações, observa-se na América do Sul um grau primário de internacionalização empresarial onde predomina a vertente exportadora em função de uma estrutura comercial altamente concentrada em produtos primários e *commodities*, que dispensa diversificação produtiva e investimentos no desenvolvimento da inovação, e em função fluxos de exportação ainda representarem uma baixa participação na receita de muitas firmas, o que demanda baixa complementaridade de investimentos no exterior.

Tabela 1 – **Internacionalização primária de grandes empresas brasileiras**

| **Grau de internacionalização empresarial** (*exportações / faturamento total*.) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1-Samarco (mineração) 98,9% | 2-Embraer (aeronáutica) 97,6% | 3-CBMM (mineração) 93,9% | 4-Albrás (siderurgia) 93,3% | 5-Aracruz (papel/celulose) 91,3% | 6-Cenibra (papel/celulose) 90,5% |
| 7-Bianchini (móveis) 88,2% | 8-Doux (alimentos) 88,1% | 9-Alunorte (mineração) 78,2% | 10-Amaggi (agronegócio) 75,3% | 11-Aliança (transporte) 73,9% | 12-Vale (mineração) 72,3% |
| 13-Seara (agronegócio) 69% | 14-LDC (agronegócio) 66,8% | 15-Frig Minerva (agronegócio) 65,9% | 16-Caraíba (siderurgia) 57,8% | 17-Cosan (agronegócio) 52,9% | 18-Gerdau (siderurgia) 50,8% |
| **Ranking do valor exportado na internacionalização primária** *(valor)* | | | | | |
| 1- Petrobrás (energia) US$15.651 milhões | 2-Vale (mineração) US$11.065 milhões | 3-Brasil foods (agronegócio) US$5.669 milhões | 4-Embraer (aeronáutica) US$ 4.648 milhões | 5-ArcelorMittal (siderurgia) US$2.427 milhões | 6-Samarco (mineração) US$1.866 milhões |
| 7-Gerdau (siderurgia) US$1.666 milhões | 8-LDC (agronegócio) US$ 1.645 milhões | 9-TAM (transporte) US$1.414 milhões | 10-CBMM (mineração) US$1.172 milhões | 11-Amaggi (agronegócio) US$1.153 milhões | 12-Bertin (agronegócio) US$1.119 milhões |
| 13-Alunorte (mineração) US$1.089 milhões | 14-Suzano (papel/celulose) US$ 1.087 milhões | 15-JBS Friboi (agronegócio) US$1.076 milhões | 16-Aracruz (papel/celulose) US$1.059 milhões | 17-Seara (agronegócio) US$944 milhões | 18-Albras (siderurgia) US$902 milhões |

*Fonte*: Elaboração própria. Baseada em dados de Exame (2009).

Neste contexto sul-americano, a internacionalização de empresas nacionais encontra-se em um estágio inicial de grande dinamização das exportações de produtos homogêneos ligados ao setor primário que não necessitam de apoio do produtor nos mercados de destino (Iglesias e Veiga, 2002).

## 3 – A extroversão de empresas sul-americanas segundo um padrão de regionalização trasnacional

Na América do Sul existem alguns países que se destacam pelas oportunidades de crescimento empresarial, haja vista que tem havido um movimento de extroversão internacional de um grupo empresas que expande operações no exterior com grande rapidez.

Obviamente que a diversidade presente na América do Sul é contra-arrestada pela concentração das atividades econômicas em alguns poucos grandes mercados, o que simplifica a geoeconomia dos fluxos comerciais e de investimento corporativo nas seis maiores economias da região: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Peru e Venezuela.

Embora alguns países da região apresentem uma história de volatilidade econômica, caso da Argentina, ou um ambiente político de risco aos negócios, caso da

Venezuela, observa-se que as outras grandes economias da América do Sul – Brasil, Chile, Colômbia e Peru criaram oportunidades para empresas tanto nacionais como do exterior em função de uma melhora nos condicionantes macroeconômicos após o fim da década de 1990.

A crise financeira internacional de 2008 corroborou para a compreensão de que a polarização político-ideológico na região cria impactos diferenciados entre os países, pois enquanto Argentina, Bolívia, Equador e Venezuela se tornaram mais vulneráveis, Brasil, Chile, Colômbia e Peru foram mais resilientes e recuperaram rapidamente suas performances econômicas anteriores.

Os processos de liberalização e desregulamentação de vários países na América do Sul entre a década de 1980 e 1990 gerou um cenário de crescente aumento da concorrência macroeconômica nas economias fechadas que seguiram a lógica desenvolvimentista dos modelos de industrialização por substituição de importações desde a década de 1950, o que repercutiu nas estratégias microeconômicas das empresas com uma série de estratégias de reestruturação produtiva para um ambiente de economia aberta.

Estes processos engendrados pela agenda neoliberal do Consenso de Washington geraram um quadro de falências empresariais, reestruturações produtivas e de fusões e aquisições, que repercutiu sob a pressão do mercado na criação concentrada de alguns poucos fortes *players corporativos* sul-americanos.

Baseando-se na lista das 100 empresas da América Latina produzida pelo Boston Consulting Group (2009a), é possível observar que 71 destas empresas estão inseridas no processo de regionalização transnacional da América do Sul.

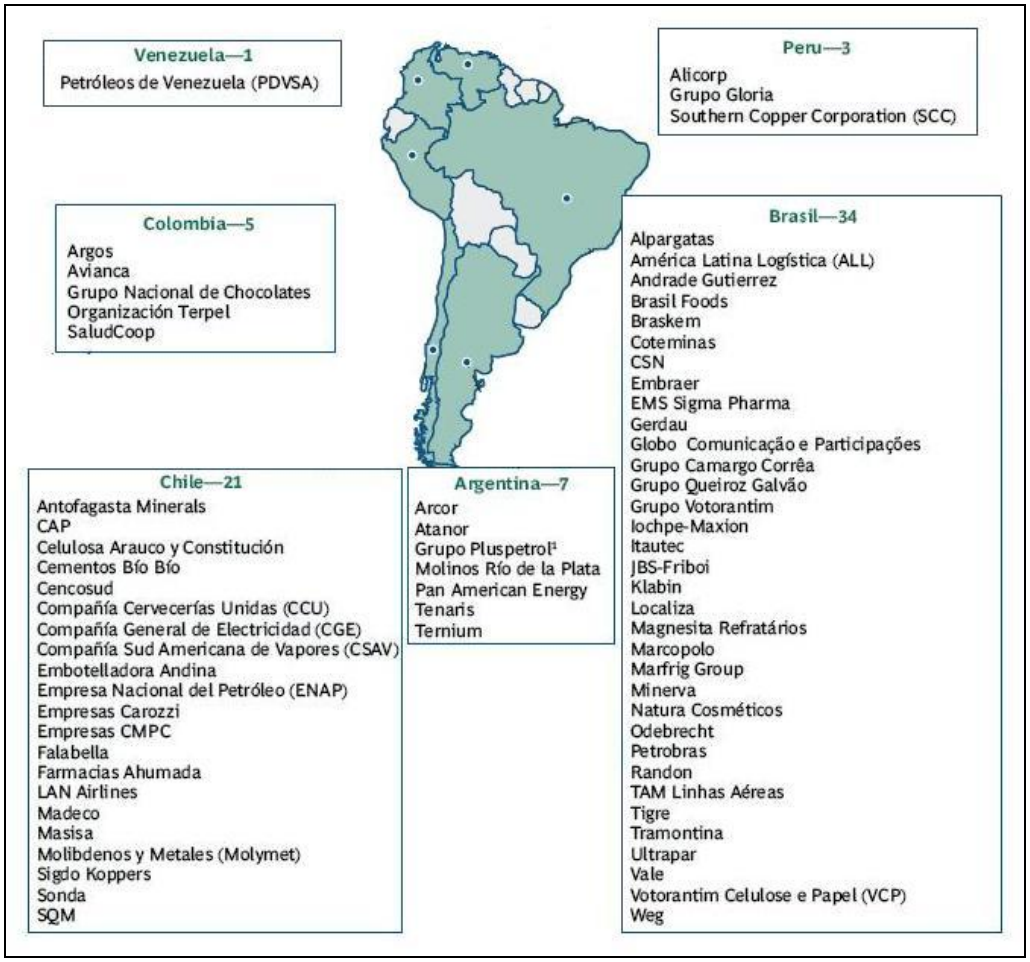
Embora o Brasil desponte em termos absolutos com o maior número de empresas multinacionais, 34 no total, em função do tamanho de sua economia, o Chile possui um número relativo ao tamanho de sua economia extremamente elevado, com um total de 21 corporações.

Ao se observar a presença das empresas sul-americanas no exterior fica claro que existe uma estratégia predominante de internacionalização, assentada no estabelecimento de fluxos e fixos intra-regionais, o que determina um padrão de regionalização transnacional por parte de uma paradiplomacia corporativa.

No caso das grandes empresas, mesmo tendo uma forte presença regional, a inserção das empresas brasileiras nas relações internacionais tem uma característica que balanceia os processos de regionalismo e multilateralismo econômico, uma vez que há uma diversificação acentuada de mercados que leva a um menor grau de dependência da

plataforma regional da América do Sul, quando comparado com a internacionalização empresarial de Argentina, Chile, Colômbia, Chile, Peru e Venezuela.

Figura 1 - **A transnacionalização empresarial na América do Sul**



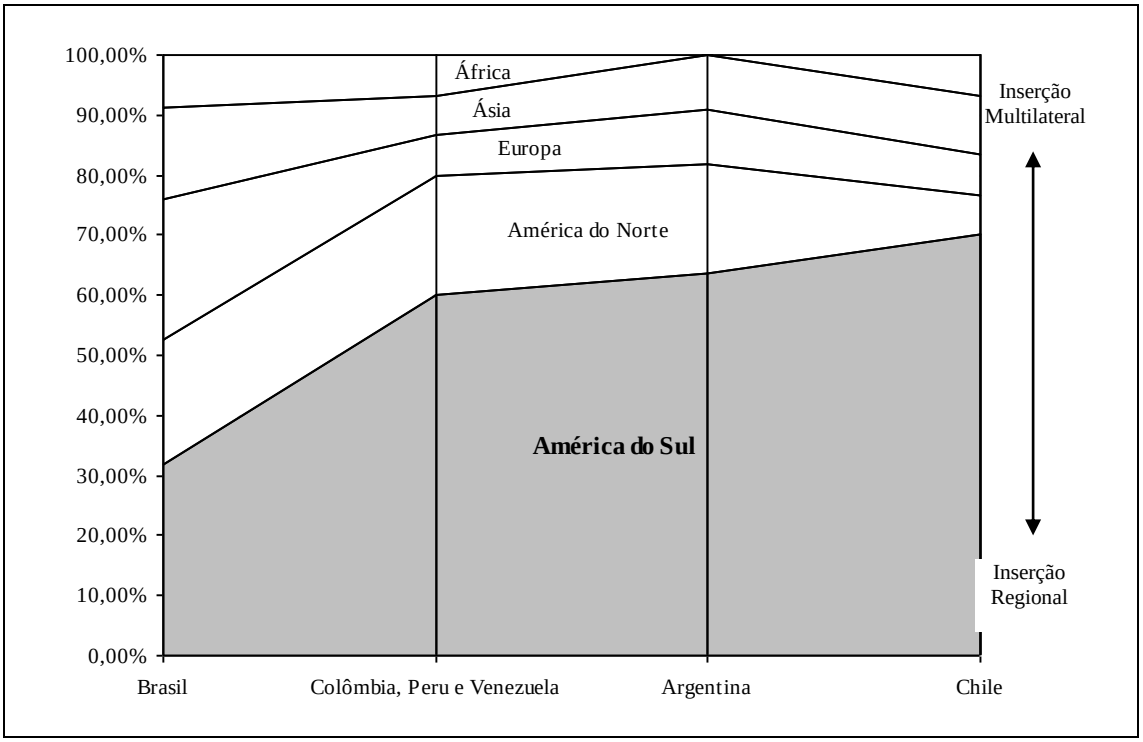

*Fonte*: Elaboração própria. Baseada em dados de BCG (2009a).

No caso de pequenas e médias empresas, houve um movimento significativo de empresas locais com aspiração internacional que têm redesenhado o padrão de concorrência por meio de uma expansão intra-nacional e transnacional, uma vez que as distintas modalidades de internacionalização abrem possibilidades de expansão, de um lado, porque propicia a incorporação internacional da empresa de pequeno porte de forma associada a empresas de grande porte; de outro, porque permite que a expansão das pequenas e médias empresas nos mercados externos seja dinamizada por atividades exportadoras de *clusterização* dentro de redes sinérgicas de cooperativas ou associações entre empresas locais (SEBRAE, 2006).

Ambos os processos de internacionalização, tanto de pequenas e médias empresas quanto de grandes empresas, indicam que a transnacionalização não acontece

ao acaso, mas, antes, têm um foco natural nos mercados do continente americanos, concentrando-se principalmente na própria América do Sul.

Figura 2 - **Áreas de atuação internacional das maiores empresas sul-americanas**




*Fonte*: Tabulação própria. Base de dados: BCG (2009a).

A análise comparativa das macroestratégias de internacionalização empresarial na América do Sul revela que elas foram adotadas como uma reação de grupos empresariais diante dos processos de liberalização comercial e financeira e desregulamentação dos mercados.

A extroversão transnacional de empresas sul-americanas tem sido permeada por alguns padrões de gestão administrativa que se caracterizaram por processos de *integração vertical* definidos por estratégias de diversificação ou por processos de *integração horizontal* oriundos de estratégias de concentração.

Embora ambos os padrões sejam baseados em estratégias opostas que se polarizam por processos de integração para concentração ou diversificação produtiva, eles têm em comum a difusão de programas de contenção de despesas e racionalização de métodos produtivos ou perfis organizacionais que objetivaram aumentar a competitividade em um ambiente de abertura internacional dos países sul-americanos que difundiu na quebra de várias empresas nacionais (Bonelli, 1998).

De um lado, a ação paradiplomática de empresas sul-americanas por meio de estratégias de extroversão transnacional no âmbito regional e multilateral pode ser

considerada como o resultado de uma ação estratégica de grupos empresariais privados para fortalecerem sua capacidade competitiva em um ambiente marcado pela crescente abertura de mercado.

De outro lado, a internacionalização empresarial é o reflexo de uma reorganização industrial propiciada pelas ondas de reforma do Estado e pelos programas de privatização que se difundiram na América do Sul por meio da transferência de propriedade de empresas estatais para grupos internacionais privados[1].

Nesta contextualização torna-se relevante a compreensão de que os principais instrumentos da diplomacia corporativa utilizados nestes processos tanto nas arenas intra-nacional e internacional têm sido compostos por *coalizões empresariais*, *lobby* e *negociações direta com Estados ou entes sub-nacionais*.

No caso da América do Sul, o modelo de ação coletiva do empresariado no plano internacional guarda relações muito próximas com o plano doméstico, uma vez que predominam as negociações empresariais diretamente com os governos sub-nacionais para a implantação de novas fábricas, além das coalizões empresariais que foram formadas para participar de processos de negociação nacional e posteriormente passaram a ter papel internacional, como foi o caso da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), originada da Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Um dos traços mais marcantes engendrados por estas duas lógicas de diplomacia corporativa na América do Sul é o processo de *desterritorialização* das atividades econômicas engendrado por corporações transnacionais que passam a desenvolver suas atividades com crescente ação paradiplomática de efeito transnacional em função da maior mobilidade dos fatores produtivos, em especial do capital, trazidos pelas transformações no campo da logística internacional e das tecnologias de informação e comunicação (Lerda, 1996).

Não obstante o processo de desterritorialização da empresas multinacionais seja crescente, ele não acontece de maneira aleatória no globo, uma vez que a substituição de territórios para a alocação das atividades produtivas acontece segundo uma lógica hierarquizada de eleição de outros lugares, preferencialmente seguindo uma tendência de

[1] As empresas estatais sul-americanas envolvidas em programas de privatização nos anos 1990 pertenciam aos setores estratégicos da indústria de base, que foram criados por políticas nacionais-desenvolvimentistas com o objetivo de estruturar multiplicadores keynesianos para o desenvolvimento nacional em função da capacidade de transbordar efeitos de arrasto em outros setores econômicos. Foram privatizadas empresas siderúrgicas, petroquímicas, de telecomunicações e energia elétrica, bem como bancos e concessionárias de serviços públicos estaduais.

regionalização transnacional, que tende a recriar padrões internacionais de re-territorialização.

> "Em razão das facilidades criadas pelo processo de integração, pelo entendimento político regional, pela proximidade física e pela convergência cultural, a América do Sul provocou o primeiro impulso de internacionalização da economia brasileira, mecanismo indutor da interdependência real na era da globalização. A região transformou-se em plataforma de expansão dos negócios brasileiros. Capitais e empreendimentos elegeram a Argentina, em primeiro lugar, outros países em seguida, como destino privilegiado dos investimentos diretos no exterior." (Cervo, 2009: 12-13).

A regionalização transnacional criada pelos blocos econômicos tratou-se de um processo de construção espacial que funcionalizou não apenas uma integração gradativa dos países para processos mais amplos de globalização econômica, mas, particularmente, em seu aspecto de liberalização comercial, propiciou às empresas alguns vetores de dinamização para processos de reestruturação produtiva e de internacionalização.

Segundo esta perspectiva, observa-se que os *efeitos estáticos* de aumento dos fluxos comerciais intra-regionais induzidos pelos esquemas de regionalização transnacional na América do Sul passaram ao longo dos anos a serem complementados por efeitos dinâmicos que se materializam no incremento de investimentos diretos entre os membros dos blocos regionais.

Diversas empresas sul-americanas começaram suas estratégias de internacionalização somente depois da criação do Mercosul e das negociações para criação da ALCA, o que veio a corroborar para a formação de fluxos de IEDs na direção sul-sul e norte-sul (Gouvêa, 1998; Gouvêa e Santos, 2004).

## 4 - Últimas Considerações

O fenômeno da internacionalização empresarial trata-se de uma tendência adotada em distintas partes do globo sem uma trajetória predefinida que é advinda da formação de fluxos de exportação e de investimento externo no exterior por meio de redes de licenciamento e de empresas subsidiárias, de alianças estratégicas no exterior ou por processos de fusão e aquisição.

Apesar de sua crescente autonomia, a empresa sul-americana continua dependente do ente estatal e justamente por isso, a análise do relacionamento corporativo-estatal tem relevância na definição do padrão de regionalização transnacional

da diplomacia corporativa, pois as corporações necessitam acesso aos recursos contidos nas unidades territoriais ainda controladas pelos Estados.

Neste processo de regionalização transnacional, quando se analisa o peso do poder estrutural das empresas transnacionais nas economias nacionais da América do Sul, observa-se que assimetricamente os países tornam-se dependentes em maior ou menor grau do capital internacional uma vez que o *porte da empresa* e a *mobilidade do capital* são indicadores relativos que definem o grau de dependência estrutural dos países.

No caso de países pequenos, como Bolívia, Equador, Paraguai e Uruguai, existe uma relação de vulnerabilidade estatal em relação às empresas transnacionais, haja vista que são economias menores e com poucas alternativas frente ao grau de dependência estrutural do capital internacional.

No caso de países grandes, como Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e Venezuela, existe uma relação de sensibilidade positiva ou negativa advinda das estratégias de mobilidade empresarial, já que estas economias têm um maior raio de manobra produzido pelo tamanho do mercado consumidor, o que acarreta menor dependência estrutural frente às estratégias empresariais.

Estas considerações revelam que a internacionalização de empresas ou a participação de empresas multinacionais na América do Sul criam uma série de sensibilidades e vulnerabilidades entre os países que tende a se refletir por um processo paradoxal de uma concentração de fluxos geoeconômicos *vis-à-vis* a uma dispersão de uma identidade positiva da regionalização transnacional.

## 5 - Referências Bibliográficas


ACIOLY, L. “Mudanças institucionais e a lógica de expansão da grande empresa”. **Texto para discussão do IPEA**, n. 1419. Rio de Janeiro: IPEA, 2009.

BASILE, R.; GIUNTA, A.; NUGENT, J. B. “Foreign expansion by Italian manufacturing firms in the nineties: An ordered probit analysis”. **Review of industrial organization**, vol. 23, 2003.

BCG – Boston Consulting Group. **The 2009 BCG Multilatinas**. Boston: BCG, 2009a.

BCG – Boston Consulting Group. **The 2009 BCG 100 New Global Challengers**. Boston: BCG, 2009b.

BONELLI, R. “As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90”. **Texto para discussão**, n. 569. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. L. “Mudanças na pauta das exportações agrícolas brasileiras”. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, vol. 46, 2008.

CERVO, A. L. **O Brasil e a América do Sul**. Brasília: Editora Thesaurus/FUNAG, 2009.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital.** São Paulo: Editora Xamã, 1996.

DUNNING, J. **Alliance capitalism and global corporation**. London: Routledge, 1997.

EXAME. **Melhores e Maiores 2009: As 1000 maiores empresas do Brasil**. São Paulo: Exame, 2009.

FIATES, G. G. S.; KRESS, H. U. R. H. “Consórcios de Exportação: Uma alternativa para a Inserção de Micro, Pequenas e Médias Empresas Catarinenses de Apicultura no Mercado Externo”. **Anais do XI Seminários em Administração**. São Paulo: FEA-USP, 2008.

GHEMAWAT, P. “Estratégias regionais para a liderança global”. **Harvard Business Review**, agosto, 2006.

GONÇALVES, R. “A empresa transnacional”. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

GONÇALVES, R. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GOUVÊA, R.; SANTOS, T. B. S. Uma estratégia de internacionalização: as multinacionais brasileiras. **Revista de Economia & Relações Internacionais**, vol.3, n. 5, 2004.

GUEDES, A. L. “Internacionalização de empresas como política de desenvolvimento: uma abordagem de diplomacia triangular”. **Revista de Administração Pública**, vol. 40, n. 3, 2006.

HELPMAN, E.; MELITZ, M. J.; RUBINSTEIN, Y. “Exports versus FDI: An empirical test. **American Economic Review**, vol. 94, 2004.

IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. “Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro”. In: PINHEIRO, A. C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L. V. **O desafio das exportações**. Brasília: BNDES, 2002.

LAPLANE, M., SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90”. **Texto para Discussão**, n. 629. Rio de Janeiro: IPEA, 1999.

LERDA, J. C.. Globalização da economia e perda de autonomia das autoridades fiscais, bancárias e monetárias. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus: Sobeet, 1996.

MACHADO, M. F. “A integração financeira no Mercosul”. In: BRANDÃO, A. S. P.; PEREIRA, L. V. **Mercosul: Perspectivas da Intergração**. São Paulo: FGV, 1998.

RIBEIRO, F. J.; LIMA, R. C. **Investimentos brasileiros na América do Sul: desempenho, estratégias e políticas**. Rio de Janeiro: SDC/Funcex, 2008.

ROVAI, R. L.; CAMPANÁRIO, M. A.; COSTA, T. R. “Multinacionais Brasileiras - Evolução e Perspectivas Teóricas: Caracterização de uma Tipologia”. **Anais do XXIV Encontro Nacional de Engenharia de Produção**. Florianópolis: ENEGEP, 2004.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas - Primeiro *Worshop***. Brasília: SEBRAE, 2006.

STEGER, U. **Corporate Diplomacy: the strategy for a volatile, fragmented business enviroment.** West Sussex: John Wiley & Sons, 2003.

STOPFORD, J.; STRANGE, S. **Rival States and rival firms: competition for world market shares**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. **Foreign Direct Investiment Statistics**. Disponível em <www.unctad.org>. Acesso em 12/12/2009.

WTO - World Trade Organization. **International Trade Statistics**. Geneva: WTO, 2001.