

Universidade de Brasília
Instituto de Relações Internacionais
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais

Júlia CovreVilas-Bôas

**A PRESENÇA DE EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA: incentivos,
atrativos e motivações.**

Brasília, 2014

JÚLIA COVRE VILAS-BÔAS

A presença de empresas brasileiras na África: incentivos, atrativos e motivações.

Dissertação apresentada ao Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília como requisito à obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Área de Concentração: Política Internacional e Comparada

Orientação: Prof. Dr. Pio Penna Filho

Brasília, 2014

VILAS-BÔAS, Júlia Covre. **A PRESENÇA DE EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA:** incentivos, atrativos e motivações. Dissertação apresentada ao Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília como requisito à obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Aprovada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Pio Penna Filho

Instituto de Relações Internacionais

Universidade de Brasília

(Orientador)

Prof. Dr. Roberto Goulart Menezes

Instituto de Relações Internacionais

Universidade de Brasília

Prof. Dr. Virgílio Arraes

Departamento de História

Universidade de Brasília

Prof. Dr. Antônio Carlos Lessa

Instituto de Relações Internacionais

Universidade de Brasília

(Suplente)

AGRADECIMENTOS

Em uma pesquisa em que encontrei tantas dificuldades, as pessoas que contribuíram merecem mais do que nunca serem reconhecidas e receberem os meus agradecimentos.

Em primeiro lugar, aos meus pais por serem o esteio forte e o apoio em todos os momentos. Agradeço por tudo e por estarem sempre presentes!

À Flávia Ferreira e ao Sérgio Novis, cujas informações concedidas foram essenciais para que a lógica da ação das empresas brasileiras na África fosse bem compreendida.

Ao Dr. Rubens de La Rosa e à sua secretária, Andreine Mello, pela contribuição e pela disponibilidade.

À Adriana Fonseca Zeredo, que, a despeito das dificuldades em conseguir as informações necessárias, se empenhou com muito carinho nessa difícil tarefa.

Ao Alan Camargo e ao Yuri Jesus pelo auxílio na estruturação do trabalho e ao Wilson Mendonça Júnior pelas informações tão construtiva.

Por fim, a todos os amigos que, de alguma forma, contribuíram com informações, ideias e apoio em todos os aspectos da vida.

RESUMO

VILAS-BÔAS, Júlia Covre. **A PRESENÇA DE EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA**: incentivos, atrativos e motivações. 162f. Dissertação (Mestrado). Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

A presente dissertação tem o objetivo de entender as causas do crescimento da presença de empresas brasileiras durante o governo Lula da Silva (2003-2010), em especial a escolha dos principais destinos dessas empresas no continente, quais sejam, África do Sul, Angola, Líbia e Moçambique. Foram analisados os incentivos governamentais às empresas que atuam na África – com ênfase nas visitas presidenciais, feiras de negócios, cooperação técnica para a África, mecanismos de proteção ao investimento, a Política de Desenvolvimento Produtivo, perdões de dívida e o financiamento estatal, por meio do BNDES -, os atrativos locais do continente em geral e dos quatro destinos especificamente e as motivações das empresas – com as contribuições da Marcopolo e Petrobras.

Palavras-chave: África. IED Brasileiro. Governo Lula.

ABSTRACT

VILAS-BÔAS, Júlia Covre. **A PRESENÇA DE EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA**: incentivos, atrativos e motivações. 162f. Dissertação (Mestrado). Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

This master thesis aims to understand the causes of the growing presence of Brazilian companies during Lula da Silva tenure (2003-2010), in particular the choice of the main destinations of these companies in Africa, namely, South Africa, Angola Libya and Mozambique. The main issues analyzed were government incentives to companies operating in Africa were analyzed - with emphasis on presidential visits, trade fairs, technical cooperation to Africa, investment protection mechanisms, the Productive Development Policy, debt relief and state financing through BNDES - the local attractions of the continent in general and specifically the four destinations and motivations of companies - with contributions from Marcopolo and Petrobras.

Key-words: Africa. Brazilian FDI. Lula's Government.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Percentual Mundial do PIB real	26
Gráfico 2 – Evolução do Investimento Direto Recebido e Realizado pelo Brasil.....	33
Gráfico 3 – Modo de Entrada mais Provável em Caso de Expansão da Internacionalização.....	39
Gráfico 4 – Localização das Transnacionais Brasileiras.....	43
Gráfico 5 – Angola: Origem dos Investimentos Anunciados entre 2007 e 2012	109
Gráfico 6 – Investimento Estrangeiro Direto (IED) em Moçambique em US\$ milhões (1993-2009).....	115
Gráfico 7 – Moçambique: Origem dos Investimentos Anunciados entre 2007 e 2012 (%)..	116

QUADROS

Quadro 1 – Ranking FDC – CPII das 20 Maiores Multinacionais Brasileiras, em Termos de Ativos Externos, 2006.....	35
Quadro 2 – Empresas Brasileiras que Atuam na África por País.....	44
Quadro 3 – Projetos em Execução e Executados durante o Governo Lula nos Principais Destinos das Empresas Brasileiras no Continente Africano.....	64
Quadro 4 – Perdões Parciais de Dívidas pelo Governo Brasileiro.....	71
Quadro 5 – Universo de Pesquisa em 2011.....	76
Quadro 6 -Aportes de Capital da BNDESPAR em Empresas que Atuam na África	81
Quadro 7 – Principais Recursos Naturais na África Subsaariana	94
Quadro 8 – Procedimento para Aprovação de Investimentos com a ANIP	110
Quadro 9 – Vantagens da Marcopolo em instalar unidades produtivas em mercados externos, de acordo com o Paradigma Eclético de Dunning.....	126

TABELAS

Tabela 1 – As Maiores Empresas por % de Ativos no Exterior (>10%).....	36
Tabela 2 – Evolução do Volume de Investimentos Diretos Brasileiros (IDB) por Ramo de Atividade.....	38
Tabela 3 - Estoque de Investimento Direto no Exterior, Brasil, 2005 (distribuição por país).....	41
Tabela 4 - Desembolsos na Linha BNDES Exim Pós-Embarque em Operações com Importadores na América Latina e Angola (2000-2009) (em US\$ milhões).....	78

FIGURAS

Figura 1– Vinte Anos de Liberdade: Avanços e Desafios.....	99
Figura 2– Composição do PIB Angolano	106

MAPAS

Mapa 1 – Acordos de CT do Governo Lula: acordos antigos (verde) x nova fronteira (amarelo).....	64
Mapa 2 – Distribuição Geográfica dos Investimentos dos BRICS na África	91

LISTA DE SIGLAS

ABC – Agência Brasileira de Cooperação

AEBRAN – Associação dos Empresários Brasileiros em Angola

AID – InternationalAid

ANIP – Agência Nacional para Investimento Privado

APEX – Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos

APPRI – Acordos de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos

Bacen – Banco Central do Brasil

BEE – Black EconomicEmpowerment

BNA – Banco Nacional de Angola

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

BNDESPAR – BNDES Participações

BPO – Business Process Outsourcing

BRICS – Brazil, Russia, India, China and South Africa

C-4 – Cotton Four

Cefloma – Centro Florestal de Machipanda

CEI – Comunidade dos Estados Independentes

CEO – ChiefExecutive Officer

CNFI – Comissão de Negociação de Facilidades e Incentivos

CNI – Confederação Nacional da Indústria

CPII – Columbia ProgramonInternationalInvestment

CRIP – Certifica do Registro de Investimento Privado

CSS – Cooperação Sul-Sul

CT – Cooperação Técnica

CVRD – Companhia Vale do Rio Doce

EUA – Estados Unidos da América

FDC – Fundação Dom Cabral

FHC – Fernando Henrique Cardoso

FILDA – Feira Internacional de Luanda

FMI – Fundo Monetário Internacional

FRELIMO – Frente de Libertação de Moçambique

GATS – General Agreement on Trade in Services

HIV – HumanDeficiencyVirus

IBAS – Índia, Brasil e África do Sul

ICBC – Industrial and Commercial Bank of China

ICSID – International Center for Settlement of Investment Disputes

IDB – Investimento Direto Brasileiro

IED – Investimento Externo Direto

IIRSA – Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana

INNOQ – Instituto Nacional de Normalização e Qualidade de Moçambique

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Mercosul – Mercado Comum do Sul

MIGA – Multilateral InvestmentGuaranteeAgency

MME – Ministério de Minas e Energia

MPLA – Movimento Popular para a Libertação de Angola

MRE – Ministério das Relações Exteriores

NEPAD – New Partnership for AfricaDevelopment

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento

ODA – Oficial DevelopmentAssitance

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PDP – Política de Desenvolvimento Produtivo

PIB –Produto Interno Bruto

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

RENAMO – Resistência Nacional Moçambicana

RMCCI – Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais

S&P – Standard & Poors

SACU – Southern African Costumer Union

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

Sisconserv – Sistema integrado de comércio de serviços, intangíveis e outras operações que produzam variações no patrimônio

SMS – Short Message Service

SNAE – Sistema Nacional de Arquivos do Estado

SOBEET – Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais da Globalização

TBI – Tratados Bilaterais sobre Investimentos

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UNITA – União Nacional para a Libertação Total de Angola

Zopacas – Zona de Paz e Cooperação do Atlântico Sul

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	16
CAPÍTULO 1: INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO E A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS	21
1.1 O CONCEITO DE INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO	21
1.2 INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA E O INVESTIMENTO EXTERNO BRASILEIRO	25
1.3 EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA	43
CAPÍTULO 2: POLÍTICA EXTERNA PARA A ÁFRICA E INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS AO INVESTIMENTO BRASILEIROS NO CONTINENTE AFRICANO	47
2.1 POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA PARA A ÁFRICA	48
2.2 INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS	52
2.2.1 Visitas presidenciais e missões de empresários	56
2.2.2 Feiras de Negócios apoiadas pelo Itamaraty	59
2.2.3 Cooperação Técnica para a África	61
2.2.4. Mecanismos de Proteção ao Investimento	66
2.2.5 Política de Desenvolvimento Produtivo	68
2.2.6 Perdões de Dívidas	71
2.2.7 Financiamento Estatal	73
2.2.8 Considerações sobre os incentivos governamentais à atuação de empresas brasileiras na África	84
CAPÍTULO 3: OS ATRATIVOS LOCAIS E AS MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS	87
3.1 ÁFRICA: FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO NO SÉCULO XXI	87
3.1.1. África do Sul	96

	15
3.1.2. Angola	104
3.1.3. Moçambique	112
3.1.3. Líbia	118
3.2. MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS PARA INVESTIR NA ÁFRICA	121
3.2.1. Marcopolo	123
3.2.2. Petrobras	128
3.3. CONSIDERAÇÕES SOBRE AS MOTIVAÇÕES DAS EMPRESAS BRASILEIRAS	131
CONCLUSÃO	133
REFERÊNCIAS.....	137
ANEXO I: APOIO DO BNDES À INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS.....	149
APÊNDICE I: CONTRATAÇÕES REFERENTES A DESEMBOLSOS NO APOIO À EXPORTAÇÃO PELO BNDES PÓS-EMBARQUE	151
APÊNDICE II: QUESTIONÁRIO APLICADO ÀS EMPRESAS.....	159

INTRODUÇÃO

O estudo da atuação das empresas brasileiras na África tem ganhado cada vez mais visibilidade nos últimos tempos. A melhora nas condições econômicas, sociais e políticas médias do continente africano, a ênfase dada às relações com a África durante o governo Lula e o crescimento da presença de empresas brasileiras no continente nesse período são os principais responsáveis pelo interesse recente sobre o tema.

No que diz respeito ao continente africano, a inserção internacional da África independente, assim como o processo de independência de muitos de seus países, se deu em meio à Guerra Fria. Seja em suas tentativas de postura autonomistas nos anos 1970, sejam nos conflitos e disputas de poder, em geral decorrentes do processo de independência, as relações internacionais da África nesse período foram instrumentalizadas pelas potências e objetivos da Guerra Fria.

Com o fim do conflito bipolar, o continente perde importância estratégica e suas relações são desideologizadas. Como consequência, as ajudas externas foram interrompidas e muitos dos conflitos iniciados no âmbito das disputas estratégicas foram abandonados sem uma solução final. A década de 1990 na África é, assim, marcada pela fome, pelas epidemias, pelos conflitos endêmicos e pelo isolamento político.

Nos anos 2000, porém, impulsionado pelo crescimento da economia mundial, especialmente pela elevação do preço das *commodities*, e imbuído de sentimento autonomista, o continente africano, em média, passou por um momento de recuperação, conhecido como Renascimento Africano. De fato, os dados médios do continente foram auspiciosos, tanto no que diz respeito ao crescimento de PIB, quanto no desejo de assumir as rédeas do seu próprio desenvolvimento e de suas relações com o restante do mundo, o que foi sintetizado no documento NEPAD.

A África, dessa forma, mostrou-se cada vez mais atrativa na primeira década do século, sendo inclusive considerada a nova fronteira do capitalismo. A China é um dos principais *players* no continente, mas potências tradicionais e outros países emergentes também têm procurado aproveitar as oportunidades oferecidas pelo continente africano. O Brasil, a despeito de enfrentar concorrentes de peso, é um dos países que investem na África.

A presença de empresas brasileiras na África remonta à década de 1970, mas nos anos 2000 tanto o volume de investimento quanto o número de empresas e a profundidade de seus

vínculos com o continente aumentaram de forma acentuada. Os principais destinos escolhidos pelas empresas brasileiras na África foram Angola, África do Sul, Moçambique e Líbia.

Comparado com os países desenvolvidos, em geral, e com alguns outros países em desenvolvimento, o Brasil não tem um nível de internacionalização da economia muito elevado. Aliás, tradicionalmente, os países em desenvolvimento tiveram baixo envolvimento nos fluxos de investimentos externo direto mundiais, quando muito, participando como receptores de investimento externo. Recentemente, porém, os países em desenvolvimento têm assumido uma posição mais ativa como investidores externos, principalmente em países em desenvolvimento, mas, também, em países desenvolvidos. O aumento dos investimentos brasileiros na África se insere nesse contexto e no contexto de mudanças na economia do país.

A partir de meados dos anos 2000, ocorre a retomada do crescimento do Brasil, em grande medida, impulsionada pelo aumento dos preços das *commodities* e, posteriormente, sustentada pela demanda doméstica. Além disso, houve redução do desemprego, manutenção do Balanço de Pagamentos superavitário¹ em todos os anos do governo Lula, ampliação do poder de compra das classes C e D e aumento das reservas internacionais. O amadurecimento da capacidade de internacionalização de algumas empresas também contribuiu para que, diante de um cenário internacional e nacional positivos, essas empresas brasileiras ficassem mais competitivas e ativas para o IED.

Os tomadores de decisão da política externa brasileira souberam identificar as potencialidades do momento favorável e capitanearam o momento de prosperidade tanto no continente africano como no Brasil para retomar uma política externa para a África mais ativa. Assim, no que diz respeito à política externa, o governo Lula foi um momento de retomada das relações com a África, após um período de afastamento e escolhas seletivas. A retórica da diplomacia em relação à África foi grandiloquente, com números suntuosos de crescimento do comércio, do número de postos, de visitas presidenciais, da cooperação fornecida, entre outros aspectos. O estilo de Lula para lidar com a política externa fez com que os temas relacionados à África ganhassem ainda mais visibilidade no Brasil.

Por essas razões, pode-se dizer que no período em análise houve uma convergência de momentos entre o Brasil e a África, em que o continente mostrou-se atrativo e a política externa brasileira capitaneou esse momento para estreitar os laços com a África.

¹Apesar de haver uma degradação do desempenho da balança comercial em função da valorização do câmbio.

Porém, por ser este um tema relativamente novo para as relações internacionais do Brasil, muitos questionamentos foram levantados. Foi necessário, em primeiro lugar, entender qual exatamente é o objeto de análise desta pesquisa, ou melhor, qual o conceito de investimento e que tipo de enquadramento poder-se-ia dar à atuação das empresas brasileiras instaladas na África. Também era importante saber o que motivou as empresas brasileiras a escolherem determinados destinos. Como será visto, alguns países se descaram como destino das empresas brasileiras; por isso questionou-se se a escolha desses países foi resultado de incentivos governamentais, orientados por objetivos de política externa, ou se resultaram de atrativos locais dos países, como a existência de recursos naturais estratégicos, por exemplo, ou ainda, se existia alguma outra motivação por parte das empresas.

Tendo em vista que se via no discurso da política externa uma ênfase no continente africano, ao mesmo tempo em que a África renascia e as empresas brasileiras buscavam mais os mercados externos, por uma análise superficial, qualquer um desses fatores ou todos eles reunidos – política externa para a África, renascimento africano ou maior internacionalização das empresas brasileiras – poderiam ser a causa do aprofundamento da presença das empresas brasileiras na África. Mas buscou-se fazer uma correlação de dados entre as iniciativas do governo e a chegada das empresas brasileiras na África e uma análise dos mercados dos principais destinos das empresas brasileiras, além de terem sido submetidos questionários, para melhor visualização das causas do aprofundamento da presença das empresas brasileiras na África.

Uma das principais dificuldades encontradas foi que boa parte das informações concernentes às empresas estavam resguardadas por sigilo comercial ou, simplesmente, não eram divulgadas ou registradas por questões estratégicas. Por isso, algumas das informações foram obtidas mediante pedido de informação, amparado pela lei nº 12.527/2011, Lei de Acesso à Informação. Quando o dado dependia de uma instituição privada, porém, não havia artifício legal que obrigasse o seu fornecimento.

Assim, a pergunta que orientou esta pesquisa foi: Em um universo de 54 países africanos, o que levou Angola, África do Sul, Moçambique e Líbia a serem os principais destinos das empresas brasileiras na África durante o governo Lula? A hipótese levantada para responder essa pergunta era que os atrativos dos mercados e a disponibilidade de recursos naturais, assim como as estratégias de internacionalização das empresas, foram mais determinantes na escolha dos destinos dos investimentos do que os incentivos

governamentais. Dessa forma, o objetivo geral da pesquisa foi identificar as motivações das empresas brasileiras que atuam na África no momento da escolha dos destinos dos seus investimentos.

A pesquisa, então, foi dividida em três capítulos. O primeiro faz uma discussão sobre o conceito de investimento, abordando definições de instituições nacionais e internacionais relacionadas ao tema. Para os fins desta pesquisa, optou-se por utilizar o critério de interesse de longo prazo, envolvimento na gestão de negócios e presença física no país estrangeiro.

Além disso, no primeiro capítulo, traçou-se um panorama histórico do processo de internacionalização das empresas brasileiras e da atual presença brasileira na África. Destaca-se uma tabela com a compilação de empresas brasileiras presentes na África separadas por país, de onde se pode observar várias características da atuação das empresas brasileiras no continente, como principais destinos, setores da economia mais procurados, tamanho e tipos de empresas, entre outras coisas. Essa tabela, na verdade, foi a espinha dorsal da pesquisa, que orientou o que seria analisado na maior parte dos subtemas.

No segundo capítulo, foram analisados os incentivos governamentais à atuação das empresas brasileiras na África. Em um primeiro momento, foi apresentada, por meio da visão do discurso da política externa, as iniciativas para a África durante o governo Lula. Para averiguar a relação de causa e efeito entre essas iniciativas e a chegada das empresas brasileiras nos principais destinos foi feita uma correlação cronológica entre a data do incentivo ou do lançamento da política e o ano de chegada das empresas brasileiras na África. Na maior parte dos casos, a relação cronológica não se sustentou, tendo as empresas chegado antes do recebimento do incentivo governamental.

Foram analisadas as visitas presidenciais e as rodadas de negócios realizadas no âmbito dessas visitas, feiras de negócios, cooperação técnica para a África, mecanismos de proteção ao investimento, a Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP, perdões de dívida e o financiamento estatal, por meio do BNDES. Entre as variáveis de análise, a maioria delas não demonstrou ter uma relação de causa e consequência do ponto de vista cronológico ou demonstrou produzir efeitos não quantificáveis, como gerar um clima de simpatia pelo Brasil.

Por fim, no terceiro capítulo, foram analisados os atrativos do continente africano, com ênfase nos mercados de África do Sul, Angola, Moçambique e Líbia. Pode-se observar que, cada um desses destinos tornou-se atrativos por motivos diferentes. A África do Sul por

ser a economia mais desenvolvida do continente. Angola pelo fato de as rendas do petróleo serem utilizadas na reconstrução do país e isso dinamizar a economia como um todo, além de a semelhança cultural e linguística ter auxiliado a transmissão de canais de TV brasileiros a criarem demanda por produtos brasileiros. Já Moçambique tornou-se atrativo por as atividades da exploração do minério gerarem demanda por serviços, os quais foram atendidos por empresas brasileiras. A língua portuguesa e as afinidades culturais, nesse caso, também favoreceram a atratividade de Moçambique. Por fim a Líbia, que após ter suas sanções levantadas, no início da década, passou por um momento de crescimento acelerado, que atraiu as empresas brasileiras.

Além dos atrativos dos países, analisou-se também a motivação das empresas para escolher determinados destinos. Entre as empresas contatadas, apenas a Marcopolo e a Petrobras, esta última mediante pedido de informação pela Lei de Acesso à Informação, contribuíram com a pesquisa e, portanto, tiveram suas motivações relatadas a título de ilustração. Em ambos os casos, os atrativos locais prevaleceram na tomada de decisão.

Com a análise dos incentivos governamentais, atrativos dos mercados africanos e motivações das empresas buscou-se abranger as diversas facetas da causalidade da escolha dos destinos das empresas brasileiras na África. O que se pode concluir é que a escolha do destino das empresas brasileiras na África foi feita essencialmente a partir de atrativos dos mercados africanos que iam ao encontro dos interesses estratégicos da empresa.

CAPÍTULO 1: INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO E A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

A dinâmica dos investimentos estrangeiros é um dos principais símbolos da globalização. A atuação de empresas multinacionais é, em grande medida, viabilizada pela maior fluidez do capital, das comunicações e da mobilidade de pessoas, além de contar com a maior liberalização da economia nas últimas décadas (LACERDA, 2004). A literatura de política externa brasileira que trata sobre o tema, porém, em geral, não é muito precisa quanto ao conceito de investimento. É possível encontrar investimentos como categoria de cooperação internacional, relacionados à política comercial, como categoria de internacionalização de empresas e como investimento externo direto – IED propriamente dito.

Antes de tratar dos investimentos brasileiros na África, esse capítulo buscará esclarecer esses conceitos, para que a compreensão daquilo que o Brasil está fazendo na África seja mais clara. Esses esclarecimentos serão feitos na primeira sessão deste capítulo. Na segunda sessão, será feita uma contextualização do movimento de internacionalização de empresas brasileiras durante o governo Lula, abrangendo outros destinos que não apenas a África. Apesar de o caso paradigmático ser a América Latina, o foco será o amadurecimento da economia, das instituições e das empresas brasileiras como um todo, no sentido de ampliar sua internacionalização.

1.1 QUESTÕES CONCEITUAIS RELATIVAS AO INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO

O primeiro desafio desta pesquisa foi determinar exatamente qual seria seu objeto de estudo, ou seja, o que, de fato, seriam os investimentos brasileiros na África. Em função de terem sido encontradas imprecisões no uso do conceito, era preciso saber, exatamente, que tipos de empresas deveriam ser analisadas. Portanto, é interessante discutir alguns conceitos elaborados por autores e instituições relacionadas ao tema e, por fim, definir que tipos de empresas serão analisadas nesta dissertação.

A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD é, atualmente, uma das principais responsáveis pela compilação dos fluxos e estoques do investimento externo direto no mundo. A definição de IED adotada pela UNCTAD está presente na 5ª edição do Manual do Balanço de Pagamentos do FMI (BPM5) e na 3ª edição do Benchmark Detalhado de Definições de IED, elaborado pela OCDE (UNCTAD, 2014). Na

definição do documento do Fundo Monetário Internacional – FMI, o caráter duradouro do interesse do investidor e a sua participação na administração da empresa são destacados, o que diferencia esse tipo de investimento do investimento de portfólio, o qual é volátil, em termos de duração do interesse do investidor, e com o qual não há participação na administração da empresa. Essa definição abrange não apenas os investimentos iniciais, como também as transferências de capital entre matriz e filial.

Direct investment is the category of international investment that reflects the objective of a resident entity in one economy obtaining a lasting interest in an enterprise resident in another economy. (The resident entity is the direct investor and the enterprise is the direct investment enterprise.) The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise. Direct investment comprises not only the initial transaction establishing the relationship between the investor and the enterprise but also all subsequent transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated (FMI, 1993).

O benchmark de definições da OCDE define IED de forma semelhante, utilizando, assim como o FMI, o critério do interesse de longo prazo, influência do investidor na administração do negócio e abrangendo o investimento inicial e as transferências de capital entre matriz e filial.

Foreign direct investment reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (“direct investor”) in an entity resident in an economy other than that of the investor (“direct investment enterprise”). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated (OCDE, 1999).

Nesse mesmo sentido, Antônio Corrêa de Lacerda (2004) adota o conceito da UNCTAD para definir IED e completa, apresentando três principais componentes do capital integrado que compõe o IED: o capital de participação acionária, que consiste na compra de ações no exterior; os lucros reinvestidos, que são a parte dos lucros do investidor que não foram distribuídos como dividendos pelas afiliadas ou não foram remetidos ao investidor; e os empréstimos intercompanhia ou transações de dívida interempresas, que são financiamentos e empréstimos de fundos de curto e longo prazo entre empresas matrizes e afiliadas (LACERDA, 2004).

Além da forma como o capital é integrado aos investimentos, existem modalidades de investimento, que caracterizam um determinado perfil de investidor, em especial quanto ao risco que está disposto a assumir. Assim, em relação às modalidades de investimento, o Ministério das Relações Exteriores do Brasil, por meio do portal Brasil Global Net (2013), apresenta a seguinte subdivisão:

- a) Investimento *Greenfield* – “Investimentos que envolvem projetos sem estrutura física prévia. Nesses casos, o investidor injeta seus recursos na construção da estrutura necessária para a operação, não [sic] sem utilizar, por conseguinte, instalação ou marca de empresa já existente no mercado receptor dos recursos”.
- b) Investimento *Brownfield* – “Quando os recursos são destinados à aquisição de estrutura preexistente”.
- c) *Joint Venture* – “Refere-se à aliança entre duas ou mais empresas, com o fim de compartilharem riscos e lucros de determinado empreendimento. No que refere à internacionalização, o termo designa associação entre empresa nacional e estrangeira com intuito de realizarem investimento comum”.
- d) Abertura de Escritório Comercial² – “Em uma cadeia que evolui da exportação à instalação em país estrangeiro, a abertura de escritório comercial enquadrar-se-ia como medida intermediária, prévia a, por exemplo, investimentos *greenfield* ou aquisições”.

Os investimentos *greenfield*, nesse sentido, são aqueles em que o investidor está disposto a assumir o maior risco, pois cria toda a estrutura da nova empresa e desbrava o novo mercado por seus próprios meios. Já a *joint venture*, que, como será visto, é uma modalidade bem aceita pelas multinacionais brasileiras, é um tipo de investimento mais avesso ao risco, tendo em vista que, ao se associar a um parceiro local, o investidor estrangeiro incorpora o know-how do parceiro local sobre aquele mercado.

No Brasil, o órgão responsável pelo registro das operações de IED do país e no país é o Banco Central, o qual adota em seu Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI)³ a seguinte definição de investimento

²A maior parte das definições de IED não considera a abertura de escritório comercial como uma modalidade de IED, mas sim, parte do processo de internacionalização de empresas.

³Ao longo da elaboração dessa dissertação, o RMCCI foi revogado (02/02/2014), mas a circular 3689 de 16 de dezembro de 2013, que passou a vigorar no seu lugar, adota exatamente o mesmo conceito.

Para os fins do disposto nesta seção considera-se investimento brasileiro direto no exterior a participação, direta ou indireta, por parte de pessoa física ou jurídica, residente, domiciliada ou com sede no País, em empresa constituída fora do Brasil.

Por esse conceito, de acordo com Alan Araújo de Souza (2013), o Bacen considera apenas os recursos investidos diretamente a partir do Brasil, sem considerar os recursos de empresas brasileiras que partem de paraísos fiscais ou recursos advindos de filiais da empresa no exterior usado para investir em outros mercados. Como será visto, no caso da África, esse tipo de triangulação de recursos é uma prática comum, o que poderia prejudicar a análise da magnitude dos investimentos brasileiros e a destinação geográfica dos mesmos.

Outros conceitos relacionados ao IED ajudam a elucidar o objeto de análise, como, por exemplo, o conceito de investidor direto estrangeiro, que, além de elencar os tipos de atores que podem configurar como tal, sinaliza para a presença física da operação da empresa em outro país que não o seu de origem.

A foreign direct investor is an individual, an incorporated or unincorporated public or private enterprise, a government, a group of related individuals, or a group of related incorporated and/or unincorporated enterprises which has a direct investment enterprise – that is, a subsidiary, associate or branch – operating in a country other than the country or countries of residence of the foreign direct investor or investors (OCDE, 1999).

Outras definições importantes são as de empresa transnacional e multinacional. Apesar de Lacerda adotar em sua obra as duas expressões como sinônimas, o autor apresenta a diferenciação conceitual de A. C. Michallet (1983), em que a firma multinacional é um “grande empreendimento nacional, que possui ou controla várias filiais de produção em outros países”, enquanto a transnacional é aquela firma que organiza sua estratégia e produção em bases internacionais, ao invés de com vínculos nacionais. As empresas brasileiras que atuam na África enquadram-se no primeiro caso.

Apesar de as definições de IED acima deixarem claro que comércio e investimento não se confundem, convém destacar a estreita relação entre ambos. As exportações podem ser facilitadoras do IED ou podem ser estimuladas por ele. Na perspectiva da teoria comportamental da escola de Uppsala, o gradualismo é uma característica do processo de internacionalização, de forma que, em geral, o IED é precedido de um fluxo de exportações para determinado mercado, que abre as portas para a marca e produzem conhecimento sobre os processos e características do ambiente de negócios do país (ROSA, 2012). Por outro lado, Lacerda destaca que a especialização do processo produtivo em cadeias produtivas

internacionais alavanca um comércio de partes e componentes, de forma a incrementar os fluxos de comércio internacional.

Por fim, pela análise dos conceitos acima apresentados, tem-se que o objeto de análise dessa pesquisa é o investimento externo direto caracterizado pelo interesse de longo prazo, envolvimento na gestão do negócio e presença física em país estrangeiro. Este investimento é realizado por uma empresa multinacional, pública ou privada, na forma de subsidiária ou filial, por meio da formação de joint venture, investimento greenfield ou brownfield.

1.2. INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA E O INVESTIMENTO EXTERNO BRASILEIRO

Os anos 2000 marcam a ascensão dos investimentos externos diretos oriundos dos países emergentes. Este movimento reflete um processo histórico e uma conjuntura internacional e interna desses países que a tornaram possível. A ampliação recente dos investimentos brasileiros será analisada mais detidamente dentro desse contexto.

Superada a crise internacional dos anos 1980, os fluxos globais dos investimentos externos diretos voltam a crescer em ritmo acelerado, mas ainda concentrados nos países desenvolvidos, tanto como origem quanto como destino dos investimentos. De acordo com Luciana Acioly, Luis Afonso Fernandes Lima e Elton Ribeiro (2011), a participação das economias desenvolvidas nos investimentos mundiais nesse período foi de, respectivamente, 98% e 81% para saída e recepção de investimentos.

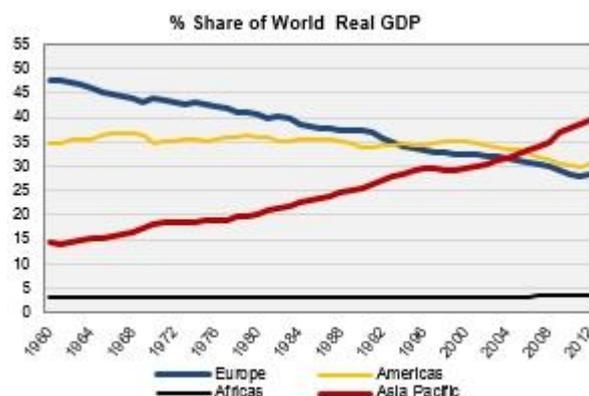
Já nos anos 1990, os países em desenvolvimento passaram a ser incorporados ao fluxo internacional de investimentos de forma mais significativa, mas ainda, essencialmente, como destino dos investimentos. Só nos anos 2000 é que o investimento externo direto oriundo dos países em desenvolvimento ganha maiores dimensões. Entre a década de 1980 e a década de 2000, o fluxo médio do IED vindo desses países cresceu de US\$ 6 bilhões para US\$ 165,6 bilhões. Ainda assim, os países desenvolvidos correspondem a cerca de 70% dos fluxos do IED no mundo (ACIOLY, LIMA & RIBEIRO, 2011).

Entre os em desenvolvimento, a Ásia é a região mais dinâmica e a precursora do processo de “redistribuição da riqueza global em benefício dos países em desenvolvimento”⁴ (ver Gráfico 1), sendo responsável por 70% dos fluxos do IED realizado pelos países em

⁴Acioly, Lima e Ribeiro referem-se à redução da participação dos países desenvolvidos no PIB mundial, registrada na última década, a qual passou de 63%, em 2000, para 52%, em 2010.

desenvolvimento. A América Latina é responsável por 29% desse fluxo e a África, por 1,6%. No grupo de países considerados em desenvolvimento, a Rússia merece destaque, na medida em que é a grande líder do processo, na frente, inclusive, da China, sendo responsável, em alguns anos, pela quase totalidade dos investimentos oriundos do mundo em desenvolvimento.

Gráfico 1 – Percentual Mundial do PIB real



Fonte: World Economics

De acordo com Dilek Aykut e Andrea Goldenstein (2008), o crescimento dos investimentos do tipo Sul-Sul está relacionado com a abertura das economias em desenvolvimento ao capital e ao comércio internacionais, assim como à participação mais intensa desses países nas redes internacionais de produção. A maior sofisticação e crescimento das empresas de economias emergentes também é considerada uma das causas do aumento dos fluxos de investimentos Sul-Sul (AYKUT; GOLDENSTEIN, 2008).

Ainda de acordo com esses autores, esses investimentos do Sul possuem algumas características que merecem destaque, como superar a desvantagem tecnológica em relação aos investidores tradicionais de países desenvolvidos⁵ por meio de inovações organizacionais adaptadas às circunstâncias da economia global emergente ou criar conexões com multinacionais já estabelecidas para compensar o atraso histórico no processo de internacionalização de suas economias e pelo fato de estarem vindo da periferia. As estratégias das empresas, porém, variam em função do ambiente de negócios dos seus países de origem e onde realizam a maior parte de seus negócios, assim como em função de políticas

⁵Essa característica, contudo, não se aplica a todas as multinacionais do Sul, o que pode ser constatado pelo exemplo de empresas como a sul-coreana Samsung, uma das líderes globais no setor de tecnologia.

industriais e de desenvolvimento e da posição do país na divisão internacional do trabalho (AYKUT; GOLDENSTEIN, 2008).

O Brasil, na classificação dos cinquenta maiores investidores do mundo no acumulado 2000-2010, figura no grupo dos 30 mais. Mas, a participação no volume total ainda é vista com ceticismo, diante dos valores percentuais da participação do Brasil: o estoque de IED realizado pelas empresas brasileiras corresponde a apenas 1% do estoque mundial (HIRAKUTA & SARTI, 2011). De acordo com dados do Banco Central do Brasil em conjunto com a Unctad, em 2005, o Brasil era responsável por apenas 0,6% do estoque do investimento externo direto do mundo e 6,2% do investimento externo dos países em desenvolvimento (CNI, 2007). Em menos de meia década, apesar de baixo, o percentual da participação brasileira quase dobrou. Além disso, comparado com referenciais internos, os anos 2000 foram anos especiais para a expansão do investimento externo direto brasileiro. Essa trajetória será brevemente analisada nas próximas linhas.

Desde a sua formação como Estado independente, o Brasil é destino de investimentos externos estrangeiros, sendo estes, no período inicial, destacadamente, britânicos. Essa presença estrangeira foi determinante de uma característica do padrão de inserção externa brasileira: a assimetria entre a elevada presença de empresas estrangeiras na estrutura produtiva brasileira e o baixo grau de internacionalização produtiva das empresas nacionais. Porém, a participação dos investimentos brasileiros no mundo começa a despontar, ainda de forma incipiente, a partir da segunda metade do século XX⁶. De acordo com Roberto Magno Iglesias e Pedro Motta Veiga, a primeira fase do período do investimento de empresas brasileiras no exterior corresponde aos anos de 1960 a 1982, com os investimentos concentrados na Petrobras, instituições financeiras e empresas de construção. Ainda assim, esses investimentos só se tornam relevantes a partir de 1972.

Nessa primeira fase, os investimentos da Petrobras estavam motivados pela busca de alternativas para o fornecimento de petróleo para o Brasil, caracterizando-se como uma estratégia de internacionalização *resource-seeking*. Os investimentos de bancos no exterior estavam vinculados à atividade de captação no mercado internacional e, em menor medida, aos fluxos de residentes para o exterior. Note-se que, normalmente, os bancos seguem o IED realizado pelas firmas nacionais, ao invés de precedê-lo. Nesse caso, a precedência dos

⁶Desconsideram-se aqui iniciativas pontuais, como as do Barão de Mauá, no século XIX, que, a despeito do pioneirismo e do espírito empreendedor, não se sustentaram ao longo do tempo.

bancos brasileiros pode ser entendida como uma reação ao contexto desfavorável proporcionado pela elevação dos juros americanos e a crise da dívida dos países latino-americanos que caracterizou o período. Já a internacionalização das empresas de construção foi motivada pelo know-how adquirido em grandes obras públicas realizadas durante o II Plano Nacional de Desenvolvimento – PND, dos anos 1970. Ademais, essas empresas instalaram-se principalmente em países produtores de petróleo, aproveitando o surto de investimentos públicos financiados pelos altos preços que o produto alcançou no mercado internacional durante os choques do petróleo na década de 1970.

Como será visto mais adiante, as empresas brasileiras que se instalaram na África nesse período seguiram, em grande medida, o perfil de internacionalização de empresas brasileiras para as demais regiões, tendo como motivação, principalmente, atrativos locais e conjunturais. Ainda assim, é importante lembrar que essa primeira fase corresponde a um período em que a política externa brasileira para a África é bastante ativa, com as iniciativas do Pragmatismo Responsável e Ecumênico, como o reconhecimento da independência de Angola sob o governo do MPLA e o fim do apoio ao colonialismo português, e, mais para o final do período, a visita do primeiro presidente brasileiro ao continente.

Os investimentos dessa primeira fase foram bastante concentrados, tanto geograficamente, quanto em relação ao número de empresas. De acordo com Guimarães (1986), as três principais firmas absorviam 66% dos investimentos no exterior e 90% desses investimentos estavam concentrados em apenas 21 empresas. Quanto à localização, 64% desses investimentos destinavam-se a países desenvolvidos (IGLESIAS & VEIGA, 2002).

A segunda fase, que vai de 1983 a 1992, começa sob o signo dos problemas macroeconômicos enfrentados pela economia brasileira na década de 1980 - em especial a inflação -, agravados pelo fraco desempenho da produção industrial. Como resultado desse contexto, os incentivos à produção de comercializáveis foram reduzidos, levando à diminuição ou à postergação dos investimentos, tanto no mercado interno, quanto no externo. Ainda assim, no acumulado do período, os investimentos externos brasileiros cresceram, mas o bom resultado está concentrado nos três últimos anos do período⁷, como será visto, em função dos estímulos gerados pela concorrência internacional.

⁷Ainda assim, algumas firmas domésticas aproveitaram as altas taxas de câmbio reais para expandir a sua internacionalização.

Nesse período, o setor financeiro e a Petrobras continuaram sendo investidores importantes, sendo responsáveis por 37% e 30%, respectivamente, do IED brasileiros. Além desses setores, o setor manufatureiro foi responsável por 10% do IED brasileiro do período. O que existe de diferente em relação ao período anterior, de acordo com pesquisa do BNDES de 1995, é que, enquanto na década de 1970 apenas as grandes empresas se internacionalizavam, nesse período as empresas de menor porte passam também a compor o IED brasileiro. Os setores que investiam no exterior também foram diversificados: os setores da indústria de transformação deixaram de ser concentrados na indústria mecânica e de alimentos, incluindo a instalação de subsidiárias em material de transportes, têxtil e siderurgia, entre outros gêneros da indústria. Além disso, a participação da América do Sul⁸ como destino do IED brasileiro cresceu de forma destacada.

Ao final do período, a abertura econômica do início dos anos 1990 foi responsável por uma nova fase de internacionalização das empresas manufatureiras. Essa abertura deu-se, essencialmente, pela extinção das formas mais importantes de controles quantitativos de importação e adoção, em seu lugar, de controles tarifários, com alíquotas decrescentes, além da adoção do câmbio livre. Diante da concorrência externa e das importações, geradas por essa abertura da economia, o IED brasileiro no período foi, em grande medida, uma forma de enfrentar a concorrência das multinacionais no mercado doméstico. Essa liberalização comercial também fez com que, em geral, as empresas brasileiras encarassem a presença em mercados estrangeiros como uma estratégia permanente.

Em comparação com os anos 1980, a primeira metade da década de 1990 é marcada pela maior diversificação do porte das empresas, continuação da alta concentração da localização no Cone Sul – absorvendo mais da metade dos investimentos do período -, um maior número de unidades produtivas implementadas no exterior e tendo os setores de material de transporte e mecânica com maior número de unidades implantadas dentre os setores industriais.

A terceira fase, iniciada a partir de 1993⁹, é marcada pela estabilização macroeconômica do país, a partir de 1994, e pela apreciação do câmbio real. Como resultado da estabilização interna, houve uma ampliação do mercado interno, o que desestimulou a

⁸A região chegou a ser aquela com maior número de implantações de subsidiárias na década de 1980.

⁹O artigo data de 2002, período em que se poderia dizer que começa uma nova fase, mas os autores, provavelmente por estarem vivenciando o período, não sinalizaram para o encerramento da terceira fase, nem para o início de outra fase. Porém, como será observado ainda nesse capítulo, as características do período a partir de 2003 diferem em vários aspectos das que marcam essa terceira fase.

expansão internacional das firmas domésticas, principalmente nos primeiros anos da estabilização. Em outras palavras, os primeiros anos após o Plano Real são marcados por uma retração do IED brasileiro, motivado pela melhora das condições de sobrevivência no mercado interno e pelas dificuldades em se internacionalizar impostas pelo câmbio¹⁰.

A retomada da internacionalização das empresas brasileiras se dá, principalmente, como reação aos estímulos do avanço na integração regional, sendo esse IED concentrado no Mercosul. Em um movimento de vai-e-vem, ainda na mesma metade de década, a desvalorização do Real, em 1999, e a crise argentina, que durou até 2002, reduziram a intensidade do processo de retomada sob a égide do Mercosul¹¹.

A partir do Governo Lula, porém, observa-se uma mudança favorável no contexto macroeconômico interno e externo, que vai proporcionar um momento especial para o IED brasileiro. Em primeiro lugar, internamente, tem-se a retomada do crescimento, de forma que as taxas de crescimento do PIB ficaram, entre 2007 e 2010, excluindo 2009, acima dos 5% a.a.. Essa retomada, a partir de 2004, foi alavancada pelo aumento dos preços das *commodities* agrícolas e minerais e a exportação desses bens e, posteriormente, foi sustentada pela demanda doméstica, com forte expansão do consumo interno e dos investimentos. As taxas de desemprego também foram reduzidas progressivamente, passando de 11,3%, em 2003, até atingir recorde, em 2010, com 6,1%. Somado a isso, a melhora na distribuição de renda e nos índices de pobreza, proporcionado pelas políticas de transferência de renda e a elevação do salário mínimo real, geraram uma significativa ampliação do mercado interno (CURADO, 2011). De acordo com Marcelo Curado (2011), o aumento do consumo das classes C e D foi importante motor do crescimento dos gastos com consumo e essencial para a retomada do crescimento, após a crise financeira de 2008.

Nesse mesmo sentido, o Balanço de Pagamentos manteve-se superavitário durante todos os anos do governo. O principal responsável pelos superávits foi a entrada de investimentos estrangeiros no Brasil, atraídos pela estabilidade macroeconômica, os juros elevados e o crescimento da economia. A elevação dos preços das *commodities* foi mais um

¹⁰ As dificuldades referem-se, principalmente às exportações, na medida em que o IED se beneficia de câmbio valorizado.

¹¹ Além do contexto regional, em 2001, o estouro da bolha das “ponto.com” – bolha especulativa da década de 1990, formada pela alta das ações das empresas de tecnologia da informação e comunicação e que estourou no início dos anos 2000- e a crise na economia americana levaram a uma redução nos fluxos mundiais de investimentos.

fator que contribuiu para os superávits comerciais¹². Porém, houve deterioração do saldo de Transações Correntes a partir de 2007, principalmente, devido à retomada do crescimento, que pressionou pelo aumento da demanda por importações, e a valorização do real, que também contribuiu para o aumento das importações, além de ampliar o déficit na conta de rendas, causado pelo aumento das remessas de lucros e dividendos para o exterior, também um efeito adverso do aumento da entrada de investimentos externos.

O câmbio, nesse período, manteve-se apreciado, com uma gestão cambial mais intervencionista do câmbio flutuante. Note-se que, assim como no pós-Plano Real, o câmbio estava valorizado e o mercado interno fortalecido, porém a reação das empresas quanto ao movimento de internacionalização foi diferente: enquanto na década de 1990, esses fatores levaram as empresas a frear o processo de internacionalização e voltar-se para o mercado interno, nos anos 2000, as empresas, diante do mesmo contexto, expandiram ainda mais a sua internacionalização. O que diferencia os anos 1990 dos anos 2000, como será visto, é o amadurecimento das grandes empresas brasileiras, as quais, em geral, não buscam mais a internacionalização como fuga para os problemas internos, mas como um avanço do processo de ganho de competitividade e lucratividade.

No que diz respeito à economia mundial, a partir de 2003 – com exceção de 2008 e 2009 – o PIB mundial cresceu acima da média dos últimos trinta anos, chegando a atingir 5,2%, em 2007. Nesse sentido, nesse mesmo ano, a UNCTAD (2007) comemorava o ano de 2006 como o terceiro ano consecutivo de crescimento do IED global, o qual refletia a forte performance econômica dos países de várias regiões do mundo. Segundo o *World Investment Report 2007* (UNCTAD, 2007), os fluxos cresceram, nesse período, em três grupos de economias: países desenvolvidos, países em desenvolvimento e as economias em transição do sudeste europeu e da *Commonwealth*. Esse crescimento é atribuído ao aumento dos lucros das empresas e do aumento do valor das aquisições.

A partir de 2003, a alta dos preços das commodities, motivada por um excesso de demanda frente à oferta existente, é causa e consequência do crescimento da economia mundial: por um lado, o excesso de demanda que parte dos países asiáticos, já em franco crescimento, leva ao aumento dos preços desses produtos; por outro, a elevação desses preços

¹²Marcelo Curado alerta que os períodos de alta dos preços das commodities correspondem a superávits comerciais, enquanto os períodos de quedas nos preços repercutem em quedas brutais sobre o comércio.

serve de motor para o crescimento da economia de vários países, como os da América Latina e África.

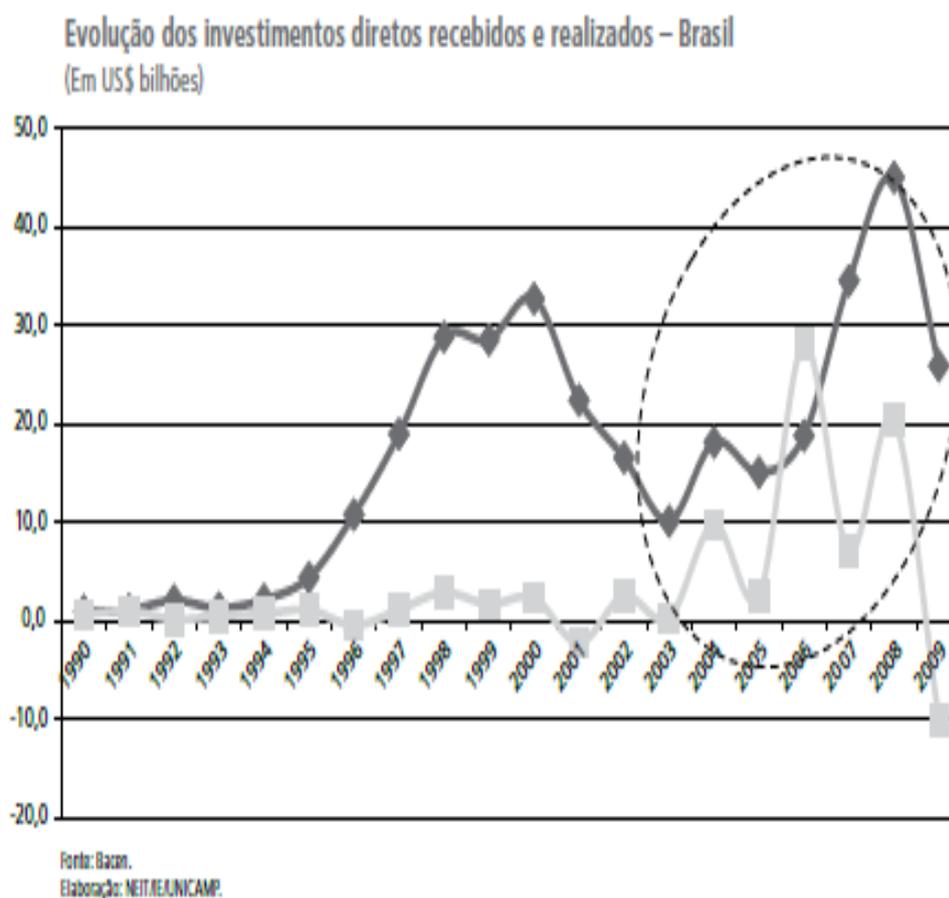
O crescimento dos países emergentes também é um fator do dinamismo da economia mundial nesse período. Na verdade, um dos principais motores do crescimento mundial nos anos 2000 foi o colossal crescimento chinês, responsável por dinamizar a economia de diversos países emergentes, formando uma espécie de ciclo virtuoso do crescimento mundial. Esse ciclo virtuoso sofreu, porém, forte impacto com a crise financeira internacional de 2008. Para o Brasil, contudo, dentro do período de análise (2003-2010), o impacto foi menos danoso do que para a economia mundial como um todo.

No período em análise, o IED brasileiro, impulsionado pelo contexto macroeconômico favorável e pelo crescimento da economia mundial, além de seguindo a tendência observada em outros países emergentes, amplia-se em termos de setores, de estratégia, de motivações e condicionantes. Essas mudanças projetam-se, já em 2004, em um crescimento de 30% do IED brasileiro, em relação ao ano anterior (ALEM & CAVALCANTI, 2005). Além disso, o período 2004-2008 marca a reversão da assimetria histórica entre investimentos estrangeiros no Brasil e investimentos brasileiros no exterior. Como foi visto na análise do desempenho do Balanço de Pagamentos, o Brasil ainda continuou atrativo para os investimentos externos. Dessa forma, o principal responsável pela reversão da tendência histórica não foi uma redução nos investimentos externos direcionados ao Brasil, mas sim o crescimento do IED brasileiro no exterior. Em 2006, pela primeira vez, o IED brasileiro no exterior superou a entrada de investimentos no país (fluxo)¹³. Além disso, naquele ano, o Brasil se tornou o 12º no ranking dos maiores investidores do mundo, o segundo maior investidor externo entre os países em desenvolvimento¹⁴ (fluxo), atrás de Hong Kong e Singapura, e o maior exportador de investimentos da América Latina.

¹³Em termos de número de operações realizadas, a quantidade de projetos realizados por empresas brasileiras ainda é bastante inferior ao das empresas estrangeiras no Brasil (274 contra 977) (HIRAKUTA & SARTI, 2011).

¹⁴O ano de 2006 representou um salto tão relevante para o IED brasileiro, principalmente, em função da aquisição da empresa canadense Inco pela Vale. Como as mensurações nos rankings, em geral, são feitas pelo fluxo de investimento, em anos em que empresas de um país realizam grandes operações, o fluxo se eleva (acrescido do valor do negócio), mas, caso não continue ocorrendo grandes transações nos anos seguintes, o fluxo de investimento se estabiliza e os países voltam a assumir posições compatíveis com esses fluxos de investimento não tão grandiosos. Por isso, nos anos que seguiram a 2006, apesar de o IED brasileiro continuar com desempenho favorável, voltou a ser inferior aos investimentos estrangeiros que entram no país. A posição de 12º no ranking dos maiores investidores do mundo também não se sustentou, chegando em 2012, sem figurar nem entre os 20 maiores.

Gráfico 2 – Evolução dos Investimentos Diretos Recebidos e Realizados pelo Brasil entre 1990 e 2009



- Investimentos estrangeiros realizados no Brasil
- Investimento brasileiro realizado no exterior

Fonte: Hirakuta; Sarti, 2011.

Apesar da crescente participação das empresas de menor porte, o avanço recente no processo de internacionalização das empresas brasileiras foi liderado pelas grandes empresas, algumas delas se tornando líderes globais em seus setores de atuação¹⁵. A dimensão regional (Mercosul/América Latina) continuou recebendo destaque no processo.

É de fundamental importância observar, no que diz respeito às mudanças qualitativas do período recente, a redução das empresas que se internacionalizam por motivação defensiva - para compensar a redução do mercado doméstico com uma maior inserção externa - e a

¹⁵No que diz respeito à África, as pequenas e médias empresas, incluindo franquias, são um grande filão de mercado nessa fase, em função da ampliação da classe média africana.

ampliação da adoção de estratégias mais ativas de exploração e valorização das capacidades produtivas, comerciais e financeiras, o que demonstra um amadurecimento das empresas. Mesmo assim, o planejamento do processo de internacionalização ainda fica aquém do ideal: um estudo da Universidade de São Paulo, publicado pela Revista Época Negócios e citado por estudo da KPMG, afirma que, de um grupo de empresas em que 96% pretendiam se internacionalizar, apenas 43% delas possuíam plano de internacionalização (REVISTA ÉPOCA NEGÓCIOS *apud* KPMG, 2011).

Hiratuka e Sarti (2011) afirmam que a melhoria das condições de rentabilidade, de financiamento e de capitalização das empresas foi decisiva para a intensificação do processo de internacionalização produtiva. Nesse sentido, observa-se uma melhoria significativa da condição financeira das próprias empresas no período. Esses resultados estão relacionados com a retomada da demanda interna, principalmente a partir de 2004, o que favoreceu a capacidade de autofinanciamento das empresas. É interessante notar, inclusive como um dos indícios do resultado final dessa pesquisa, que, de acordo com relatório de 2009 do jornal Valor Econômico em conjunto com a Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização - SOBEET, mais de 70% das empresas identificaram capital próprio como a principal fonte de recursos para as atividades no exterior (SOBEET/VALOR ECONÔMICO *apud* HIRUTAKA & SARTI, 2011).

Além disso, o crescimento da economia mundial, registrado até 2007/2008, e a redução da vulnerabilidade externa do Brasil, proporcionada pelos superávits comerciais e pelo aumento das reservas internacionais do país, levaram à melhoria das condições de crédito de longo prazo no mercado de capitais internacionais. A valorização da moeda nacional também estimulou a ampliação do IED brasileiro, na medida em que tornou os ativos localizados no exterior mais atrativos, quando denominados em real, o que facilitou a aquisição de empresas no exterior, uma das principais modalidades responsável pela expansão do IED brasileiro recente.

A partir de 2009, já no final do período de análise dessa pesquisa, a crise internacional se faz sentir no movimento de internacionalização das empresas brasileiras: nesse ano, observou-se uma queda de 149,3% do IED brasileiro em relação ao ano anterior, o que significou um desinvestimento global das empresas brasileiras (FDC, 2010). Porém, o impacto da crise foi amortecido pelo desempenho anual positivo do ano anterior, de forma que algumas empresas conseguiram manter o crescimento nos mercados mundiais.

Ademais, a Fundação Dom Cabral (2010) faz a ressalva de que alguns fatores podem distorcer, no sentido de aumentar, a retração do IED brasileiro: o câmbio, por exemplo. Com a desvalorização do dólar e do euro, durante a crise, os ativos avaliados nessas moedas perderam seu valor quando convertidos em reais. Ou seja, é possível que a retração não tenha proporções tão grandes quanto aparentam ter, mas sim a retração seja, em parte, uma perda de valor monetário causado pela diferença das moedas. Outro fator que corrobora para essa ressalva é o fato de que as empresas aumentaram o número de funcionários no exterior, ao invés de reduzi-los, o que aponta para um otimismo por parte do empresariado brasileiro e que este continua planejando expansões nacionais e globais.

Durante o governo Lula, as empresas que compuseram o ranking anual da Fundação Dom Cabral sobre transnacionais brasileiras variaram, mas alguns padrões para caracterizar essas empresas podem ser observados. Em 2007, entre as empresas que constavam no Top 20 do ranking, todas tinham CEOs brasileiros e apenas 3% dos membros da diretoria eram estrangeiros.

Quadro 1 – Ranking FDC-CPII das 20 maiores multinacionais brasileiras, em termos de ativos externos, 2006

Posição	Nome	Setor
1	Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)	Mineração
2	Petrobras S.A. (Petróleo Brasileiro S.A.)	Petróleo o Gás
3	Gerdau S.A.	Aço
4	EMBRAER – Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.	Aviação
5	Votorantim Participações S.A.	Diversificada
6	Companhia Siderúrgica Nacional	Aço
7	Camargo Corrêa S.A.	Diversificada
8	Odebrecht S.A.	Construção e Petroquímica
9	Aracruz Celulose	Celulose e Papel
10	Weg S.A.	Eletro-mecânica
11	Marcopolo S.A.	Transportes
12	Andrade Gutierrez S.A.	Diversificada
13	Tigre S.A. Tubos e Conexões	Construção

14	Usiminas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. – Usiminas	Aço
15	Natura Cosméticos S.A.	Cosméticos
16	Itautec S.A.	Tecnologia da Informação
17	América Latina Logística S.A.	Logística
18	Ultrapar Participações S.A.	Diversificada
19	Sabó Indústria e Comércio de Autopeças Ltda.	Peças de Automóveis
20	Lupatech S.A.	Eletro-mecânica
Total de ativos no exterior das 20 maiores: UF\$ 56.426 milhões		

Fonte: Fundação Don Cabral, 2007

Tabela1 – As maiores empresas por % de ativos no exterior (>10%)

	Empresa	Percentual de ativos no exterior
1	Gerdau	54%
2	Ibope	51%
3	Vale	46%
4	Tigre	43%
5	Metalfrío	41%
6	JBS-Friboi	37%
7	Artecola	30%
8	Marfrig	23%
9	Odebrecht	20%
10	Sabó	19%
11	Weg	17%
12	Stefanini It Solutions	16%
13	Camargo Corrêa	15%
14	Votorantim	15%
15	Lupatech	13%
16	Embraer	13%
17	Ci&T software	11%
18	Petrobras	10%

Fonte: Pesquisa da Fundação Don Cabral sobre as transnacionais brasileiras (2010)

No que diz respeito aos setores da economia a que pertencem as principais multinacionais brasileiras, em 2006, o setor de exploração de recursos naturais esteve disparado na frente dos demais, com duas empresas sozinhas, Vale e Petrobras, sendo responsáveis por 2/3 de todos ativos no exterior das Top 20. As empresas fornecedoras de insumos para outras indústrias apareceram em 2º lugar, com 19% dos ativos. As produtoras de bens acabados e as empresas de serviço ficaram com 6% e, por último, uma única empresa de bens de consumo, a Natura, com menos de 1% (FDC, 2007).

Em sintonia com a liderança do setor de recursos naturais em 2006, em 2010, mesmo após o maior impacto da crise internacional durante o período de análise, o setor apresentou os maiores índices de satisfação com o desempenho internacional e mostrou-se o mais otimista nos quesitos vendas, *marketshare* e desempenho em relação aos competidores (FDC, 2010).

Ainda assim, no mesmo período em que o estoque do investimento destacava-se em relação ao setor de recursos naturais, o fluxo de investimento para os setores de petroquímicos e de energia era de apenas 4%. Nesse período, no que diz respeito ao quesito fluxo de investimentos, o setor que se destaca é o de serviços financeiros, com 49% dos investimentos, seguido dos serviços profissionais, com 36% (CNI, 2007).

Fazendo uma abordagem mais genérica, a KPMG traz a divisão entre os setores primário, com 2% do total do IED brasileiro, secundário, com 4%, e terciário, na liderança, com 94% dos investimentos¹⁶ (KPMG,). No que diz respeito ao crescimento de cada setor no período de 2003-2006, o quadro se inverte: o setor primário teve o maior crescimento, com 924,32%, o setor secundário cresceu 223,81% e o terciário, 213,72%.

¹⁶ A KPMG faz a seguinte advertência em relação aos seus dados

Na análise dos dados acima (setor terciário), deve-se considerar que muitos investimentos diretos são efetuados por intermédio de empresas holding, que tem [sic] por objeto social a participação societária em outras empresas. O resultado dos dados estatísticos acima poderia ser distinto, caso se considerasse o ramo de atividade das investidoras e não das investidas ou, ainda, das empresas operacionais detidas pelas holdings.

Tabela2 – Evolução do Volume de Investimentos Diretos Brasileiros (IDB) por Ramo de Atividade

Volume Investido (em US\$ milhões)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Setor Primário	1.671	119	259	1.040	3.422	2.394
Setor Secundário	3.433	3.366	1.906	1.832	2.400	4.266
Setor Terciário	37.480	39.912	42.604	51.155	59.595	91.055
Total	42.584	43.397	44.769	54.027	65.418	97.715

Fonte: Banco Central do Brasil – Levantamento de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE) 2007 – Citado por KPMG, 2007.

Vale destacar que, assim como será visto na mensuração dos destinos, em que a metodologia brasileira considera os paraísos fiscais como destino, enquanto, na verdade trata-se de uma triangulação, em relação ao setor da economia, os recursos destinados a esses paraísos são computados como investimentos no setor terciário, especificamente, setor financeiro. Na prática, porém, esses recursos acabam se destinando a outros setores.

O modo de entrada das empresas brasileiras em novos mercados é um importante “termômetro” do estágio atual do país e de suas empresas no processo de internacionalização. De acordo com levantamento da Fundação Dom Cabral, o modo de entrada mais considerado pelas empresas brasileiras para futura expansão é a aquisição ou fusão. Considerando que essas formas envolvem grande dispêndio de capital e comprometimento com o mercado de destino, a Fundação interpreta que

esse resultado reforça, portanto, que, apesar das incertezas, as transnacionais estão sérias em seus planos de internacionalização e não descartam futuras expansões. Além disso, a boa fatia de mercado que as empresas brasileiras conseguiram manter durante a crise as colocou em uma excelente posição frente aos competidores globais para a compra de ativos no exterior (FDC, 2010).

Ainda assim, a modalidade *greenfield*, que costuma ser associada aos maiores custos, por implicar a criação de toda a planta de produção, é a modalidade menos considerada pelas

empresas que fizeram parte do levantamento. Os investimentos *greenfield* são, em geral, preferidos por empresas em que o processo de internacionalização já está consolidado e podem arcar com os riscos mais elevados que o grande aporte de capital e a ausência de uma marca com atuação prévia no país pode trazer.

No gráfico abaixo, vê-se a distribuição por modalidades, sendo fusões e aquisições responsáveis por 40% das entradas, alianças e parcerias, empatadas com abertura de escritórios comerciais, responsáveis por 19%, *joint ventures*, 11%, e *greenfield*, 8%.

Gráfico 3 – Modo de Entrada mais Provável em caso de Expansão da Internacionalização



Fonte: Pesquisa Fundação Don Cabral sobre Transnacionais Brasileiras (2010)

Convém observar como cada setor privilegia determinados modos de entrada, em grande medida, em função das características de sua atividade. O setor de recursos naturais privilegia a formação de alianças e parcerias e abertura de escritórios comerciais. Contar com a experiência agregada pelo parceiro local, como com o conhecimento geográfico e geológico, é um fator relevante para essas empresas. Já o setor de serviços opta, principalmente, pela inserção em novos mercados por meio de aquisições e fusões, não apenas como uma opção atual, mas também como negócios futuros.

É interessante notar que, sendo esses os principais setores de presença de empresas brasileiras na África, as principais modalidades de inserção dessas empresas coincidem com o quadro geral das internacionalizações, independentemente do destino. Porém, além dos motivos que em geral levam as empresas a escolher essas modalidades, o mercado africano apresenta suas peculiaridades que reforçam a escolha dessas modalidades. Por exemplo, em Angola, é praticamente uma cultura do IED realizado no país que as empresas entrem no mercado por meio de parceria com um ator local. Questões institucionais parecem ser um dos principais motivos para a preferência por essa modalidade.

Note-se também que os desafios que as empresas brasileiras costumam encontrar no seu processo de internacionalização. Diversos estudos e até mesmo as opiniões dos empresários costumam citar a diversidade cultural e a barreira da língua, dificuldade na introdução de novos valores (os da matriz, em especial), despreparo da mão de obra local, burocracias locais e corrupção, instabilidades políticas e econômicas, debilidade da infraestrutura, volatilidade cambial e falta de estudos e os altos custos do planejamento e da implementação. Muitos desses são problemas frequentes em países africanos, porém, em relação a alguns desses desafios já existem iniciativas no sentido de minimizá-los e, em alguns casos, o Brasil tem até vantagem em relação aos seus concorrentes de outros países, como é o caso da língua nos países de língua portuguesa.

Quanto à localização dessas empresas no exterior, existe um problema metodológico na contabilização dos investimentos brasileiros, na medida em que muitos dos investimentos passam por um processo de triangulação – passando por paraísos fiscais – antes de chegar ao destino do investimento propriamente dito. Da forma como o IED brasileiro é registrado na sua saída, os principais destinos desses investimentos seriam paraísos fiscais, onde, na verdade, se desenvolvem poucas ou nenhuma das atividades propriamente ditas. Na tabela 3 abaixo, aparecem os principais destinos dos investimentos brasileiros em 2005 em termos de valores, dos quais, boa parte são paraísos fiscais. Em valores de 2007, a KPMG, citando o censo do Banco Central, apresenta que, dos países responsáveis por 66,8% do total do IED brasileiro, apenas um não era paraíso fiscal: Ilhas Cayman, Bermudas, Dinamarca, Ilhas Virgens Britânicas e Bahamas.

Tabela 3 – Estoque de Investimento direto no Exterior, Brasil, 2005 (Distribuição por país)

País	Percentual
Ilhas Cayman	33,43%
Dinamarca	11,94%
Bahamas	9,87%
Ilhas Virgens Britânicas	9,67%
Estados Unidos	5,47%
Luxemburgo	4,53%
Espanha	4,21%
Países Baixos (Holanda)	3,72%
Uruguai	2,99%
Argentina	2,70%
Reino Unido	1,11%
Portugal	1,10%
Outros	9,24%
Total	100%

Fonte: Bacen, citado por CNI, 2007.

A imprecisão no registro dos fluxos de IED não é uma exclusividade dos investimentos brasileiros. De acordo com Aykut e Goldstein, as diferenças no modo de coletar e relatar os dados e de definir o que é investimento explicam, em parte, algumas imprecisões sobre os dados globais do IED, como a saída global de investimentos não coincidir com a entrada global de investimentos. A questão da triangulação em paraísos fiscais também acontece em outros países e é um agravante para a computação dos dados globais do IED.

No que diz respeito aos investimentos brasileiros na África, isso significa que o montante pode ser maior do que aquilo que tem sido apresentado pelo Banco Central, caso as empresas brasileiras estejam utilizando com frequência as operações de triangulação antes de investir no continente africano. Nesse sentido, utilizar-se-ão nesta pesquisa os dados da Fundação Dom Cabral, os quais são baseados em pesquisa direto com as empresas, ao invés do Censo Anual dos Capitais Brasileiros no Exterior, do Banco Central do Brasil.

De acordo com a Fundação Dom Cabral, durante todo o período de análise, a América Latina foi o principal destino das transnacionais brasileiras. A proximidade geográfica e cultural são fatores que se destacam na escolha da região como destino das empresas do Brasil. Normalmente, esses fatores são privilegiados nos estágios iniciais do processo de internacionalização, por reduzirem os custos do processo de expansão. Porém, o fato de empresas já avançadas no processo de internacionalização expandirem seus investimentos em direção à América Latina demonstra que este talvez não seja o único motivo para a escolha desse destino. Vale lembrar que o Brasil não foi único país da região a ter grandes saltos no crescimento da economia no período analisado, tornando-se mais atrativo. Além disso, a América Latina recebeu fortes incentivos governamentais no sentido de aprimorar a infraestrutura que liga os países da região, por meio da IIRSA¹⁷, os acordos de facilitação e promoção comercial foram bastante incentivados, ademais de outros incentivos políticos para que as relações fossem mais intensas, especialmente na área econômica e comercial.

Nesse sentido, Dilek Aikut e Andrea Goldenstein (2008) destacam que o IED intraregional¹⁸ na América Latina cresceu significativamente nos anos 2000, motivado principalmente pela saída de multinacionais de fora da região no início da década, que gerou oportunidade de expansão para as empresas latino-americanas na própria região¹⁹; o aumento do acesso a reservas de petróleo e gás; e a consolidação da política dos estados para a integração energética regional (AIKUT; GOLDENSTEIN, 2008).

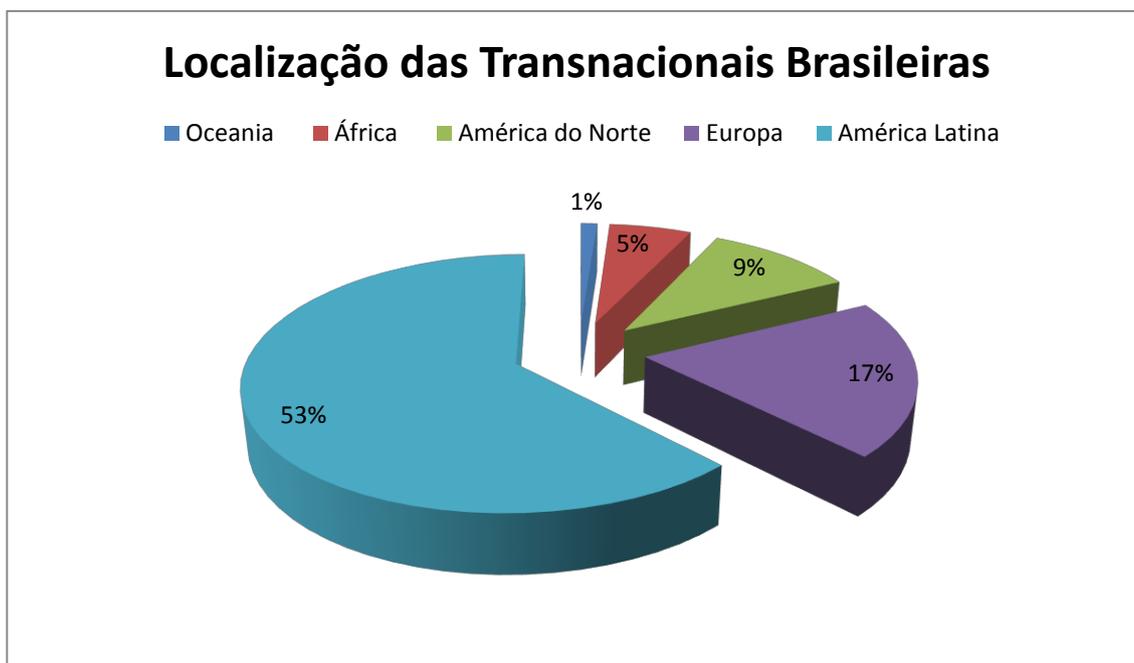
Ao final do período em análise, a África era responsável por apenas 5% da localização das transnacionais brasileiras. Porém, o destaque para o continente se dá pelos índices de crescimento do IED direcionado à África, com taxa de 16,39% de 2009 em relação a 2008, o que o coloca com índice de crescimento acima da América Latina, Europa e Estados Unidos, três dos quatro maiores destinos do IED brasileiro. Além disso, o continente tem se mostrado atrativo não só para os investidores brasileiros, mas também para investidores de todo o mundo, em função do seu crescimento e de ser considerado a última fronteira do capitalismo. Assim, a principal relevância de um estudo como este é produzir e sistematizar conhecimento, no sentido de contribuir para que as empresas brasileiras possam ganhar mais espaço em uma área extremamente competitiva e com muitas oportunidades.

¹⁷ São mais de 100 projetos em infraestrutura entre o Brasil e os países sul-americanos.

¹⁸ Esses autores afirmam existir dois tipos de multinacionais latino-americanas: “aquelas que se expandem regionalmente (seguindo os padrões do que Rugman chama de ‘multinacionais regionais’) e aquelas que crescem globalmente” (AIKUT; GOLDENSTEIN, 2008).

¹⁹ Segundo os mesmos autores, um movimento semelhante ocorreu por parte da África do Sul em relação a outros países africanos, em especial nos países da SADC.

Gráfico 4 – Localização das Transnacionais Brasileiras



Fonte: Pesquisa Fundação Don Cabral sobre transnacionais brasileiras (2010)

Com essa explanação, pôde-se precisar qual o objeto de estudo dessa pesquisa, o processo histórico de internacionalização da economia brasileira e o contexto interno e externo que prepararam o terreno para que o período de análise fosse tão favorável. A seguir será vista a atuação das empresas brasileiras na África durante o governo Lula, com destaque para o aumento do número de empresas que se instalaram no continente e para a localização geográfica das mesmas.

1.3 EMPRESAS BRASILEIRAS NA ÁFRICA

As empresas brasileiras chegaram na África na década de 1970, com a instalação da Petrobras em Angola a convite do presidente Agostinho Neto. As empresas privadas vieram na década seguinte. Apesar do mérito de romper a inércia da ausência de empresas brasileiras no continente, desde então até os anos 2000 a presença dessas empresas não foi tão expressiva. Entre 2001 e 2009, porém, a presença dessas empresas passou por um incremento considerável, saindo o IED de US\$ 69 bilhões para US\$ 214 bilhões²⁰. Nesse período, 2008 foi o ápice dos fluxos de investimentos brasileiros no continente, mas desde meados da

²⁰ Como visto anteriormente, esses números podem ainda ser mais expressivos, caso a triangulação de recursos nas empresas tenha sido substancial.

década as empresas passaram a procurar o continente de forma mais acentuada como destino para seus investimentos.

Embora as empresas brasileiras estejam presentes em quase todo o continente, quatro países se destacaram entre os principais destinos dessas empresas. Abaixo segue quadro não exaustivo das empresas brasileiras e suas localizações no continente africano no ano de 2010. O quadro abaixo é uma “radiografia” do último ano do período em análise; desde então, novas unidades de empresas brasileiras foram abertas e empresas encerraram seus negócios no continente.

Quadro 2 – Empresas Brasileiras que Atuam na África por País (2010)

País	Empresas Brasileiras
África do Sul	<ul style="list-style-type: none"> • Vale • Marcopolo • Marfrig • Odebrecht • Via Uno (franquia) • O Boticário (franquia) • Cantão/Redley (franquia) • Green byMissako (franquia) • Random
Angola	<ul style="list-style-type: none"> • Vale • Petrobras • Odebrecht • Costa Negócios e Tecnologia • Rede Globo • Rede Record • Stefanini IT Solutions • Totvs (Microsiga) • Furnas • Camargo Correa • Curso Fisk (franquia) • O Boticário (franquia) • Richards (franquia) • Sapataria do Futuro (franquia) • Costura do Futuro (franquia) • Mundo Verde (franquia) • Mister Sheik (franquia) • Livraria e papelaria Nobel (franquia) • Carmen Steffens (franquia) • Dumon (franquia) • Pastelandia (franquia) • Werner Coiffeur (franquia) • TrussCosmetics (franquia) • Akakia (franquia) • Bit company (franquia)

Argélia	<ul style="list-style-type: none"> • Randon
Botsuana	<ul style="list-style-type: none"> • Odebrecht
Cabo Verde	<ul style="list-style-type: none"> • Votorantim
Djibuti	<ul style="list-style-type: none"> • Odebrecht
Egito	<ul style="list-style-type: none"> • Marcopolo • Via Uno • Dumon (franquia)
Gabão	<ul style="list-style-type: none"> • Odebrecht • Vale
Guiné	<ul style="list-style-type: none"> • Vale
Guiné Equatorial	<ul style="list-style-type: none"> • ARG Engenharia
Líbia	<ul style="list-style-type: none"> • Odebrecht • Petrobras • Andrade Gutierrez • Queiroz Galvão
Marrocos	<ul style="list-style-type: none"> • Votorantim
Moçambique	<ul style="list-style-type: none"> • Vale • Petrobrás • Rede Globo • Rede Record • Eletrobrás • Camargo Corrêa • Totvs (Microsiga)
Namíbia	<ul style="list-style-type: none"> • Petrobras
Nigéria	<ul style="list-style-type: none"> • Petrobras • Hoken (franquia)
Quênia	<ul style="list-style-type: none"> • Randon
República Democrática do Congo	<ul style="list-style-type: none"> • Vale • Odebrecht
Senegal	<ul style="list-style-type: none"> • Petrobras • Weg
Sudão	<ul style="list-style-type: none"> • Weg
Tanzânia	<ul style="list-style-type: none"> • Petrobras •
Tunísia	<ul style="list-style-type: none"> • Votorantim
Uganda	<ul style="list-style-type: none"> • Random
Zâmbia	<ul style="list-style-type: none"> • Vale

Fonte: Dados reunidos pela autora

Como se pode observar, Angola, África do Sul, Moçambique e Líbia foram os principais receptores de empresas brasileiras no continente. Entre as grandes empresas, os setores de infraestrutura, energia e mineração têm grande representatividade. As empresas desse porte, em geral, têm melhores condições de lidar com os desafios dos mercados

africanos. Pode-se observar, porém, que não apenas as grandes empresas se destacaram. Muitas franquias de diversos setores estão presentes em países africanos.

A análise concentrou-se na atuação das multinacionais em detrimento das franquias, pois as duas categorias de empresas são orientadas por lógicas diferentes, que não comportaria uma análise conjunta de ambas. Porém, é importante destacar que as franquias foram elencadas nesse levantamento por serem reflexo da nova África do início do século XXI, na medida em que representam a ascensão da nova classe média africana. Durante muito tempo, a demanda da economia africana era dividida essencialmente em produtos de altíssimo luxo, para atender as reduzidas classes altas, e a quase total incapacidade de demandar produtos, por parte da maioria empobrecida.

A desigualdade de renda ainda é um problema sério na África, mas as transformações dos anos 2000 viabilizaram a existência de demanda por produtos, como, por exemplo, um perfume do O Boticário ou uma blusa da Richards, ou serviços, como consertar um sapato na Sapataria do Futuro. Além disso, o movimento das franquias parece refletir também a projeção da imagem do Brasil tanto pela aproximação com o continente, quanto pela influência da TV brasileira, em especial das novelas, no gosto da população, principalmente em Angola e Moçambique.

A análise do quadro permitiu observar também que alguns destinos receberam um número bem maior de empresas brasileiras que outros. Por isso, buscou-se entender o que fazia as empresas escolherem esses destinos. Se por um lado o discurso da política externa enfatizava os incentivos dados a que as empresas se dirigissem à África, por outro, em geral, o empresariado associava a escolha a objetivos estratégicos de cada empresa. No intuito de entender a lógica que orientou esses investimentos analisou-se tanto o lado dos incentivos, como o dos atrativos, assim como, as motivações das empresas. Nos próximos dois capítulos serão apresentados os resultados dessas análises.

CAPÍTULO 2: POLÍTICA EXTERNA PARA A ÁFRICA E INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS AO INVESTIMENTO BRASILEIROS NO CONTINENTE AFRICANO

Historicamente, os períodos de aproximação da política externa brasileira em relação à África foram acompanhados de incrementos das relações econômico-comerciais do país com o continente. No período chamado por José Flávio Sombra Saraiva (1996) de “Anos Dourados” (1967-1979), marcado pelo Pragmatismo Responsável e Ecumênico, Cláudio Oliveira Ribeiro (2007) apresenta dados significativos do crescimento do comércio do Brasil com a África: apenas entre 1973 e 1974, as exportações brasileiras para a África cresceram 129,1% e as importações brasileiras vindas do continente cresceram 300,2%. Nesse período deu-se também a instalação da primeira empresa brasileira a atuar diretamente no continente, a Petrobras, instalada em Angola, em 1979, a convite do presidente Agostinho Neto.

No governo Lula, após período de afastamento, observa-se um novo impulso nas relações com a África e, mais uma vez, tem-se o incremento nas relações econômico-comerciais com o continente. Entre 2003 e 2010, a corrente de comércio do Brasil com a África cresceu 216,19%, enquanto as exportações cresceram 176,28% e as importações, 276,65% (MDIC, 2013). Como visto no capítulo anterior, apesar de, comparado com outras regiões, o continente africano não ser responsável por uma fatia muito elevada dos investimentos externos diretos brasileiros (5%, na distribuição geográfica apresentada pela Fundação Dom Cabral), o crescimento do IED para a região entre 2008 e 2009 apresentou percentuais (16,39%, também de acordo com dados da Fundação Dom Cabral) muito parecidos com o do crescimento médio anual do IED brasileiro no período 2003-2009, que foi de 16,72%, o que indica que a fatia dos investimentos brasileiros direcionados à África tende a se ampliar. (CERQUEIRA, 2013).

Considerando a coincidência entre os dados econômico-comerciais e a ênfase dada à região pela política externa brasileira nesses dois períodos, buscou-se averiguar se os incentivos governamentais, por meio das ações de política externa, foram responsáveis pelo crescimento dessas relações econômico-comerciais e, mais especificamente, dos investimentos brasileiros no continente.

Além disso, dentro do continente africano, as empresas brasileiras se dirigiram a quatro países²¹ de forma mais intensa no período de análise: Angola, África do Sul, Moçambique e Líbia (VILAS-BÔAS, 2011). Buscou-se, também, verificar se a preferência por esses quatro destinos entre os cinquenta e quatro países africanos tem relação de causalidade com o relacionamento bilateral do Brasil com esses países ou com incentivos do governo brasileiro para que as empresas brasileiras somassem suas atividades aos esforços de política externa.

Desta forma, neste capítulo, serão analisados a política externa brasileira para a África, com atenção especial ao período do governo Lula da Silva, e os incentivos governamentais à internacionalização de empresas, em especial aqueles frequentemente mencionados pelo discurso da política externa brasileira como medidas de aproximação com a África.

2.1 POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA PARA A ÁFRICA

As relações do Brasil com a África foram divididas em cinco períodos pela pesquisa “Ponte sobre o Atlântico: Brasil e África Subsaariana Parceria Sul-Sul para o Crescimento” do IPEA com o Banco Mundial: o primeiro, no período colonial, com intenso comércio de escravos e outros produtos, interações econômicas e sociais e o intercâmbio de ideias e *knowhow*; o segundo, que vai de 1822 até os anos 1950, o qual é caracterizado pela gradual marginalização das relações do Brasil com a África, principalmente a partir do fim do tráfico de escravos e da abolição da escravidão no Brasil; o terceiro, em meio à eliminação progressiva do colonialismo europeu na África, a relação com Portugal ainda impedia a reaproximação do Brasil em relação aos Estados recém independentes; o quarto, que vai de 1961 a meados da década de 1980, que coincide, em parte, com aquilo que Saraiva chamou de “Anos Dourados” (SARAIVA, 1996), é caracterizado por transformações importantes na política externa brasileira, que culminam com uma relação política e econômica ativa com a África; e, por fim, o quinto, que se estenderia até o século XXI, quando a África se torna um dos principais pontos da agenda internacional do Brasil²².

²¹ O critério utilizado para identificar esses quatro países é pelo número de empresas brasileiras instaladas em cada um deles. Foi feito um levantamento e classificação de empresas por país africano, a partir de pesquisas, documentos, sites oficiais das empresas e notícias de jornais, de forma a identificar os países africanos que mais tinham unidades de empresas brasileiras instaladas em seus territórios. Incluíram-se franquias de marcas brasileiras na contagem de empresas instaladas, mesmo que a propriedade da franquia seja de um africano.

²²Essa divisão temporal não menciona o afastamento do Brasil em relação ao continente nos anos 1990 e as escolhas seletivas desse período.

Durante o Governo Lula, período de análise desta pesquisa, há uma retomada das relações do Brasil com a África, que, ao longo de oito anos, se mostrou como um dos períodos áureos das relações bilaterais. A ênfase nas relações com a África, nesse período, está inserida em uma opção pelo Sul da política externa brasileira como um todo. Uma decisão que refletia a percepção de uma mudança nas relações internacionais do início novo século, com o aumento da participação dos países em desenvolvimento e emergentes nas diversas esferas das relações internacionais.

Nesse sentido, as transformações no continente africano, com a estabilização dos muitos conflitos existentes na década anterior, crescimento econômico médio acima de 6% a.a. no período e uma postura mais autonomista diante dos atores externos, expressas e sintetizadas na NEPAD – New Partnership for AfricaDevelopment, promoveram uma convergência²³ de momentos entre o Brasil e África na primeira década do século XXI (VILAS-BÔAS, 2011). O relatório do IPEA e Banco Mundial identifica como um dos pontos principais das relações do Brasil com a África o fato de que “o Brasil revitalizou sua política para a África no século XXI, em vista das transformações substanciais por que passa o continente” (IPEA & BANCO MUNDIAL, 2011).

Além desses fatores, a ênfase dada por Lula da Silva ao tema foi um fator não negligenciável nas relações com o continente africano. Durante o seu governo, não apenas pelo seu carisma pessoal, mas por uma série de atitudes, respaldadas pelos objetivos de política externa, Lula conseguiu, de acordo com o IPEA e Banco Mundial, transmitir uma forte mensagem para o Sul de que o Brasil era um parceiro de confiança. E não apenas isso, Lula e a diplomacia do período, em especial no que diz respeito à África, buscaram transmitir a imagem de que o Brasil era um parceiro diferenciado, que aplicava outro padrão de relações, diferentes daquelas dos parceiros tradicionais e que, portanto, teria credenciais para ser um grande parceiro do continente.

As visitas presidenciais, durante seu mandato, também fizeram parte da sua contribuição pessoal para o estreitamento dos laços entre os dois lados do Atlântico Sul, com discursos eloquentes que cativaram boa parte dos dirigentes africanos. De acordo com Sherban Leonardo Cretoiu (2011), foram 37 visitas presidenciais a 24 diferentes países africanos, boa parte delas acompanhadas de missões empresariais. Além disso, a África foi a segunda região

²³Convergência, no sentido de que o Brasil, nesse período, também apresentou melhora das condições econômicas e uma política externa mais autonomista.

mais visitada pelo Ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, com número de visitas inferior apenas às destinadas à Europa (MRE, 2010). Saraiva (2012), porém ressalta que as visitas não trouxeram resultados automáticos, sendo 2005 o marco do reconhecimento por parte dos africanos das intensões não efêmeras do Brasil com essa nova aproximação²⁴.

Outras iniciativas fizeram do governo Lula um período intenso das relações com a África. A abertura e a reabertura de postos, o incentivo à lotação dos jovens diplomatas em países africanos, assim como a divisão do antigo departamento de África e Oriente Médio, dando origem a um departamento exclusivo para o continente africano (MRE, 2010), fizeram parte de uma reestruturação institucional, voltada a dar suporte à reaproximação com o continente.

Os fluxos de comércio cresceram a taxas de três dígitos, como acima demonstrado, tendo o Brasil ficado, até 2008, na posição de 11º parceiro comercial da África e terceiro parceiro entre os em desenvolvimento, atrás apenas de China e Índia. Além de números auspiciosos, esse comércio teve um caráter estratégico, na medida em que a África, de acordo com Amado Cervo (2008), historicamente, foi um mercado para as manufaturas brasileiras, tradicionalmente rejeitadas pelos países em desenvolvimento²⁵. Ademais, no momento em que a crise financeira internacional fazia os fluxos mundiais de comércio caírem, a participação relativa dos países africanos na absorção de produtos brasileiros aumentou²⁶.

A cooperação internacional também foi um dos destaques do governo. Um dos fatos mais relevantes foi o Brasil ter aumentado substancialmente a cooperação fornecida, sendo a África um dos principais responsáveis por esse aumento. Merece destaque a evolução do orçamento da Agência Brasileira de Cooperação que passou de R\$ 4,5 milhões, em 2003, para mais de R\$ 52 milhões, em 2010 (ABC *apud* MENDONÇA JÚNIOR, 2013), além do crescimento significativo do número de países africanos com os quais foi assinado acordo de cooperação.

Iniciativas políticas de formação de coalizões e de parcerias de diversas naturezas também contribuíram para o estreitamento dos laços entre o Brasil e a África: o grupo IBAS –

²⁴ Saraiva destaca que a demora em essas visitas surtirem efeito é resultado da desconfiança que a oscilação entre aproximação e distanciamento dos períodos anteriores tinha gerado nos dirigentes africanos.

²⁵ Atualmente, percebe-se a primarização da pauta de exportações brasileiras para a África. Ainda assim, na pauta de exportações para os quatro principais destinos das empresas brasileiras na África predominam os bens manufaturados.

²⁶ Os fluxos de comércio com a África também caíram nesse período, porém, a queda das exportações para o continente foi inferior à queda das exportações totais do Brasil, de forma que a participação da África aumentou depois da crise.

Índia, Brasil e África do Sul; o aprofundamento das atividades da CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa; o relançamento da Zopacas, principalmente em um quadro de reativação da 4ª Frota americana; a Cúpula América do Sul-África; e os acordos do Mercosul com a SACU e o Egito. Todas essas iniciativas foram ações que, ao menos no campo político, contribuíram para que o Brasil estivesse mais próximo dos países africanos e estes mais próximos do Brasil.

De acordo com Saraiva (2012), nesse período, apesar de o Brasil não ter substituído “nenhum outro ator estatal internacional em seu peso relativo no investimento, na presença comercial, nem no peso geoestratégico ou político no continente”, o país ampliou significativamente sua fronteira de atuação no continente. Saraiva também defende que nesses oito anos do período em análise, as relações com a África ficaram mais próximas de uma política de Estado e superou em parte as razões da oscilação histórica das relações com o continente²⁷. Ainda assim, Saraiva destaca desafios da política africana do Brasil, como a ausência de uma política global para o continente.

Ainda assim, esse autor considera que houve inovação conceitual e prática na retomada das relações com o continente africano, expressas tanto pela revisão do discurso culturalista, substituído pela noção de dívida histórica²⁸, como pelo abandono da relação instrumental, por uma relação com mais especificidade. Nesse sentido, Paulo Fagundes Vizentini (2010) levanta o debate em relação às visões sobre a política externa brasileira para a África durante o governo Lula. Estas variaram desde como sendo uma política externa de dimensão solidária, passando por uma diplomacia de prestígio, até uma diplomacia de negócios, como uma espécie de imperialismo *soft*.

Na visão de Vizentini, os pilares mais importantes dessa aproximação foram o estratégico e o econômico, mas sintetiza sua visão sobre o período dando destaque à compreensão do governo brasileiro da importância do apoio africano para aumentar a projeção do Brasil no cenário internacional e na concretização de sua aspiração de ser uma

²⁷Natalia N. Fingermann (2012), resenhista do livro “África Parceira do Brasil Atlântico: Relações Internacionais do Brasil e da África no início do século XXI”, no qual Saraiva faz essa análise, alerta, porém, para a proximidade das análises constantes nessa obra com o discurso oficial do governo em relação ao mesmo período e destaca a lacuna deixada pelo livro ao não reportar desafios encontrados pela diplomacia na implantação de projetos de cooperação técnica por meio da Agência Brasileira de Cooperação – ABC.

²⁸ Essa mudança, segundo Saraiva, evidenciava o abandono de um discurso romantizado sobre a africanidade brasileira e dava um caráter mais assertivo à política externa para a África. O discurso culturalista, além disso, criava uma ideia a falsa de que o Brasil tinha um lugar natural na África e de o país ser ponte entre a Europa metropolitana e os africanos, em situação menos favorecida.

potência média. Além disso, o autor justifica a aproximação do Brasil com a África nesse período também sob a perspectiva do Renascimento Africano e da atratividade que a valorização das commodities e o crescimento dos investimentos chineses geraram.

Nesse sentido, tendo em vista a ênfase dada à política externa na aproximação com a África nesse período e as visões divergentes sobre a influência desta na decisão das empresas de investir no continente, serão analisados incentivos governamentais que possam ter influenciado as empresas nas escolhas dos destinos dos seus investimentos. A escolha das variáveis de análise foi orientada por medidas frequentemente mencionadas no discurso da política externa brasileira como sendo promotoras do estreitamento das relações e medidas relacionadas à promoção comercial – que inclui promoção aos investimentos. Como se poderá observar, os resultados auferidos vão ao encontro das críticas de Fingermann (2012) no que diz respeito à pouca relação entre o discurso governamental e a prática de atores brasileiros na África.

2.2 INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS

A importância da internacionalização de empresas para a economia e o desenvolvimento²⁹ de um país são frequentemente enfatizadas nos discursos e nas estratégias de promoção do desenvolvimento estabelecidas pelos Estados. Relatório da UNCTAD de 2005 recomenda que, como o IED contribui para o aumento da competitividade, os países em desenvolvimento devem apoiar a internacionalização de suas empresas (UNCTAD *apud* BRASIL, 2009). A demanda por incentivos governamentais à internacionalização também é frequente entre as pequenas e grandes empresas no Brasil. Nesse sentido, a estratégia de internacionalização das empresas não depende apenas de fatores internos à companhia, mas também se inserem em um contexto geral da política econômica e industrial do país e a interação entre as estratégias dos governos e das empresas é ponto crucial para o êxito da internacionalização da economia de um país.

O Termo de Referência multiministerial do governo brasileiro chamado “Internacionalização de Empresas Brasileiras”³⁰ (2009) destaca que, apesar de o IED, no

²⁹O desenvolvimento tem sido a tônica da política externa brasileira, em maior ou menor grau, desde a década de 1930 (CERVO, 2002).

³⁰Esse Termo de Referência tem por objetivo “consubstanciar os debates da fase preparatória do Grupo de Trabalho sobre Internacionalização de Empresas criado pelo Governo Federal, coordenado pela Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), para então convocar o setor privado e o meio acadêmico para debates e elaboração de propostas de políticas públicas que facilitem o processo de internacionalização das empresas brasileiras” (BRASIL, 2009).

primeiro momento, envolver a saída de capital ao exterior, em etapa posterior, normalmente resulta em ingresso de capitais na forma de lucros e royalties. A internacionalização de empresas também costuma promover incremento nas exportações, em geral, por meio do comércio intrafirmas. No tocante às possíveis perdas de postos de trabalho, esses seriam substituídos setorialmente e gerar-se-iam novos postos, por meio do crescimento da demanda por exportações e prestação de serviços, com a necessidade de um quadro de trabalhadores especializados no país de origem do IED.

Além disso, quando a internacionalização é fruto de um processo de amadurecimento da empresa, este processo contribui para o fortalecimento de um dos principais promotores do desenvolvimento da economia de um país, que são suas multinacionais³¹. No caso específico da África, o continente africano e o Sul como um todo foram uma aposta estratégica da política externa do governo Lula, como visto acima, e a presença de empresas brasileiras na África que fortalecessem os laços entre os países, assim como a imagem do Brasil, seria um ponto desejável da perspectiva governamental³².

Um desafio para os governos, em geral, é equilibrar as políticas públicas de incentivo à internacionalização e a disciplina dos demais pilares sociais e econômicos. Nesse sentido, a agenda das preocupações do governo brasileiro, relatadas no Termo de Referência de 2009, são a saída de divisas, a exportação de postos de trabalho e a diminuição dos investimentos internos (BRASIL, 2009). Pela análise dessa agenda já é possível identificar algumas diretrizes que o governo brasileiro pode vir a adotar, como formular políticas de incentivo à internacionalização que priorizem empresas em processo de expansão, e não de transferência de suas operações, pois as primeiras, ao se internacionalizarem, geram postos de trabalho no país de origem, enquanto as segundas exportam postos de trabalho para os países a que se destinam.

Um dos questionamentos desse Termo de Referência é que modelo de Estado o Brasil deve adotar. O modelo de Estado indutor pressupõe intervenção ativa do Estado, em geral por

³¹De acordo com Arbix, Salerno e De Negri, as empresas internacionalizadas são maiores e mais produtivas do que as que não investem no exterior, além de ter mão-de-obra melhor remunerada e tempo de permanência dos trabalhadores no emprego ser maior (ARBIX, SALERNO E DE NEGRI *apud* BRASIL, 2009). Além disso, Prochnik, Esteves e Freitas (2006) afirmam que firmas que investem no exterior são mais agressivas em termos de inovação e fazem suas inovações em nível técnico mais alto e mais próximo das fronteiras científicas (PROCHNIK, ESTEVES E FREITAS *apud* BRASIL, 2009).

³²Um bom exemplo dessa relação próxima entre empresas e governo é o fato de a Vale ter contribuído para o custeio da fábrica de medicamentos antirretrovirais em Moçambique, que foi resultado da cooperação do governo brasileiro com o moçambicano.

meio da seleção de setores estratégicos, financiamento, incentivos fiscais e participação no capital das empresas. Já o modelo facilitador é caracterizado pela ação do Estado apenas na eliminação das barreiras e entraves à internacionalização, criando um ambiente regulatório favorável, por exemplo, pela redução, simplificação ou eliminação de barreiras administrativas e cambiais, sem visar a setores específicos (BRASIL, 2009).

A forma de atuação do Estado de dois grandes concorrentes brasileiros no continente africano é ilustrativa da ação dos dois modelos produzindo resultados positivos. A China é o típico modelo de Estado intervencionista: a partir de 2002, o governo chinês adotou a política “Go Global” para fomentar a internacionalização de empresas. As medidas adotadas foram simplificação de procedimentos burocráticos, elaboração de guias para investidores, realização de atividades de inteligência comercial e assinatura de acordos internacionais de promoção e proteção de investimentos. Boa parte dos investimentos externos foram realizados por empresas estatais e com frequência seguiram critérios políticos, priorizando áreas importantes para a diplomacia chinesa, como Paquistão e Oriente Médio (BRASIL, 2009).

Já na Índia, a internacionalização das empresas se deu por iniciativa do setor privado, por meio da prestação de serviços de processamento de dados, televentas e *call centers* para empresas dos EUA e da Europa. Em geral o governo indiano é criticado entre o empresariado local por ter normas burocráticas confusas e excessivas, além da má qualidade da infraestrutura. Nesse processo de internacionalização, que remonta aos anos 1990, o governo indiano atuou principalmente em retirar entraves à realização do investimento no exterior, ao invés de ações afirmativas de promoção do IED indiano (BRASIL, 2009).

O Termo de Referência sobre internacionalização de empresas brasileiras reconhece que, em alguns casos, as empresas precedem a ação governamental, o que é uma realidade brasileira em alguns países africanos, como será visto.

A internacionalização de empresas é um fenômeno em pleno curso no cenário econômico atual. Em muitos casos ele ocorre apesar da falta de incentivo estatal, ou até mesmo em sentido contrário às políticas públicas. É fato que a atividade empresarial não espera – e às vezes, nem tem condições de esperar – que os governos nacionais sejam facilitadores plenos do processo de internacionalização (BRASIL, 2009).

Assim, por uma questão de equilíbrio entre as políticas públicas de fomento ao desenvolvimento e políticas distributivas, o Termo de Referência sugere que, ao contrário da China, o Brasil adote uma atuação por governança. Essa posição parece estar na contramão

daquilo que o discurso governamental prega em relação à África, por isso, é conveniente também analisar a visão das empresas em relação aos incentivos governamentais à internacionalização de empresas.

A Fundação Dom Cabral, no seu Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2013, identificou que a maior parte das empresas que contribuíram com a pesquisa (44,44%) considera que a política externa do governo brasileiro nos últimos dez anos tem favorecido o movimento de expansão internacional da empresa. Porém, quase 40% das empresas pesquisadas também afirmaram não perceber nenhuma influência direta da política externa em seu movimento de expansão (FDC, 2013).

Essas empresas identificaram como as iniciativas de política externa que mais têm potencial para causar impacto na internacionalização de empresas a aproximação com países de maior potencial de crescimento e a promoção de acordos regionais de comércio. Considerando os altos índices de crescimento de alguns países africanos no período em análise, a iniciativa do presidente Lula de retomar e reforçar a política externa para a África parece ter sido vista como promissora pelo empresariado. Ainda assim, a variável “Definir como prioritária a aproximação política e econômica com os países africanos” foi identificada por cinco empresas – figurando como a variável apontada mais frequentemente pelas empresas – como não sendo um aspecto característico da política externa brasileira (FDC, 2013).

Nesse sentido, na visão das empresas consultadas pela Fundação Dom Cabral, o que de fato foi mais relevante na política externa brasileira dos últimos dez anos para as empresas que se internacionalizam foi a negociação de diminuição de barreiras alfandegárias, com 39,68% da opinião das empresas entrevistadas, e a busca de cooperação bilateral e integração sul-americana. A variável “Definir como prioritária a aproximação política e econômica com os países africanos” foi identificado como um dos componentes da PEB mais importante para o sucesso da internacionalização de empresas apenas por 4,76% das empresas (FDC, 2013).

Com o objetivo de averiguar se existe uma relação de causa e efeito entre a política externa brasileira para a África no Governo Lula e o aumento dos investimentos de empresas brasileiras no continente nesse período, além da relação de causalidade entre os principais destinos das empresas brasileiras na África e as iniciativas de política externa desse período, serão analisadas na próxima sessão as seguintes variáveis: as visitas presidenciais e as missões de empresários que as acompanharam; as feiras de negócios apoiadas pelo Itamaraty; a

cooperação técnica para a África; os mecanismos de proteção ao investimento; a Política de Desenvolvimento Produtivo - PDP; os perdões parciais de dívidas de países africanos; e os financiamentos estatais.

2.2.1 Visitas presidenciais e missões de empresários

As visitas do presidente Lula da Silva são frequentemente mencionadas como evidências da estratégia de aproximação do Brasil com a África. De fato, como visto acima, elas ocorreram em grande quantidade e frequência, além de acompanhadas de ações com vistas a consolidar as relações e discursos eloquentes quanto à importância e pertinência do reforço das relações bilaterais. Porém, para averiguar a relação de causa e efeito entre essas visitas e os resultados no campo dos investimentos será observada a sequência de países visitados, com o objetivo de verificar se a prioridade dada nas visitas corresponde aos principais destinos das empresas brasileiras na África.

Cretoiu (2011) fez um levantamento das visitas do ex-presidente Lula durante o primeiro mandato e elencou-as em ordem cronológica, apontando os seguintes países: São Tomé e Príncipe, Angola, Moçambique, Namíbia, África do Sul, Gabão, Cabo Verde, Camarões, Nigéria, Gana, Guiné Bissau, Senegal, Argélia, Benin e Botsuana (CRETOIU, 2011). Por essa sequência, percebe-se que Angola, o principal destino das empresas brasileiras na África, foi o segundo país a ser visitado, o que demonstra que a escolha das empresas e as prioridades governamentais estão em sintonia em relação a esse país. Moçambique e África do Sul, na terceira e quinta posição, também refletem certa sintonia entre as prioridades governamentais e a das empresas. Cabe ressaltar que os cinco primeiros países visitados³³ – incluindo Angola, Moçambique e África do Sul - foram todos destinos da primeira visita presidencial de Lula ao continente africano, em Novembro de 2003 (MRE, 2010).

Além disso, na listagem de Cretoiu não aparece a Líbia, o que poderia indicar uma discrepância em relação aos outros destinos principais das empresas brasileiras, mas, na verdade, trata-se de uma questão metodológico-geográfica: a Líbia também foi visitada por Lula em 2003, no mês seguinte ao primeiro périplo pelo continente africano, porém este país do norte da África foi incluso na viagem do ex-presidente ao Oriente Médio e países árabes (MRE, 2010).

³³A presença de outros países nas primeiras posições da sequência cronológica parece refletir outras prioridades de política externa que não os investimentos.

Assim, pode-se observar que os principais destinos das empresas brasileiras na África no governo Lula foram todos visitados no primeiro ano de governo, antes, mesmo, do aumento substancial da presença das empresas brasileiras nesses países. Nesse aspecto, parece se confirmar a percepção de que visitas presidenciais favoreceram a instalação de empresas brasileiras na África.

Há ainda um fator qualitativo relevante das visitas presidenciais, que são as missões de empresários, as quais parecem indicar a principal contribuição governamental dentro do critério visitas presidenciais. Nos quatro principais destinos das empresas brasileiras na África – e em outros países africanos –, as visitas presidenciais foram, em geral, acompanhadas de rodadas de negócio e encontros de empresários, iniciadas ou concluídas por discursos do ex-presidente Lula.

O caso de Angola merece destaque, pois todas as vezes em que o presidente Lula esteve nesse país para visitas de Estado ocorreram encontros empresariais: um, em 2003, antes do grande aumento do número de empresas brasileiras atuando no país, e outro, em 2007, quando a expansão já estava avançada. Mais destaque ainda deve ser dado para o fato de que, quando da realização do primeiro encontro empresarial, em 2003, a guerra civil angolana, que durou mais de trinta anos, tinha acabado há pouco mais de um ano. A importância de Angola pode ser atestada não apenas pela permanência de empresas brasileiras no país, mesmo durante a guerra, como também pela aposta em realizar rodada de negócios com o fim da guerra tão recente e pelo reconhecimento de uma relação especial no discurso do presidente Lula: “Compartilhamos não apenas ligações étnicas e culturais, mas, também, o anseio de garantir o desenvolvimento econômico e o bem-estar de nossos cidadãos. Com nenhum país do Continente esses vínculos são mais fortes do que com Angola” (SILVA, 2013).

Destaque-se, porém, que Moçambique e África do Sul tiveram rodadas de negócios apenas no final do período em análise, respectivamente, 2008 e 2010. Não podendo ser atribuída nesses países a relação cronológica de causa e efeito. Já na Líbia houve rodada de negócios na viagem de Lula de 2003, no mesmo ano do fim das sanções norte-americanas ao país, demonstrando a aposta brasileira no mercado líbio e a possível correlação de causa e efeito, como no caso de Angola.

O papel estatal e, em especial, a atuação presidencial, teve destaque também nesses eventos em dois aspectos, quais sejam a promoção da marca Brasil, como um parceiro

confiável e próspero, e da promoção da imagem da África como um destino possível e não inóspito, oposto à visão dos catastrofistas dos anos 1990³⁴. Algumas palavras do ex-presidente Lula³⁵ expressam as desconfianças³⁶ que ainda existiam entre alguns empresários quanto às oportunidades no continente africano no início do governo.

Ver 40 empresários do Brasil aqui é um melhor sinal ainda, porque na primeira viagem que fiz para Angola era difícil convencer um empresário... Não só empresário, não, até ministro não gosta de viajar para a África (SILVA, 2013).

Vale ressaltar, porém, que, apesar de as ações da política externa brasileira terem contribuído para a melhora da imagem da África perante o empresariado brasileiro durante o governo Lula, o Renascimento Africano, também contribuiu para essa situação, na medida em que, em diversos aspectos, proporcionou aos países do continente uma posição mais destacada nas relações internacionais. Tanto é que não apenas o Brasil redescobriu a África, como também diversos países emergentes e potências tradicionais. Além disso, em muitos casos, nas palavras do ex-ministro das Relações Exteriores, Antônio Patriota, a diplomacia brasileira secundou o empresariado na descoberta e desbravamento de alguns mercados africanos (SEMINÁRIO AS RELAÇÕES DO BRASIL COM A ÁFRICA: A NOVA FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO, 2013).

A presença do presidente e a iniciativa governamental de organizar tais eventos, porém, também repercute no sentido de criar um ambiente favorável para os negócios e promover encontros de possíveis parceiros, cabendo ao empresariado realizar negócios compatíveis com suas estratégias de crescimento e internacionalização e as peculiaridades de seus empreendimentos. A ideia que orienta o papel do Estado nessas iniciativas é claramente expressa pelo ex-presidente Lula em seu discurso por ocasião da abertura do Encontro Empresarial de Brazzaville – Congo, em 2007.

³⁴José Vicente de Sá Pimentel (2000) divide a visão dos formuladores da política externa brasileira para a África nos anos 1990 entre nostálgicos e catastrofistas. Os primeiros enfatizavam as responsabilidades históricas e comparavam os anos 1990 com os anos 1970, exaltando os últimos em detrimento dos primeiros. Por outro lado, os catastrofistas davam ênfase ao quadro de crise no continente, tendo isso como um fator que impossibilitava o diálogo com o continente.

³⁵Discurso proferido por ocasião do encerramento de encontro empresarial, realizado em Maputo, Moçambique, em 16 de Outubro de 2008.

³⁶Essas desconfianças não são totalmente infundadas, tendo em vista que a estabilização e crescimento da África eram um processo apenas no início e não havia garantias muito concretas de que seria sustentável a mudança. No caso de Angola, que é usada como exemplo por Lula da Silva, a guerra civil tinha acabado há pouco mais de um ano e não era a primeira vez que uma pacificação ocorria no país sem encontrar sustentabilidade no médio prazo.

Senhores empresários,
Os governos estão fazendo sua parte. Na esfera bilateral, estabelecemos um mecanismo de consultas políticas. Assinamos uma série de acordos de cooperação.
Com a próxima abertura de embaixadas em Brazzaville e em Brasília, facilitaremos os contatos e a realização de negócios.
Para atingir resultados ambiciosos em termos de comércio e investimentos, precisamos contar com a criatividade e visão empresarial dos homens de negócio aqui reunidos. Aos senhores cumpre o desafio de explorar novas oportunidades, desenvolver parcerias.
Minha presença aqui reflete o compromisso do governo brasileiro de apoiar a todos aqueles que apostam nas potencialidades das relações e dos negócios entre nossos países.
Estou confiante em que este evento servirá de estímulo para bons negócios e constituirá o alicerce seguro sobre o qual estamos construindo uma nova etapa nas relações econômicas e comerciais entre a República do Congo e o Brasil.
Muito obrigado. (SILVA, 2013)

Ademais, o fato de o discurso escolhido para expressar o papel do governo ter sido proferido em outro país que não um dos quatro principais destinos é ilustrativo de que, em vários países, os estímulos aos investimentos foram dados, mas destacaram-se determinados países, em função de algumas peculiaridades que serão vistas no próximo capítulo.

Por fim, o que se pode observar pela análise das visitas presidenciais e da presença de Lula em rodadas de negócios de empresários que o acompanharam nessas visitas é que o Estado brasileiro, por meio dessas iniciativas, criou oportunidades para as empresas brasileiras no continente, sendo os principais destinos das empresas brasileiras contemplados com visitas logo no primeiro ano de mandato, porém outros países também foram contemplados com incentivos semelhantes e não deram os mesmos resultados, o que indica que, além dos incentivos governamentais, outros fatores contribuem para a escolha dos destinos das empresas brasileiras na África.

2.2.2 Feiras de Negócios apoiadas pelo Itamaraty

As feiras internacionais de negócios são um importante instrumento para conhecimento e aproximação de mercados que se pretende conquistar, uma forma de obter informações sobre os concorrentes e um eficiente canal de contato com clientes, fornecedores e parceiros locais (MDIC, 2013). Os empresários e representantes de empresas podem participar dessas feiras como visitantes ou como expositores: a primeira possibilidade é recomendada como uma aproximação inicial, antes de o empresário tornar-se expositor (MDIC, 2013).

Essa estratégia, apesar de relevante, não foi uma prioridade da política externa do governo Lula: o Itamaraty passou a apoiar feiras desse tipo em países africanos apenas nos últimos anos do governo, quando a expansão das empresas brasileiras no continente já estava avançada, e tendo dado continuidade ao apoio no governo seguinte. Dos 54 países africanos, durante o governo Lula, apenas 5 tiveram feiras apoiadas pelo Itamaraty:

- a) África do Sul – Africarail 2009 e Feira Internacional da Cidade do Cabo 2009.
- b) Angola – “Constrói Angola 2008” – Feira Internacional da Construção Civil, Obras Públicas e Segurança e a Filda 2009 - Feira Internacional de Luanda.
- c) Burkina Faso – Feira Internacional do Artesanato – SIAO 2010.
- d) Mali – Feira Internacional de Bamako 2010 e Feira do Cinquentenário da Independência do Mali 2010.
- e) Zimbábue – Feira Mundial de Viagens e Turismo da África 2010 (BRAZILGLOBALNET, 2013).

Essas, porém, não foram as únicas feiras realizadas no período. Mesmo sem o apoio oficial do Itamaraty, a pujança da Filda de outros anos que não 2009 é conhecida, contando com a participação de empresários e diplomatas brasileiros acompanhando o andamento do evento. Ainda em relação à Filda, de acordo com a Apex-Brasil, o apoio do governo brasileiro para que as empresas participem da feira converte-se em auxílio no custeio do stand para expor, tornando mais barata a participação das empresas brasileiras na feira (ALVES, 2013).

Em contrapartida, o governo brasileiro impõe critérios de seleção para as empresas beneficiarem-se desse auxílio e identifica setores prioritários. Nesse sentido, para beneficiar-se da redução no custo do stand da Filda a empresa beneficiada deve ser necessariamente exportadora³⁷ e os setores prioritários são alimentos e bebidas; casa e construção; máquinas e equipamentos; serviços. As inscrições para a participação da feira são amplamente divulgadas entre o banco de dados da Apex e entre entidades setoriais de 81 setores da economia brasileira (ALVES, 2013).

É interessante notar que, entre as empresas presentes em Angola, algumas das mais relevantes constam nas áreas prioritárias para incentivo do governo, como a construção civil, sendo a Odebrecht a maior empregadora privada de Angola atualmente (ODEBRECHT,

³⁷Não existem restrições quanto ao tamanho da empresa.

2013). Além disso, a construção civil é o setor que mais tem empresas cadastradas na Associação de Empresários Brasileiros em Angola – AEBRAN. Por outro lado, o setor de máquinas e equipamentos, também considerado prioritário pelo governo brasileiro, não tem nenhuma empresa cadastrada na AEBRAN (AEBRAN, 2013). Dessa forma, o direcionamento dos incentivos do governo em Angola tem respostas positivas em determinados setores, mas não em todos.

Pelos dados apresentados aqui, pode-se observar que às feiras de negócios apoiadas pelo Itamaraty não se pode atribuir a causa da escolha dos principais destinos pelas empresas brasileiras na África, na medida em que, dos quatro principais destinos, em apenas dois – África do Sul e Angola – ocorreram feiras apoiadas pelo Itamaraty no período. Além disso, as que ocorreram nesses países são datadas de período posterior ao aumento da presença das empresas brasileiras no continente. Quanto aos setores privilegiados, alguns dos prioritários para o governo brasileiros correspondem a setores que têm dado resultados bastante positivos em termos de expansão, enquanto outros setores têm desempenho baixo. No quadro geral dessa variável, a relação de causa e efeito que esta dissertação busca esclarecer não se estabelece.

2.2.3 Cooperação Técnica para a África

A cooperação técnica para o desenvolvimento com a África foi uma das iniciativas de maior visibilidade da política externa do governo Lula para o continente africano, tendo sido considerada pelo IPEA e pelo Banco Mundial uma ferramenta essencial da política externa do Brasil (IPEA & BANCO MUNDIAL, 2011). Nesse período, de acordo com Wilson Mendonça Júnior (2013), houve um aumento exponencial do aporte voltado a projetos de cooperação técnica do Brasil e um crescimento significativo do número de países africanos recipiendários de cooperação brasileira.

Em muitos casos, a relação entre cooperação técnica e apoio ao empresariado brasileiro que investe na África é bastante direta, como nos casos dos centros de formação profissional instalados em Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe em parceria com o SENAI, na medida em que a falta de mão de obra especializada é uma das principais queixas dos investidores brasileiros na África. Esses centros capacitam mão-de-obra nas áreas de construção civil, elétrica, hidráulica, panificação, informática, confecção e mecânica de motores (ABC, 2010). Considerando que a presença de construtoras

brasileiras em vários desses países é significativa, as áreas de formação estão em sintonia com os tipos de empresas brasileiras presentes nesses países.

Em outros casos, é comum relacionar a cooperação a um instrumento de *soft power* que auxilia na aproximação de governo a governo e promove a imagem do Brasil. A cooperação vista sob esse prisma produz resultados dificilmente mensuráveis, pois seu efeito é criar receptividade e simpatia àquilo que diz respeito ao que é de origem do país provedor da cooperação. No que concerne aos investimentos, a receptividade se converte em empresas brasileiras serem vistas como investidores que contribuem para o desenvolvimento do país, e não um investimento predatório, ou pode ser levado em consideração por parceiros locais, fornecedores ou até em quesitos discricionários de um processo licitatório.

Nesse sentido, uma visão que tem ganhado espaço em relação à cooperação técnica, em especial com a África, é a de abandono do assistencialismo e a adoção da cooperação como um investimento³⁸ na promoção do desenvolvimento desses países. Nesse sentido, Mendonça Júnior afirma

A horizontalização da CT brasileira, presente na negociação e no desenvolvimento dos projetos, cristalizada no princípio da corresponsabilidade, permite aos dois lados lograrem êxitos em seus empreendimentos, que devem, inclusive, caminhar ao lado dos investimentos privados, ao poderem contar com mão-de-obra local especializada, fomentar uma estratégia de segurança alimentar menos suscetível às vicissitudes da demanda externa e políticas públicas abrangentes, para garantirem um ambiente seguro para os investimentos (MENDONÇA JÚNIOR, 2013).

Outro exemplo da convergência entre a agenda de cooperação técnica e a da política comercial é o projeto Cotton Four, de 2008, que apoia o desenvolvimento do setor algodoeiro nos países do C-4, quais sejam Benin, Burkina Faso, Chade e Mali, que também são terceiras partes no painel do algodão, no âmbito da OMC, em que o Brasil venceu os EUA, no litígio contra os subsídios concedidos pelo governo americano, que distorciam os preços e as condições de concorrência no mercado internacional de algodão.

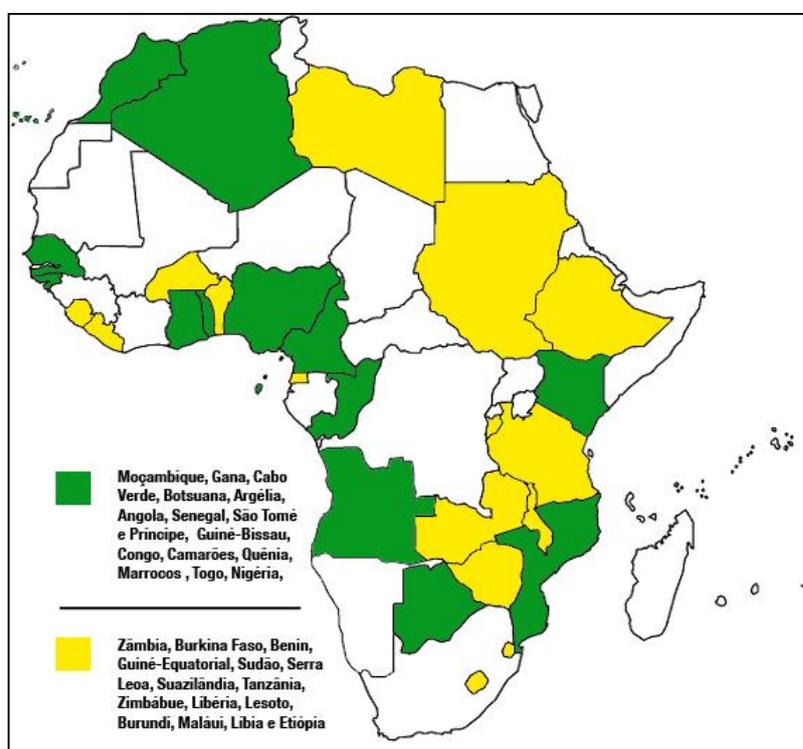
Quanto à ênfase da cooperação técnica comparada com a escolha dos principais destinos das empresas brasileiras na África, tem-se que, já no primeiro ano do governo Lula,

³⁸Não se trata de investimento no sentido de obtenção de lucro, mas no sentido de que a ação dos promotores da cooperação seja auxiliar esses países a se desenvolverem, porque o desenvolvimento deles também é benéfico, direta ou indiretamente, para o país que concede a cooperação. A ideia de que era um interesse do Brasil fortalecer os países em desenvolvimento é recorrente em diversas iniciativas e no discurso do governo Lula. Ainda assim, o discurso sobre cooperação internacional brasileira frequentemente ressalta a posição do Brasil como um ator sem segundos interesses na cooperação que concede.

África do Sul, Angola e Moçambique receberam novos projetos de cooperação, além dos que já recebiam anteriormente. Além disso, de acordo com dados do governo brasileiro, apresentados por Mendonça Júnior, os países africanos que têm maior atividade de cooperação com o Brasil são Cabo Verde, com 19,52%, Guiné-Bissau, com 18,06%, Moçambique, com 17,15%, e Angola, 13,26% (MENDONÇA JÚNIOR, 2013). Percebe-se, assim, que os quatro maiores recipiandários são todos países da CPLP e dois deles figuram entre os principais destinos das empresas brasileiras na África. Líbia e África do Sul, apesar de terem acordos de cooperação com o Brasil, não aparecem no gráfico que fundamenta esses percentuais.

Quando se considera a nova fronteira de acordos de cooperação firmados no governo Lula, a proximidade com os principais destinos das empresas brasileiras que atuam na África reduz-se. Os países que assinaram pela primeira vez um acordo de cooperação técnica durante os dois governos Lula são: Zâmbia, Burkina Faso, Benin, Guiné-Equatorial, Sudão, Serra Leoa, Suazilândia, Tanzânia, Zimbábue, Libéria, Lesoto, Burundi, Malawi, Líbia e Etiópia (MENDONÇA JÚNIOR, 2013). Por essa lista, percebe-se que, entre os principais destinos das empresas brasileiras, apenas as iniciativas em relação à Líbia foram uma inovação do governo Lula, apesar de dois dos principais destinos ocuparem a posição não negligenciável entre os quatro principais receptores de cooperação do Brasil. Além disso, em função do conflito na Líbia, os Protocolos de intenção firmados por ambos os governos não chegaram a ser concretizados por meio de projetos de cooperação específicos.

Mapa 1 – Acordos de CT do Governo Lula:
acordos antigos (verde) x nova fronteira (amarelo)



Fonte: MENDONÇA JÚNIOR, 2013.

Considerando novos e tradicionais destinos da cooperação brasileira para a África, convém elencar os projetos executados e em execução durante o governo Lula nos quatro principais destinos das empresas brasileiras na África.

Quadro 3 – Projetos em execução e executados durante o Governo Lula nos principais destinos das empresas brasileiras no continente africano.

País	Projeto
África do Sul	<ul style="list-style-type: none"> • Missão de cooperação técnica na área de agricultura familiar, para resgate, produção e melhoramento de sementes crioulas. • Missão de estudo ao Brasil para conhecer ciclos anuais de plantio e colheita de sementes tradicionais/crioulas. • Missão à África do Sul para participação de representantes brasileiros na IV Reunião da Comissão Mista³⁹.
Angola	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitação para elaboração de reforma curricular. • Apoio ao programa de prevenção ao controle da Malária. • Capacitação na assistência técnica e extensão agrária para técnicos angolanos. • Projeto piloto em doença falciforme. • Apoio à formação profissional rural e promoção social em Angola. • Capacitação do sistema de saúde da República de Angola.

³⁹O objetivo da reunião era o diagnóstico de demandas sul-africanas em cooperação técnica.

	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio ao sistema nacional de investigação agrária de Angola. • Apoio à implantação do serviço de sanidade vegetal e capacitação técnica para inspeção fitossanitária. • Escola de Todos. • Fortalecimento da Gestão do Patrimônio Cultural de Angola. • Fortalecimento da preservação da memória e da produção audiovisuais de Angola. • Missão de prospecção de atividades de cooperação técnica com o governo angolano. • Capacitação de recursos humanos na área de biblioteconomia. • Formação de quadros nos domínios das tecnologias educativas. • Formação de quadros nos domínios das metodologias qualitativa e quantitativa de pesquisa científica.
Líbia	Não consta. ⁴⁰
Moçambique	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio ao desenvolvimento urbano de Moçambique – Fase II. • Capacitação em produção de medicamentos anti-retrovirais. • Fortalecimento institucional do órgão regulador de medicamentos como agente regulador do setor farmacêutico. • Programa de educação alimentar e nutricional – Cozinha Brasil-Moçambique. • Implantação do centro de formação profissional Brasil-Moçambique. • Reabilitação do Cefloma- Centro Florestal de Machipanda. • Apoio à implementação do Sistema Nacional de arquivos do Estado –SNAE. • Apoio ao desenvolvimento gerencial estratégico do governo de Moçambique. • Capacitação em técnicas militares de oficiais moçambicanos no exército brasileiro. • Capacitação técnica em inspeção e relações de trabalho. • Capacitação profissional em turismo e hospitalidade – área de segurança de alimentos. • Elaboração do programa nacional de alimentação escolar de Moçambique. • Capacitação técnica de moçambicanos em agricultura de conservação. • Fortalecimento institucional do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade de Moçambique (INNOQ). • Suporte técnico à plataforma de inovação agropecuária de Moçambique. • Apoio à requalificação do bairro de Chamanculo C no âmbito da estratégia global de reordenamento e urbanização dos assentamentos informais do assentamento de Maputo.

Fonte: Elaborada pela autora com base em Agência Brasileira de Cooperação, 2010.

Dessa forma, percebe-se que os principais destinos das empresas brasileiras na África durante o governo Lula são países em que o relacionamento já era mais adensado em termos de cooperação técnica desde antes do início do governo, à exceção da Líbia. Ainda assim,

⁴⁰ Foram assinados dois Protocolos de Intenção para cooperação técnica com a Líbia, um em 2009, outro em 2010. Porém, não houve nenhum projeto de cooperação que viesse a colocar em prática as intenções das diplomacias dos dois países (MENDONÇA JÚNIO, 2013).

foram países que receberam um grande número de projetos durante o período em análise⁴¹ e foram contemplados logo no início do governo com projetos de cooperação.

A relação de causa e efeito não fica evidente também nesse caso, mas fica evidente que a cooperação técnica auxiliou o empresariado instalado nesses países, principalmente quando se observa a quantidade de projetos que tinham por objetivo a formação ou qualificação de mão-de-obra e o apoio à gestão governamental⁴², em especial em Moçambique. É interessante notar, porém, que o país que mais recebeu projetos na área de formação de mão-de-obra – Moçambique - não é o país que mais tem empresas brasileiras. Considerando isso, o principal legado da cooperação com a África para as empresas brasileiras que atuam no continente é a receptividade ao Brasil e ao que vem dele.

2.2.4. Mecanismos de Proteção ao Investimento

Neste subitem tratar-se-á não exatamente de um incentivo governamental, mas da ausência de incentivos, que se converte em um obstáculo à internacionalização de empresas. Essa é a visão de alguns membros da academia e do setor privado, que, consultados pelo governo brasileiro para a elaboração do Termo de Referência para Internacionalização de Empresas Brasileiras, identificaram a ausência de celebração dos acordos bilaterais de proteção e promoção de investimentos como um dos principais obstáculos à internacionalização.

De fato, o Brasil não é membro da Convenção de Whashington, que cria o *International Center for Settlement Disputes* - ICSID, e também não é membro de nenhum Acordo de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos – APPRI. Na década de 1990, como parte de uma agenda liberalizante e modernizante, chegou-se a assinar 14 Tratados Bilaterais sobre Investimentos – TBIs, mas, mesmo os que foram para a apreciação do Congresso, não chegaram a ser ratificados. Outro fator limitador é o fato de que dos quatro principais destinos dos investimentos brasileiros na África, apenas Moçambique é membro da ICSID, desde 1995 (WORLD BANK, 2013). Isso significa que, mesmo que o Brasil fosse parte, suas empresas que investem em Angola, Líbia e África do Sul não estariam resguardadas pelos mecanismos do ICSID.

⁴¹Não surpreende o fato de a África do Sul ter recebido uma quantidade relativamente menor de projetos, pois se trata da maior economia africana e, portanto, tem menos necessidades de apoio por meio de cooperação quando comparada a outros países do continente.

⁴²A gestão governamental eficiente é importante para o empresariado, tanto no sentido de clareza e eficiência na burocracia da formalização da empresa, quanto no acesso a dados que possibilitem informações sobre o mercado, como, por exemplo, as normas e padronizações instituídas pelo INNOQ.

A vantagem desses mecanismos é a segurança jurídica que todo o arcabouço institucional desses mecanismos proporciona, por meio da proteção contra nacionalizações e expropriações e pela presença de mecanismos de solução de controvérsias. A resistência do Brasil em ser parte desse tipo de mecanismo reside, de acordo com o MRE, na “não aceitação de algumas cláusulas muito comuns nesse tipo de acordo, referentes à proteção de investimentos em detrimento de interesses e políticas nacionais” (BRASIL, 2009). Ainda de acordo com o Itamaraty, o governo trabalha no sentido de elaborar um modelo aceitável para o Estado brasileiro.

De um modo em geral, a resistência do Brasil em negociar acordos sobre investimento vai além dos mecanismos de proteção. Na OMC, por exemplo, o Brasil também resistiu nas discussões dos Temas de Singapura, entre os quais os investimentos figuravam. De acordo com José Augusto Fontoura Costa (2010), essa posição brasileira reflete a preocupação com ingerências externas em assuntos internos do país. Essa postura soberanista, no entanto, apesar de coerente com a proteção do país em relação a investimentos estrangeiros predatórios, negligencia uma nova tendência da economia brasileira, a de suas empresas também serem investidoras estrangeiras em outros países. Com isso, como esses acordos, em geral, são baseados na reciprocidade, as empresas brasileiras que atuam no exterior são privadas desse mecanismo de proteção aos seus investimentos.

Essa visão é endossada pelo advogado Pedro Alberto Costa Braga de Oliveira, entrevistado pelo site suíço InvestmentTreaty News, quando perguntado sobre como o Brasil seria negativamente impactado por não ser parte do ICSID e de TBIs

In terms of inward investment, I don't think Brazil has suffered any negative consequences from not ratifying bilateral investment treaties. Year after year we have been very successful in attracting foreign investment. This, of course, is one of the arguments used to advise against ratifying these treaties. However, Brazil has become a capital exporter, with Brazilian multinationals doing business all over the world. Therefore, the worst consequence of failing to sign the ICSID Convention and not ratifying BITs is that Brazilian companies are unprotected (INVESTMENT TREATY NEWS, 2008).

No que diz respeito aos mercados africanos, apesar de viverem um momento de estabilidade nos últimos anos, diante do histórico de longas guerras civis e conflitos endógenos, a participação em acordos de proteção ao investimento seria um atrativo a mais para esses países. No caso de Moçambique, que é parte na ICSID, caso o Brasil também fosse

parte, seria um atrativo para as empresas brasileiras investirem mais ou montantes maiores naquele país⁴³.

No âmbito do Banco Mundial, tanto Brasil quanto os quatro principais destinos dos investimentos brasileiros na África são membros da Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA, que tem o mandato de promover o investimento externo direto em países em desenvolvimento por meio de garantias⁴⁴ aos investidores e emprestadores. Porém, no período em análise, de 2003 a 2010, não houve nenhum projeto com investimentos brasileiros para Angola, Moçambique, África do Sul ou Líbia apoiado pela MIGA, apesar de ter havido projetos desses países africanos com outros países que não o Brasil.

Assim, a MIGA é uma oportunidade disponível para proporcionar competitividade às empresas brasileiras, em que todo o arcabouço jurídico multilateral já foi preparado pelo governo brasileiro e pelos governos dos países africanos em que essa pesquisa se concentra à espera do empresariado. Já em relação aos TBIs, APRI e a adesão à ICSID, convém encontrar termos que viabilizem a participação nesses mecanismos de proteção aos investimentos brasileiros no exterior, sem expor o país a vulnerabilidades advindas da presença de empresas estrangeiras no Brasil.

2.2.5 Política de Desenvolvimento Produtivo

A Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP foi uma iniciativa de 2008, baseada em discussões e consultas ao setor privado, com o objetivo de elaborar ações necessárias à construção de competitividade de médio e longo prazo da economia brasileira. A Política foi desenvolvida em parceria entre o BNDES, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI e Ministério da Fazenda e Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC (PDP, 2013). A integração com a África relaciona-se com a PDP como sendo uma de suas cinco dimensões de destaque⁴⁵.

⁴³No momento em que esta dissertação está sendo escrita, outubro de 2013, mecanismos de proteção ao investimento que beneficiassem as empresas brasileiras em Moçambique seriam mais interessantes ainda, diante da possibilidade de retomada da guerra civil aventada na imprensa.

⁴⁴A proteção da MIGA é dirigida a riscos não comerciais e, por meio do arcabouço institucional do grupo Banco Mundial, busca conter ações de governos que possam inviabilizar projetos de IED. Além disso, a Agência colabora na solução de controvérsias e no fornecimento de informações sobre mercados. A MIGA assegura IED contra perdas relativas a: inconversibilidade do câmbio e restrições a transferências; expropriação; guerras, distúrbios civis, terrorismo e sabotagem; quebra de contrato; casos de não honrar obrigações financeiras soberanas (MIGA, 2012).

⁴⁵As outras quatro dimensões são: ampliação das exportações, fortalecimento das micro e pequenas empresas, integração produtiva com a América Latina e produção sustentável.

O Relatório de Agenda de Ação Maio 2008-Junho 2010⁴⁶ identifica como metas da PDP para a África em 2010:

- Aumentar⁴⁷ os investimentos brasileiros na África, em especial nos países de língua portuguesa.
- Conceder apoio financeiro a três projetos de investimento estrangeiro direto do Brasil na África até 2010.
- Implantar sistema de monitoramento do comércio de serviços.
- Ampliar a cooperação técnica, em especial a cooperação industrial.
- Ampliar o número de países e a qualidade da pauta exportadora para a África (PDP, 2013).

Nesse sentido, a partir da Agenda de Ação, construída após o lançamento da PDP, foram elaboradas três ações novas e vinte medidas novas, algumas das quais serão elencadas nesse subitem. As ações novas são: financiamento e promoção do investimento; cooperação e transferência de conhecimento; e promoção do comércio exterior.

Na ação de financiamento e promoção do investimento, destaca-se a criação de mecanismos de crédito e garantias favoráveis aos investimentos. Nesse sentido, em 2009, foi celebrado um convênio entre a Apex e o BNDES e, até 2010, estava em andamento o plano de trabalho com a APEX para identificação de demandas por apoio creditício entre as empresas brasileiras com negócios na África (PDP, 2013). Já em relação à meta de apoiar três projetos de internacionalização em direção à África, diversas medidas foram implementadas, em especial em direção à Líbia: foi assinado o memorando de entendimento entre Brasil e Líbia, em fevereiro de 2008; no âmbito da ABDI, passou a ser implementado o plano operacional com o Ministério da Habitação e Infraestrutura da Líbia (Housing Holding and Infrastructure Board) para internacionalização de empresas brasileiras de materiais de construção civil (PDP, 2013).

Além disso, o BNDES passou a desenvolver uma linha de crédito destinada à internacionalização de empresas brasileiras e criou um departamento específico para

⁴⁶Em 2010, a PDP foi substituída pelo Plano Brasil Maior.

⁴⁷Observe-se que a utilização da palavra aumentar pressupõe a existência prévia de investimentos no continente africano.

promover a utilização da linha. Nesse sentido, de acordo com o IPEA e Banco Mundial, a PDP forneceu ao BNDES direção e estrutura para ação no nível internacional, posicionando o Banco no centro das interações entre empresas nacionais e mercado africano. De fato, como será visto no subitem sobre financiamento estatal, o BNDES constitui um importante elemento de conexão entre o governo brasileiro e o empresariado brasileiro que atua na África, mas essa relação precisa ser analisada em detalhes.

Já no que diz respeito à cooperação e transferência de conhecimento, algumas medidas foram identificadas no sentido de favorecer a atuação das empresas brasileiras na África, além de promover o desenvolvimento dos países beneficiados. O fortalecimento da estrutura metrológica africana com o apoio do Inmetro é um exemplo que, inclusive, se evoluir para uma padronização de normas será uma grande vantagem para as empresas brasileiras no mercado africano⁴⁸. O fortalecimento e auxílio de entidades africanas de promoção da pequena e média empresa, que teve iniciativas em Moçambique, Cabo Verde, Guiné Bissau e África do Sul, pode criar um ambiente institucional favorável às empresas brasileiras de menor porte que queiram investir no continente, inclusive as franquias de marcas brasileiras, que tem crescido sua participação nesses mercados. Da mesma forma, os telecentros de informação e negócios, medidas já implementadas desde 2008 em Angola e Moçambique com o apoio brasileiro, tiveram por objetivo a inclusão digital para a seleção de parceiros nos países.

Percebe-se, assim, que a PDP buscou fazer o apoio do Estado à internacionalização de empresas brasileiras em direção à África mais ativo e instrumentalizado, entendendo como este apoio sendo uma medida de promoção da competitividade da economia brasileira no médio prazo. Vale ressaltar, porém, que, das metas estabelecidas, nem todas foram implementadas antes da conversão da política no Plano Brasil Maior. Além disso, pela data de lançamento da PDP, fica evidente a inexistência da relação de causa e consequência entre os destinos das empresas brasileiras e os objetivos e ações do plano. Ainda assim, ela sinaliza a intenção do Estado de reagir positivamente ao crescimento da presença de empresas brasileiras na África e tem incentivos concretos para os principais destinos das empresas brasileiras no continente africano.

⁴⁸ Quando uma empresa precisa adaptar seu produto para conseguir acesso a determinado mercado, isso implica custos e pode interferir na competitividade dessa empresa. Dessa forma, a padronização equivalente dos mercados consiste em uma vantagem.

2.2.6 Perdões de Dívidas

O perdão de dívida, além de uma medida para atender as Metas de Desenvolvimento do Milênio da ONU, pode ser visto como um instrumento de promoção comercial e incentivo aos investimentos no exterior, na medida em que o financiamento governamental brasileiro a outro país só é possível mediante a inexistência de dívidas.

Em outras palavras, para que o governo brasileiro financie um país africano na contratação de uma empresa brasileira que vá realizar obras de infraestrutura nesse país, por exemplo, o país beneficiado pelo financiamento não pode estar inadimplente com o governo brasileiro. Isso significa que, ao perdoar dívida de países africanos, o Brasil está viabilizando o financiamento à contratação de empresas brasileiras que queiram atuar nesse país⁴⁹.

Apesar de essa situação possibilitar a promoção de internacionalização de empresas brasileiras por meio de financiamentos, no governo Lula, os países que receberam perdão de dívida não coincidiram com os principais destinos das empresas brasileiras, à exceção de Moçambique, que além de ter tido parte da sua dívida perdoada em 2005, já havia recebido dois perdões parciais durante o governo FHC.

Quadro 4 – Perdões Parciais de Dívidas pelo governo Brasileiro

Ano	País
1996 ⁵⁰	Angola Gabão
1997	Gabão Suriname
1998	Gana
1999	Guiné
2000	Zâmbia Suriname Suriname/Telesur

⁴⁹ Como será visto no próximo subitem, o financiamento brasileiro por meio do BNDES pode ser feito tanto à empresa brasileira quanto ao seu cliente, para que ele pague pelo produto ofertado pela empresa brasileira.

⁵⁰1996 foi o ano da primeira negociação para recuperação de créditos concluída, com a efetivação do perdão de parte da dívida.

	Moçambique Cabo Verde Mauritânia
2001	Tanzânia Zâmbia Polônia
2002	Moçambique Mauritânia Costa do Marfim
2005	Moçambique
2006	Nigéria
2008	Bolívia
2010	Cabo Verde Suriname

Fonte: SEAIN/Ministério do Planejamento

Por essa tabela, pode-se observar que o governo FHC foi responsável por um número muito maior de perdões de dívidas, seja de países africanos seja no computo geral, do que o governo Lula. Mais ainda, deve-se notar que, entre os quatro principais destinos das empresas brasileiras, Angola⁵¹ e Moçambique, foram os únicos beneficiados por perdão de dívida, sendo que a maior parte dos perdões ocorreu antes do governo Lula.

Mesmo que a iniciativa de perdoar a maior parte da dívida desses dois países não tenha sido do governo Lula, este encontrou as condições legais já preparadas para financiar esses países. Como será visto no item seguinte, Angola, o principal destino das empresas brasileiras na África, se tornou um grande receptor de financiamentos brasileiros por meio do BNDES durante o governo Lula, situação que não teria sido possível sem o perdão ocorrido na década de 1990.

Outra observação que pode ser feita em relação à tabela acima é que os perdões de dívida no governo Lula para a África parecem ter atendido a outros critérios que não a promoção dos investimentos brasileiros, pois entre os três países beneficiados – Moçambique,

⁵¹ O fato de Angola ter sido o primeiro país a ter sua dívida perdoada pelo governo brasileiro parece refletir a percepção da importância do país mesmo antes do fim da guerra e mesmo antes do crescimento dos anos 2000 e, em última análise, mesmo antes do início do governo Lula e a ênfase da sua política externa para o continente.

Nigéria e Cabo Verde – dois deles apresentam número relativamente reduzido de empresas brasileiras instaladas no período de análise.

Dessa forma, o número de países que receberam perdões de dívida foi mais significativo no período anterior do que no próprio governo Lula, o que reforça a constatação em relação a outros incentivos governamentais de que não houve relação cronológica de causa e efeito entre os perdões de dívida e o incremento dos investimentos brasileiros na África. Ainda assim, eles possibilitaram financiamentos do governo brasileiro a investimentos que se destinaram a alguns dos principais destinos das empresas brasileiras na África, como Angola.

2.2.7 Financiamento Estatal

O apoio do governo brasileiro às empresas nacionais que atuam no exterior tem sido frequentemente exemplificado por meio dos financiamentos do BNDES, tanto pelo discurso da política externa quanto pelas produções acadêmicas, além da ênfase dada pela PDP ao papel do banco, como acima visto. Na pesquisa da Fundação Dom Cabral sobre os impactos da política externa na internacionalização de empresas, de 2013, a criação de linhas de crédito/ financiamento para investimentos no exterior é apontada por quase 40% das empresas analisadas como um dos três componentes da política externa brasileira mais importantes para o sucesso do processo de internacionalização de empresas nos últimos 10 anos, sendo o quarto aspecto mais mencionado pelas empresas (FDC, 2013).

O início da trajetória internacional mais incisiva do BNDES coincide aproximadamente com o início do governo Lula. Até meados de 2002, o apoio do BNDES à internacionalização de empresas acontecia apenas de forma indireta. Foi a partir de então que a diretoria do banco aprovou diretrizes para o financiamento aos investimentos de empresas brasileiras no exterior, seguida de uma alteração no estatuto do banco, em que se passou a permitir o apoio a empreendimentos no exterior. Tendo em vista a função do banco de promover o desenvolvimento nacional do Brasil, os financiamentos à internacionalização foram condicionados a que estes resultassem no estímulo à exportação de produtos domésticos, com recursos internalizados dentro de prazos definidos em cada projeto, e que os financiamentos beneficiassem exclusivamente empresas de capital nacional (ALEM & CAVALCANTI, 2005).

Porém, no período inicial, a linha de financiamento a internacionalização de empresas permaneceu em estágio embrionário, de forma que, no final de 2003, foi criado um Grupo de

Trabalho no âmbito do banco, com o objetivo de conhecer melhor as intenções e estratégias das empresas que buscam apoio para o investimento no exterior. As conclusões são apresentadas por Ana Cláudia Alem e Carlos Eduardo Cavalcanti (2005):

- i. Mesmo as companhias mais avançadas em seu processo de expansão no exterior mostram ter necessidades financeiras, operacionais ou técnicas para continuar expandir suas operações internacionais. Nesse sentido, o apoio do banco é visto como fundamental.
- ii. Entre as modalidades de investimentos consideradas importantes para ampliar a presença internacional das empresas estão a criação de bases no exterior, especialmente para a gestão de estoque, e iniciativas voltadas para o desenvolvimento das vendas locais, assistência técnica e promoção comercial, a fim de garantir melhor acesso e condições competitivas nos mercados consumidores. Foram observadas, também, demandas por financiamento a plantas industriais que utilizem insumos, partes, peças, ou componentes importados do Brasil;
- iii. As demandas hoje formalizadas por apoio à internacionalização têm características distintas por setores e empresas. Portanto, o apoio do BNDES deve levar em conta essas particularidades; e
- iv. O objetivo principal das empresas visitadas é, em última instância, aumentar a participação no mercado internacional, via expansão de exportações. A realização de investimentos diretos no exterior é considerada um importante **meio**⁵² para isso (ALEM & CAVALCANTI, 2005).

Observando as conclusões do GT⁵³ e trazendo-as para a realidade das empresas brasileiras que atuam na África, é interessante notar que existem três formas de financiamento do BNDES que se adequam à realidade dessas empresas: a linha específica para investimento externo direto, a linha de exportação Exim Pós-Embarque, que beneficia as empresas de engenharia que atuam no continente, e o BNDESPAR, que é uma sociedade por ações, subsidiária do BNDES, que, no que diz respeito ao objeto de estudo dessa pesquisa, atua por meio da capitalização de empreendimentos e corporações brasileiras ao comprar participações acionárias de empresas e compor o capital das mesmas.

⁵² Grifo nosso.

⁵³Em especial as conclusões iii e iv.

No que diz respeito à linha específica para IED, desde a sua criação até o fim do governo Lula, houve apenas a concessão de crédito a um projeto destinado à África, com o objetivo de consolidar o plano de expansão da Bertin⁵⁴ para o Egito, através da aquisição de novas empresas, bem como modernização e ampliação de plantas já existentes e implantação de novas unidades industriais (BNDES, 2013). Nesse sentido, de acordo com Ana Paula Caputo, no âmbito do BNDES, não existem incentivos do governo voltados para áreas geográficas específicas, nem para setores específicos da economia. Caso as empresas tenham interesse nesse tipo de financiamento, devem apresentar projeto, pleiteando o recurso ao BNDES, procedimento similar ao das linhas de crédito que beneficiam empresas que atuam apenas no Brasil.

Esse resultado parece contradizer a ênfase que se dá na atuação do BNDES como instrumento de política externa do governo Lula para a África, porém, trata-se de uma nuance, que é ponto crucial para entender a lógica da atuação das empresas brasileiras na África e a influência do governo brasileiro na atuação destas no continente. Essa aparente contradição é explicada quando se analisa a linha de crédito pós-embarque, a qual beneficia empresas exportadoras, inclusive de serviços, e a atuação do BNDESPAR, que se reflete no fortalecimento de grandes corporações.

Na linha voltada à exportação, no caso da África, as principais beneficiadas são as empresas de engenharia, as quais recebem volumes consideráveis de financiamento do governo. No tocante a essas empresas, a liderança de Angola como principal destino das empresas brasileiras na África está totalmente em sintonia com o incentivo governamental por meio de financiamento.

Marco Aurélio Pinto e Maíra de Paula Lopes de Abreu (2012) pesquisaram um universo de 44 projetos de prestação de serviços de engenharia financiados pelo BNDES entre 1998 e 2011, sendo que cada fase do projeto é considerado um contrato independente, de forma que totalizaram 75 projetos analisados. Desse total, Angola é responsável por 47 projetos – aproximadamente 63% dos projetos -, figurando como o principal destino dos projetos analisados. Além disso, os autores enfatizam a relação entre a ênfase dada pela política externa brasileira no governo Lula e os desembolsos de financiamentos e concluem que Argentina e Angola, dois parceiros privilegiados em duas regiões de ênfase para o

⁵⁴ Esse projeto foi dirigido ao setor agroindustrial, no valor de R\$ 2.499.929.732, 00, e destinava-se simultaneamente a Egito, Itália, Espanha, Austrália, Alemanha e EUA.

governo Lula, são responsáveis por mais de 50% dos desembolsos do período (PINTO & ABREU, 2012).

Quadro 5 – Universo de Pesquisa em Dezembro de 2011

Tipo de projeto	País	Total
Aeroporto	Angola	1
Formação Tecnológica	Angola	1
Gasoduto	Argentina	4
	Peru	1
	Uruguai	1
Hidrelétrica	Equador	1
	Rep. Dominicana	6
Linha de Transmissão	Angola	3
	Uruguai	1
Metropolitano	Venezuela	4
Rodovia	Angola	34
	Paraguai	1
	Rep. Dominicana	3
Saneamento	Angola	8
	Argentina	1
	Peru	1
	Rep. Dominicana	4
Total Geral		75

Fonte: BNDES apud PINTO & ABREU, 2012

No caso de Angola, os autores destacam que o fim da guerra, em 2002, tornou possível a retomada do acordo bilateral entre Brasil e este país africano, que previa exportações brasileiras lastreadas em petróleo bruto pelo governo local. Destaque-se que Angola não é o único país a receber financiamentos do BNDES na África⁵⁵, mas é o único a ter uma conta especial, como a conta petróleo.

Quanto à concentração do financiamento nas empresas de engenharia, três fatores parecem relevantes. Primeiro, pelo fato de seus principais contratadores serem governos, essas empresas são tocadas mais diretamente pelas políticas de aproximação de governo a governo, como, por exemplo, no caso de Angola, em que a conta petróleo facilitou o financiamento ao governo angolano e este, diretamente, ter incrementado as contratações de

⁵⁵ Moçambique, que é também um grande destino das empresas brasileiras na África, só passou a ter desembolsos de financiamentos do BNDES a partir do governo Dilma Roussef, por isso o financiamento a este país não será analisado nessa dissertação. Também existem financiamentos à África do Sul, mas estão relacionados a exportações de bens, que não consistem em presença física da empresa no continente africano e, portanto, foge ao foco de análise desta pesquisa.

empresas brasileiras para o provimento da infraestrutura necessária à reconstrução do país após a guerra.

É esclarecedor da dinâmica desses financiamentos o fato de, na linha Exim Pós-Embarque, o financiamento poder ser à empresa exportadora ou ao cliente da empresa, para que este pague pela contratação do serviço. No caso da África, em geral, os clientes são governos de países africanos que contratam empresas brasileiras para a realização de obras de infraestrutura e reconstrução.

Outro fator é o fato de a infraestrutura ser condição prévia à industrialização e dinamizadora dos mercados internos de trabalho e consumo, de forma que as empresas de engenharia são priorizadas tanto pelos governos locais, como etapa inicial de seus projetos de desenvolvimento e reestruturação, quanto podem ser privilegiados pelo governo brasileiro, com a intenção de contribuir para a formação de um futuro mercado para outras empresas brasileiras. Por fim, as empresas desse setor têm maior possibilidade de dar a contrapartida aos financiamentos em exportações de máquinas saídas do Brasil em direção ao país da obra, pois quando das primeiras operações em um dado mercado, as firmas de engenharia realizam exportação de quantidades expressivas de equipamentos para a realização das obras para a instalação da capacidade produtiva no país de destino. Quando a presença dessas empresas se torna duradoura e o fluxo de projetos se estabiliza, o fluxo de exportações para aquele país reduz-se e aumenta o fluxo de mão-de-obra expatriada. Esse, inclusive, é um dos motivos pelo qual se valoriza a abertura de novos mercados, ou seja, para promover a retomada da exportação de bens.

Por outro lado, as empresas de engenharia são fortemente dependentes de financiamento para viabilizarem seus empreendimentos, tanto em função da concorrência, que, em geral, também é beneficiada por financiamentos de bancos de seus países, quanto pela envergadura dos projetos e prazo para se obter os resultados do capital investido. Vale ressaltar, também, que as empresas de engenharia brasileiras que atuam na África não são apenas financiadas pelo BNDES, recebendo recursos inclusive de bancos internacionais de desenvolvimento.

Ainda assim, quanto à relação de causa e efeito entre o incentivo governamental por meio do financiamento e a escolha dos principais destinos pelas empresas é importante atentar para a questão cronológica. As principais construtoras brasileiras chegaram a Angola nos seguintes anos: Odebrecht, 1984; Camargo Correa e Queiroz Gavão, 2005; e Andrade

Gutierrez, 2006. Já o acordo para os créditos na conta petróleo é do ano de 2006, tendo os desembolsos da linha Exim Pós-Embarque começado a partir de 2007⁵⁶.

Tabela 4– Desembolsos na linha BNDES Exim Pós-Embarque em operações com importadores na América Latina e Angola (2000-2009) (em US\$ milhões)

Desembolsos na linha BNDES Exim Pós-Embarque em operações com importadores na América Latina e Angola (2000-2009) (em US\$ milhões)										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
América Latina	326,4	194,6	201,4	222,4	331,5	466,0	388,5	490,0	650,7	726,0
Angola	-	-	-	-	-	0,1	-	148,9	539,4	766,2

Fonte: BNDES apud CATERMOL, 2010

A análise da tabela acima demonstra a força da retomada das relações com a África e a ênfase que foi dada ao financiamento da região. A América Latina, como visto no capítulo anterior, já era o principal destino das empresas brasileiras desde alguns anos antes do início do governo Lula, o que está em consonância com a existência de financiamentos desde o início do período da amostragem e também com o incremento dado a partir de 2004. Já em relação a Angola, principal destino das empresas brasileiras na África, inexistem financiamentos até 2007, com a ínfima exceção de 2005, mas, a partir do início dos financiamentos, estes crescem exponencialmente até ultrapassar os créditos de toda a América Latina⁵⁷. Na tabela constante no anexo I, pode-se ver, também, todos os desembolsos para empresas brasileiras atuantes em Angola beneficiadas pela linha Exim Pós-Embarque.

A Atuação da BNDESPAR parece ser outra explicação para a aparente contradição na quase total ausência de financiamentos do banco ao IED brasileiro para a África. De acordo com o Estatuto da BNDESPAR (Decisão no Dir. 149/2002-BNDES, de 11.3.2002), em seu art. 6-B

A BNDESPAR, no âmbito de operações de apoio à internacionalização de empresas brasileiras, poderá adquirir certificados de depósitos de valores mobiliários – BDRs com lastro em valores mobiliários de emissão de empresas

⁵⁶Na verdade, no ano de 2005, houve um desembolso de US\$ 100.000 (CATERMOL, 2010), que, porém, foi desconsiderado, tanto por ser um valor ínfimo comparado com os montantes usualmente necessários às grandes obras de engenharia, principalmente se fosse considerada a possibilidade de esse valor ser dividido entre as duas empresas brasileiras que entraram no mercado angolano naquele ano, tanto pelo fato de não constar na tabela (anexo) da lista de operações Pós-Embarque divulgada pelo BNDES em seu site.

⁵⁷ Observe-se que a comparação é entre uma região inteira e um único país.

constituídas sob a legislação estrangeira, cujo controle de capital seja exercido direta e indiretamente por pessoa jurídica constituída sob as leis brasileiras que tenha sede e desenvolva atividade operacional no Brasil, sendo controlada direta ou indiretamente por pessoa física residente e domiciliada no País. (Incluído pela Decisão nº Dir. 1.349/2009-BNDES, de 24.11.2009) (BNDES, 2002)

Com esse mecanismo, o BNDES passa a poder apoiar a internacionalização de empresas brasileiras não apenas por meio de financiamentos, mas, também, ao comprar participações acionárias de empresas brasileiras que vão se internacionalizar ou ao comprar participação acionária em empresas constituídas por empresas brasileiras no exterior, o BNDES fortalece essas empresas, tornando-as mais competitivas e mais aptas à internacionalização, além de financia-las por meio do capital que aporta às suas estruturas financeiras.

De acordo com Fernando Torres e Francisco Góes (2013), durante o governo Lula, houve mudança no perfil das participações do BNDESPAR, com os setores mais beneficiados diferindo dos setores comumente contemplados pelas políticas industriais de governos anteriores⁵⁸. Os setores de óleo e gás, mineração e energia passaram de 54% para 75% da carteira da BNDESPAR. Caso incluam-se os setores de alimentos e papel e celulose, tem-se 89% da carteira total de ações do BNDESPAR concentrada em cinco setores. A concentração, segundo esses autores, deve-se, principalmente à valorização das ações e ao aumento dos aportes feitos pela BNDESPAR na Vale e na Petrobras, responsáveis por 60% da carteira do BNDESPAR e ambas empresas que atuam na África e que incrementaram sua atuação nos mercados do continente.

Nesse sentido, é possível observar que diversas empresas brasileiras que atuam na África contam com a participação da BNDESPAR. Em um levantamento da revista Exame sobre as 10 empresas com maior participação do BNDESPAR, 4 delas estão presentes no continente africano: Vale, Votorantim, Eletrobrás e Marfrig (JULIBONI, 2011). Além disso, o BNDESPAR também tem participação acionária em outras empresas que atuam na África, como a Petrobras, Totvs Microsiga, Marcopolo e Tv Globo (por meio da Globo Cabo).

Vale ressaltar que, ao integrar o capital acionário dessas empresas, a BNDESPAR, além de capitalizá-las, passa a ter poder de voto nas mesmas, de escolha dos membros de seus

⁵⁸Em verdade, de acordo com os autores, os cinco seguimentos representativos da carteira do BNDESPAR também não constam como os segmentos eleitos como prioritários pela política industrial anunciada pelo governo Lula, em 2004 (TORRES & GÓES, 2013), apesar de constarem na PDP (RAMUNDO *apud* TORRES & GÓES, 2013).

conselhos e, assim, capacidade para influir no processo decisório delas⁵⁹. Um exemplo que indica a possibilidade de a BNDESPAR influenciar as empresas de que é parte em função de objetivos de política externa é o aporte feito pela empresa de participações do BNDES na Eletrobrás, em 2009, e a assinatura, logo em seguida, em 2010, de acordo⁶⁰ entre a estatal moçambicana EDM e a Eletrobrás para a estruturação econômico-financeira do Projeto Cesul, para a construção da linha de transmissão da província de Tete até Maputo, capital de Moçambique (AGÊNCIA BRASIL, 2010).

Além desse projeto, a expectativa é que a Eletrobrás continue atuando em Moçambique, por meio da construção de uma usina hidrelétrica de 1.500 MW, incluindo duas linhas de transmissão, em parceria com a EDM. Nesse segundo caso, já no período do governo Dilma Rouseff⁶¹, a Eletrobrás, que tem em seu capital 23% de participação do BNDESPAR, atuará com a participação de aproximadamente 30% no empreendimento, tendo em vista que outras empresas internacionais devem participar também do empreendimento (GONÇALVES, 2012).

A influência é reforçada quando se observa que, entre as empresas que atuam na África e que têm participação da BNDESPAR em seu portfólio, a maior parte delas passou a ter participação do BNDESPAR depois de 2004. Entre as empresas que atuam no continente africano, de acordo com Catherine Vieira e Flávia Lima (2013), apenas Vale, Petrobras e Eletrobrás compunham a carteira do BNDESPAR antes de 2004. Isso significa que o incremento da presença de empresas brasileiras no continente africano coincide com o momento em que o BNDESPAR passa a compor o capital acionário de boa parte dessas empresas.

Na tentativa de fazer uma correlação cronológica entre os aportes de capital da BNDESPAR e o início ou incremento das atividades da empresa na África e diante do fato de que boa parte das informações necessárias a essa correlação está protegida por sigilo comercial, foi interposta uma solicitação de informação sobre os aportes de capital da BNDESPAR, entre 2003 e 2010, a partir da lista de empresas apresentada no capítulo 1

⁵⁹ É conveniente lembrar que o BNDES é um executor de políticas públicas e que, portanto, a influência que exerce sobre as empresas atende aos objetivos inerentes a essa característica.

⁶⁰ O projeto acontece no âmbito do memorando de entendimento entre o Ministério de Minas e Energia do Brasil e o Ministério de Energia de Moçambique (MME, 2010).

⁶¹ Muitas das iniciativas do governo Lula foram continuadas pelo governo Dilma, enquanto outras apenas deram seus frutos – de mais longo prazo – após o fim do mandato de Lula.

identificadas como atuando na África nesse período. Os resultados foram sistematizados na tabela abaixo.

Quadro 6 – Aportes de Capital da BNDESPAR em empresas que atuam na África entre 2003 e 2010

Empresa	CNPJ	Ano do Aporte
TotvsMicrosiga	53.113.791/0001-22	2005 e 2010 (conversão de debêntures)
Vale	33.592.510/0001-54	2008
Marfrig	03.853.896/0001-40	2007, 2008 e 2009
Petrobras	33.000.167/0001-01	2010

Fonte: Pedido de Informação 99903000613201363

Em relação à primeira empresa, a admissão da BNDESPAR como sócia da Totvs Microsiga, em 2005, (TOTVS, 2013) parece ter uma correlação com o fato de, em 2007, apenas dois anos depois, a Totvs passa a atuar na África por meio de um parceiro português, além da abertura de franquia da empresa em Angola, em 2009 (ABDI, 2009). Por essa movimentação da empresa, é possível deduzir que a admissão da BNDESPAR está inserida em um contexto de reestruturação estratégica da Totvs, que inclui a abertura do capital da empresa, que, de fato, ocorreu em 2006, em que a inserção no mercado africano poderia fazer parte da estratégia.

No caso da Vale, o aporte de 2008 foi seguido por um plano de ampliar os investimentos no continente africano ao longo de 5 anos, em um montante de até US\$ 20 bilhões (LEWIS, 2010). A intenção da empresa é que a maior parte desse investimento fosse destinada a Moçambique, Zâmbia, Guiné e Libéria e que os investimentos setoriais levassem a Vale a ser um dos três principais produtores de cobre no continente, além de metas significativas em carvão e minério de ferro. Apesar da aparente correlação, não foi encontrado nenhum aporte de capital no período próximo ao início do principal investimento da Vale na África, a exploração da mina de Moatize, em Moçambique, um indício de postura reativa e não indutiva do governo brasileiro.

Já no caso da Marfrig, o ano do último aporte da BNDESPAR coincide com o ano de aquisição do grupo Zenda, que, além de ter sede no Uruguai, possui unidades comerciais em diversos países de diversos continentes, inclusive na África do Sul. Enquanto o caso da Vale

parece ser de expansão geográfica da atuação da empresa em direção à África, o caso da Marfrig parece tratar-se de um plano de expansão do negócio, que acaba tendo repercussões na África do Sul. Em outras palavras, a Mafrig parece alcançar a África do Sul por meio de um incentivo governamental, mas não há indícios de que a ação do governo tenha sido na intencionalidade de promover a presença de empresas brasileiras na África.

Por fim, o aporte de 2010 da Petrobrás não coincide com nenhum aumento de participação no mercado africano, mas, nesse mesmo ano, ocorre o lançamento do Plano Estratégico 2010-2014, em que, para a atuação internacional da empresa, o objetivo é reduzir os investimentos internacionais em benefício dos investimentos nacionais, devido ao Brasil apresentar melhores oportunidades. Porém, a exploração de petróleo na Costa Oeste da África continua sendo um foco da empresa em função do alinhamento desse projeto à exploração e produção nacional⁶². Além disso, a empresa pretendia aumentar a produção dos campos já existentes, dentre os quais os da costa oeste da África. Assim como no caso da Vale, apesar de o aporte acontecer em um momento em que as intenções de permanência dos investimentos na África ficarem explícitas, o aporte de capital do BNDESPAR é posterior a um momento decisivo na expansão da presença da Petrobrás na África, que foi a participação em novos blocos de exploração em Angola a partir de 2006, que fez a atuação da empresa passar de tímida para uma atuação mais incisiva.

Além dos aportes de capital como forma de financiamento, a possibilidade de influência estatal por meio do processo decisório das empresas também é um aspecto relevante. Ainda em casos em que não houve um aporte de capital no período em análise, a BNDESPAR poderia já ser parte do capital acionário das empresas bastante tempo antes de elas atuarem no continente africano, de forma que, quando a decisão estratégica de atuar na África foi tomada, a BNDESPAR já tinha poder de voto e influência nas decisões das empresas. Esse é o caso da Vale, que, desde a privatização, em 1997, tem a BNDESPAR como um de seus principais acionistas, e a Globo, que esta pesquisa encontrou registros de aporte de capital mais antigos em 2002, para contrabalançar resultados ruins da empresa (ESTADÃO, 2002).

De acordo com Sergio G. Lazzarini (2011), em função da forte presença do Estado na composição do capital acionário de muitas empresas, mesmo após as privatizações dos anos

⁶²Em 2014, como parte do Programa de Desinvestimento, a Petrobras formou *joint venture* com a BTG Pactual, o qual será o veículo preferencial para novos investimentos em exploração e produção na África (PETROBRAS, 2014).

1990, a “capacidade de intervenção do governo não diminuiu”, de forma que “os principais atores centrais da economia continuam sendo entidades ligadas direta ou indiretamente ao governo⁶³, em associação com alguns grupos privados de maior envergadura”. No caso da Vale, por exemplo, empresa que, por meio do seu projeto de exploração da mina de Moatize, em Moçambique, alavancou a ida de várias outras empresas brasileiras para o país, ao analisar-se a complexa estrutura piramidal de composição do capital acionário da empresa, percebe-se que seus principais donos são a Valepar e a BNDESPAR, ou seja, a União Federal continua sendo um dos principais donos da Vale e, como tal, participa de seu processo decisório e tem o poder de imprimir suas prioridades na ação da empresa⁶⁴.

Nesse sentido, pelo levantamento de Lazzarini, a União Federal, que inclui o BNDES, aparece em 2º lugar entre os donos últimos (de empresas) que exibiram maiores ganhos de centralidade entre 1996 e 2009. Esse autor descreve o funcionamento dessas relações

O governo, por sua vez, consegue articular as estratégias das entidades direta ou indiretamente associadas ao poder público. Exemplos de empresas diretamente ligadas ao governo são as próprias estatais e o BNDES. [...] Todas essas entidades estão sob influência do governo em função dos seus “direitos de controle” criados pelo fato de ser acionista último. Com o uso dessas entidades, o governo pode mobilizar recursos – especialmente capital financeiro – para as empresas privadas. Isso pode ser feito via participações acionárias ou financiamentos públicos; no caso do BNDES, em particular, esses dois canais são possíveis (LAZZARINI, 2011).

Ainda assim, o que se pode concluir a partir da análise da ação do BNDES como um todo é que, no caso africano, o financiamento do governo não foi responsável por as empresas brasileiras escolherem os mercados dos principais destinos para atuar, mas ele teve um papel relevante em abrir mercados, por meio do financiamento à exportação, assim como ampliar a participação dessas empresas nos mesmos depois delas já instaladas. Já quanto à atuação da BNDESPAR, a influência parece ter sido mais marcante, apesar de os aportes não terem coincidido com a primeira instalação das empresas, nem com as principais ampliações da atuação destas⁶⁵.

⁶³O foco da análise de Lazzarini no que diz respeito ao governo são o BNDES e a PREVI, fundo de pensão dos funcionários do Banco do Brasil.

⁶⁴ Lazzarini traz explicações detalhadas de como os “laços” entre as empresas e entre estas e o governo podem refletir nas decisões estratégicas das empresas.

⁶⁵Vale ressaltar que as operações do BNDES são protegidas por sigilo comercial, além da recente classificação, por meio da Lei de Acesso à Informação, lei 12.527/2011, do apoio financeiro a Cuba e Angola, sem a qual seriam públicos os critérios da concessão do crédito e a existência de possíveis pareceres contrários ou a fundamentação dos pareceres favoráveis (VALENTE, 2013).

2.2.8 Considerações sobre os incentivos governamentais à atuação de empresas brasileiras na África

Durante o governo Lula, o Brasil não teve uma política clara, global e efetiva de incentivo à internacionalização de empresas, menos ainda uma direcionada ao continente africano⁶⁶. Pode-se perceber isso, pelo fato de o Termo de Referência que tinha o objetivo de iniciar as discussões para a elaboração de uma política de internacionalização de empresas data do ano de 2009, apenas um ano antes do término do governo.

Pela análise dos dados expostos nesse capítulo, percebe-se que a atuação do governo brasileiro durante o governo Lula em relação às internacionalizações de empresas brasileiras em direção ao continente africano foi, principalmente, reativa, e não indutiva, secundando as empresas que já estavam atuando no continente. Nesse sentido, em grande medida, as desbravadoras do mercado africano foram as empresas, que, posteriormente, receberam apoio estatal.

Os estímulos a algumas variáveis, porém, parecem ter dado resultados mais efetivos que a outras, como a sinalização das visitas presidenciais para alguns países prioritários e a ênfase nos encontros de negócios em Angola. A cooperação internacional contribuiu para a formação de mão-de-obra necessária às empresas. Moçambique e Angola figuraram entre os principais receptores de cooperação, além de a Líbia ter sido incluída como um novo destino da cooperação brasileira. Essas duas variáveis parecem ter contribuído, principalmente, pelo fato de os governos serem grandes contratadores das empresas brasileiras e a cooperação criar uma receptividade a estas.

A outra variável com resultados efetivos é a atuação do BNDES por meio do apoio à exportação, que, como será visto, abre portas para marcas brasileiras passarem a investir nos mercados para os quais já exportavam. Ainda assim, não foram encontrados registros de uma política de Estado ou de governo coordenada com vistas a influenciar a instalação das empresas a determinados países africanos.

Um fator dificilmente ponderável e que pode ocultar um protagonismo do governo brasileiro são os acordos de cavalheiros – não documentados, em geral – e as promessas políticas de apoio. Nesse caso, a empresa brasileira pode ter dado o primeiro passo em direção

⁶⁶ O fato de terem existido iniciativas pontuais, como visto nos itens anteriores, não chega a constituir uma política que se considere global, tampouco clara e efetiva.

ao desbravamento do mercado africano baseada na expectativa de um apoio posterior do Estado.

Além disso, pode-se perceber que alguns setores são mais susceptíveis aos incentivos governamentais e às iniciativas da política externa que outros, como o de infraestrutura, por serem os Estados os seus principais contratadores. Isso significa que a presença de incentivos governamentais serve mais de estímulo a determinados setores do que a outros. Alguns países, também, parecem ter sido mais beneficiados que outros quanto a determinados tipo de incentivos, como, por exemplo, Moçambique, que foi bastante beneficiado em relação a incentivos políticos, com um percentual razoável da cooperação e com perdões sucessivos de sua dívida com o governo brasileiro⁶⁷; ou Angola, que recebeu mais incentivos econômicos, com percentual significativo dos financiamentos do BNDES e com a realização de rodadas de negócios em todas as visitas presidenciais.

Assim, não se pode desconsiderar o apoio governamental às empresas, que foram beneficiadas pelas ações realizadas durante o período em análise e tornaram-se mais competitivas em função desses incentivos. O que se ressalta é que, principalmente, por uma questão cronológica, a maior parte das variáveis de análise não apresentou uma relação de causa e efeito entre o incentivo governamental e a escolha de determinados destinos pelas empresas. Ademais, percebe-se em alguns casos que os incentivos foram dados genericamente a diversos países do continente africano, mas apenas alguns reagiram positivamente ou de forma destacada a esses incentivos, o que aparenta demonstrar que a escolha é resultado de um diferencial do país e não uma indução gerada por incentivo governamental.

Por fim, este capítulo analisou se havia relação de causa e consequência entre os incentivos governamentais e a chegada e a expansão de empresa brasileiras no continente, o que não se sustenta. As conclusões podem encontrar nuances de setor para setor, de país para país e de política para política.

Por essa análise, percebeu-se que algo além dos incentivos governamentais influenciou no processo decisório das empresas na escolha de seus destinos no continente africano, por isso, no próximo capítulo, serão analisados os atrativos e diferenças dos principais destinos das empresas brasileiras no continente africano e será feita uma análise do

⁶⁷ Apesar das repercussões econômicas evidentes, o perdão da dívida de um país é um ato essencialmente político.

processo decisório nas empresas brasileiras presentes no continente africano, especialmente a Marcopolo e a Petrobras, que contribuíram com esclarecimentos sobre suas motivações.

CAPÍTULO 3: OS ATRATIVOS LOCAIS E AS MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS

No capítulo anterior, foi possível observar que, mesmo diante dos incentivos governamentais, outros fatores influenciaram o processo decisório das empresas ao escolherem os destinos dos seus investimentos no continente africano. Por isso, neste capítulo serão analisados os atrativos da África, vista como a nova fronteira do desenvolvimento, com ênfase nos quatro principais destinos das empresas brasileiras – África do Sul, Angola, Líbia e Moçambique -, assim como as motivações das empresas brasileiras que atuam no continente. As motivações da Marcopolo e da Petrobras serão analisadas mais detidamente a título de ilustração, tendo em vista a colaboração dessas duas empresas ao desenvolvimento desta pesquisa.

3.1 ÁFRICA: FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO NO SÉCULO XXI

A África é um continente com superfície de 30.415.873 Km², 6% da superfície terrestre e 20,3% da superfície de terras emersas, 26.000 km de costa e mais de 1 bilhão de habitantes ou 16% da população mundial. Além disso, é um continente rico em recursos naturais, com 12% das reservas mundiais de petróleo, 40% das reservas de ouro, 80% a 90% das reservas de cromo e platina do mundo, 60% das terras aráveis do mundo, vastos recursos de madeira e outros recursos naturais e minerais estratégicos (BENNAOUM, 2013).

No século XXI, o continente africano está se tornando cada vez mais atrativo aos investidores. Com crescimento médio de 5% a.a. e sendo responsável por 6 entre os 10 crescimentos mais rápidos da primeira década do século (THE ECONOMIST, 2013), a África cresceu não apenas impulsionada pela indústria extrativa e pela elevação do preço das commodities. Investidores de outros setores da economia - como varejo, transporte, telecomunicações e manufaturas - se viram atraídos por melhoras nos marcos legais e da governança dos países, assim como pela melhora nas condições de realização de negócios (MIGA, 2013). Tanto é que países com e sem exportações significativas de recursos naturais tiveram taxas de crescimento do PIB similares (LEKE, LUND, ROXBURGH & WAMELEN, 2010).

Essas mudanças refletem o Renascimento Africano, que é um conceito difuso, o qual reflete um movimento de tomada de consciência que estava acontecendo no continente e foi percebido em vários países. O termo foi utilizado pela primeira vez pelo presidente da África do Sul, Thabo Mbeki para descrever a política da África do Sul para o continente africano, em

1997. Uma declaração de Mbeki do ano anterior – “I am na African” – já havia suscitado questionamentos sobre a identidade africana e seu posicionamento diante do mundo. Ambas as provocações motivaram a realização da conferência African Renaissance, em 1998, com o objetivo de discutir, entre outros temas, um conceito de Renascimento Africano. John Stremlau, um dos debatedores da conferência, explica o renascimento africano como:

Renaissance proponents seek to convey a positive vision for Africa as a peaceful, democratic and market-oriented region that will attract foreign trade and investment, as well as the return of thousands of talented Africans and billions of flight capital now in safe havens abroad. No one denies the harsh realities of human deprivation and deadly conflict. Calls for renaissance are intended to encourage all Africans to confront these realities and to take greater responsibility for reversing them (STREMLAU, 1999)

A ideia de renascimento da África foi sistematizada e documentada pela NEPAD – New Partnership for Africa Development, um programa da União Africana, adotado em 2001, o qual reflete um espírito africano de tomada das rédeas do próprio destino, a partir de posturas mais autonomistas e de busca de fomentar o próprio desenvolvimento.

Alguns dos objetivos da NEPAD são erradicar a pobreza e promover o crescimento e o desenvolvimento sustentáveis do continente. Nesse sentido, a agenda proposta pela NEPAD visa à renovação do continente, baseada em prioridades nacionais e regionais, quais sejam: prevenção, administração e resolução de conflitos; democracia e direitos humanos, por meio do desenvolvimento de padrões claros de verificação, transparência e governança participativa; estabilidade macroeconômica; estabelecer um enquadramento legal e regulatório transparente nos mercados financeiros e auditar o setor público e privado; promoção da educação, treinamento técnico e saúde, com prioridade para o problema da Aids, malária e outras doenças contagiosas; promoção do papel da mulher; promover o desenvolvimento da infraestrutura, da agricultura e a diversificação entre a agroindústria e as manufaturas; e fortalecer o Estado para ser capaz de criar e impor regras legais e manter a ordem.

A NEPAD também visa a acabar com a marginalização do continente africano no processo de globalização. Trata-se de um apelo por um novo relacionamento de parceria entre a África e a comunidade internacional, em especial os países desenvolvidos, no intuito de superar o passado de relações desiguais.

Ainda assim, a presença do capital estrangeiro e da ajuda ao desenvolvimento são vistos como instrumentos importantes a serem mobilizados para o desenvolvimento do continente. Os líderes africanos identificavam a necessidade de preencher uma lacuna da ordem de 12% dos seus PIBs com fluxo de capitais, dos quais a maior parte deveria vir de fora do continente, em forma de redução das dívidas, Assistência ao Desenvolvimento (ODA) e capitais privados (NEPAD, 2001). Em relação a esses últimos, pretendia-se dar atenção à percepção dos investidores de que a África é um continente de alto risco, tratando da segurança dos direitos de propriedade e dos marcos regulatórios. Estavam previstas medidas interinas de mitigação do risco, incluindo esquemas de garantia de crédito.

Em mais de 10 anos, desde o lançamento da NEPAD, pode-se ver alguns resultados das iniciativas desse espírito de auto-gestão, inclusive no espírito empreendedor dos africanos. A BRICS Business Magazine promoveu uma lista de 25 profissionais africanos e da diáspora que ocupam posições estratégicas em grandes empresas africanas e que têm promovido a imagem dessa nova África. Alguns exemplos podem ser mencionados, como James Mwangi, queniano e CEO do Equity Bank. A trajetória desse queniano foi de assumir, em 1993, uma pequena companhia de microcrédito em processo de falência e, em 2006, já tê-la transformado na empresa com o maior mercado de capitalização da África central e oriental. De acordo com a revista, sua aposta foi no treinamento dos empregados e em fazê-los acreditar nos seus potenciais, ganhar a confiança de seus clientes, incentivar a inovação, implementar o estado da arte em tecnologia e manter-se focado nos seus objetivos, independentemente dos obstáculos que surgissem.

Dambisa Moyo, da Zâmbia, economista internacional e membro do conselho da SABMiller PLC e Barrick Gold Corporation, é adepta da visão de que o desenvolvimento africano passa pela adoção de estratégias de financiamento do desenvolvimento mais transparentes e que, para a África crescer de uma forma sustentada, a ajuda internacional deve ser reduzida drasticamente, porque esta está relacionada à corrupção, incentiva a dependência e sustenta a burocracia, que, em última análise, inibe o espírito empreendedor. Dambisa Moyo vê a crise internacional como uma oportunidade para a África tornar-se menos dependente e tomar as rédeas de seu destino. A visão de Dambisa Moyo, porém, ainda vai de encontro à visão popular de seu país.

Por fim, Bright Simon, de Gana, fundador e CEO da mPedigree Network, é um excelente exemplo do empreendedorismo da nova África. Ele decidiu combater um problema

comum no continente, que são os medicamentos falsificados, por meio da criação de um mecanismo em que, por meio de um código gravado na caixa do medicamento, o comprador pode enviar uma mensagem SMS para um número indicado e receber uma mensagem de volta atestando ou não a autenticidade do produto. Atualmente, o sistema de Simon é padrão em três países e, após ser implementado com sucesso na Índia, já está sendo levado a outros países asiáticos. Seu grande mérito, nas palavras do próprio Simon, é que “it’s the first time that innovations from Africa are going to other parts of the world. It’s changing the traditional story about the continent. This is a genuine reversal of the usual narrative” (THE GUARDIAN *apud* VOLVOK).

Porém, não apenas transformações no continente africano levaram a mudanças no quadro majoritariamente trágico de fome e guerra civil da década anterior. O crescimento da economia mundial, relacionado ao forte crescimento da demanda dos países emergentes alavancou boa parte do crescimento africano da última década. De acordo com a Isto É Dinheiro, um estudo do Overseas Development Institute mostra que boa parte do crescimento atual da África se deve aos BRICs (ATUCH, 2010).

Alguns dados do Banco de Desenvolvimento Africano (2013) mostram a força da presença dos BRICS na África. Em 2013, os BRICS foram o maior parceiro comercial da África e comerciaram mais com o continente do que entre eles. Além disso, entre 2002 e 2012, o comércio entre os BRICS e a África aumentou dez vezes. Já em relação aos investimentos, em 2010, o estoque e o fluxo de investimento dos BRICS na África foram, respectivamente, de 14% e 25%.

De acordo com o Banco, os principais motivos para o engajamento dos BRICS na África são os recursos naturais, o pouco explorado setor agrícola e as oportunidades de investimento relacionadas à crescente classe média, estimada em mais de 300 milhões de pessoas. A demanda dessa nova classe média é uma das principais responsáveis pelo crescimento de setores como telecomunicações, finanças e varejo.

Mapa 2 – Distribuição Geográfica dos Investimentos dos BRICS na África



Fonte: BRICS Business Magazine

Nos mapas acima, a presença dos BRICS na África é visível, mas a quase onipresença da China, sem dúvida, é um fator de destaque. Realmente, o fato de os BRICS serem grandes incentivadores do crescimento africano na última década foi, em grande medida, capitaneado pela China.

Nesse sentido, de acordo com Pio Penna Filho, a responsável pela redescoberta da África é, sem dúvida, a China (PENNA FILHO, 2010). A aproximação entre China e África remonta ao fim dos anos 1980 e início dos 1990, quando o massacre da Praça da Paz Celestial (1989) resultou no isolamento da China imposto pelo Ocidente. A África foi vista por Pequim, então, como uma alternativa para vencer o isolamento, na medida em que foi uma das poucas regiões do mundo que não se posicionou contra o massacre⁶⁸. A contrapartida política, na época, para os países africanos, era a posição privilegiada da China como membro permanente do Conselho de Segurança.

Atualmente, a influência chinesa repercute-se, principalmente, na área econômica. De acordo com a *The Economist*, a China é o principal parceiro de negócios da África, com o comércio passando de US\$ 166 bilhões (THE ECONOMIST, 2013). Já em relação ao IED, a China é o maior país em desenvolvimento não africano a investir no continente. Além disso, a revista britânica afirma que, em 2009, a China investia em 49 dos 54 países africanos⁶⁹, somando um montante de US\$ 9.3 bilhões⁷⁰ (THE ECONOMIST, 2011).

De acordo com o relatório especial da *The Economist* (2011) sobre a presença chinesa na África, os investimentos chineses criaram novas condições de negócios na África e as firmas de outros países puderam se beneficiar do engajamento crescente da China no

⁶⁸ Os governos de Angola e Moçambique chegaram a manifestar apoio ao ato.

⁶⁹ Na África, apenas Burkina Faso, São Tomé e Príncipe, Suazilândia e Somália não recebem investimentos chineses.

⁷⁰ Os investimentos chineses na África cresceram US\$ 8.8 bilhões entre 2003 e 2009 (THE ECONOMIST, 2011).

continente africano. Mais especificamente, “China’s engagement in Africa is changing the continent’s economic landscape, and it has already influenced other emerging economies, or BRICs, to gear up their investments on the continent”. Mas, de que forma isso acontece? Um exemplo é o fato de que a China é o maior desenvolvedor de infraestrutura na África e muitos desses projetos têm facilitado o acesso a mercados africanos. Outro exemplo é que o crescente envolvimento da China na África tem gerado uma grande demanda por serviços para dar suporte às empresas chinesas atuantes nesses mercados, a qual é suprida com mais investimentos externos.

Além disso, a frequentemente mencionada demanda chinesa por matérias primas para sustentar seu crescimento acelerado e demanda interna é uma marca da presença chinesa na África, apesar de não representar nem metade dos investimentos chineses no continente: em 2000, o setor de matérias primas era responsável por 27,6% dos investimentos chineses na África e, em 2009, havia crescido apenas para 29,2%⁷¹ (THE ECONOMIST, 2011). Os dois setores que mais se destacam nos investimentos chineses e que também são vistos como as novas fronteiras do crescimento da África são o agronegócio e as telecomunicações.

Sintetizando a influência chinesa no crescimento africano da última década e na sua atratividade como destino dos investimentos de empresas estrangeiras, o relatório especial da The Economist afirma: “China’s extensive engagement in Africa represents the next wave of globalisation”.

Diante do exposto até aqui, cabe perguntar-se o que leva, na visão dos próprios africanos, as empresas a investirem no mercado do continente. O embaixador da Argélia no Brasil, Djamel-Eddine Bennaoun, no Seminário As Relações do Brasil com a África: A Nova Fronteira do Desenvolvimento, elencou motivos políticos e econômicos para se investir na África:

➤ Motivos políticos:

- Um esforço global para o assentamento da democracia e da liberdade de expressão na África;
- A resolução de um grande número de conflitos e focos de instabilidade graças aos esforços da UA e os organismos regionais.

⁷¹ Porém, em relação ao comércio, o petróleo constitui 80% das exportações africanas para a China.

➤ Motivos econômicos:

- A África vive há 10 anos um crescimento econômico sustentável
- A inflação do continente reduziu de 15%, em 2000, para 8,1%, em 2011
- A dívida externa africana passou de 63% do PIB, em 2000, para 22,2%, em 2012
- Vitalidade demográfica excepcional
- As pequenas e médias empresas africanas são beneficiadas pela redução de obstáculos à sua criação e ao seu crescimento
- Melhorias no setor financeiro
- Em 2011, 67% dos parceiros interrogados julgaram a África atrativa (BENNAOUM, 2013).

Além desses atrativos, o embaixador argelino indicou seis setores promissores para futuros investimentos: agricultura, turismo, setor mineiro, infraestrutura, bens de grande consumo e indústria de transformação. Nesse sentido, ele aponta as maiores necessidades da África e que consistem em oportunidades de investimento: fábricas de transformação de produtos agrícolas, produção de máquinas agrícolas, construção de alojamentos e organização e gestão do transporte coletivo.

No que diz respeito às empresas brasileiras que investem na África, algumas regiões são privilegiadas como destino destas e convém analisar os atrativos regionais, com o objetivo de tentar entender o que levou as empresas brasileiras a escolherem estas localizações para seus investimentos, em especial, quais os atrativos de África do Sul, Angola, Líbia e Moçambique.

A maior parte dos investimentos brasileiros se concentra na África Austral - onde estão localizados África do Sul, Angola e Moçambique -, a qual é identificada por Darc Costa como a região mais rica do continente, além de sua importância estratégica em função da rota do Cabo, uma importante via marítima que conecta o Oriente ao Ocidente. A maior concentração mundial de minerais nobres está justamente localizada na área que vai de Angola/ Congo até a África do Sul⁷². Angola, juntamente com a Nigéria, que não é parte da África Austral, é responsável por 80% do petróleo produzido na África Negra, sendo este país de língua portuguesa o segundo maior exportador do óleo na África subsaariana. Já a África

⁷² Opostamente está a região centro-oriental (Uganda, Quênia e Tanzânia), a qual não possui recursos naturais expressivos.

do Sul, juntamente com o Egito e a República Democrática do Congo, é a localização das principais indústrias de base do continente e a economia mais desenvolvida da África (COSTA, 2013).

Abaixo estão elencadas as principais riquezas da África Subsaariana, com grifo nosso para os principais destinos das empresas brasileiras no continente.

Quadro 7 – Principais Recursos Naturais na África Subsaariana⁷³

Diamantes	Petróleo	Ferro	Ouro	Cobre	Fosfato
<i>Angola</i>	<i>Angola</i>	Nigéria	Burundi	Eritreia	Guiné-Bissau
Botsuana	Benin	Guiné	Congo (Kinshasa)	Mauritânia	Mali
Rep. Centro Africana	Camarões	Libéria	Eritreia	Namíbia	Senegal
Congo (Brazzaville)	Congo (Brazzaville)	Mauritânia	Etiópia	Sudão	Togo
Congo (Kinshasa)	Costa do Marfim	Níger	Gana	Congo (Kinshasa)	Tanzânia
Costa do Marfim	Guiné Equatorial	Senegal	Mali	Uganda	
Libéria	Gabão	Serra Leoa	Namíbia	Zâmbia	
Namíbia	Nigéria	Sudão	Ruanda		
Serra Leoa	Sudão	Tanzânia	<i>África do Sul</i>		
Tanzânia	Uganda		Tanzânia		
<i>África do Sul</i>	Chade		Zâmbia		
			Burkina Faso		

(continuação)

Manganês	Chumbo	Carbonato de Sódio	Grafite	Calcário	Estanho
Burkina Faso	Zâmbia	Quênia	Madagascar	Burkina Faso	Nigéria
Costa do				Quênia	Tanzânia

⁷³ Excluindo bacias hidrográficas e recursos ilícitos.

Marfim					
Gabão				Malawi	Ruanda
Gana				Togo	

(continuação)

Cromita	Columbita	Urânio	Gesso	Titânio	Zinco
Madagascar	Nigéria	Guiné	Mauritânia	<i>Moçambique</i>	Eritreia
					Congo (Kinshasa)

(Continuação)

Bauxita	Carvão	Cobalto	Cromo	Alumínio
Gana	Níger	Congo (Kinshasa)	<i>África do Sul</i>	Camarões
Guiné	Madagascar	Uganda	Zimbábue	
Madagascar	<i>Moçambique</i>	Zâmbia		
Serra Leoa	Suazilândia			
Guiné-Bissau	Zimbábue			

Fonte: MACHADO, 2013

Além das riquezas naturais, uma característica da economia da África subsaariana é a presença de entre 60% a 80% da população vivendo da agricultura, a qual é ineficaz para suprir a demanda interna e, como visto, uma das áreas com potencial para novos investimentos (COSTA, 2013).

A despeito do crescimento acelerado e da atratividade ao capital internacional dos últimos anos, o continente africano ainda é uma área de grandes desigualdades e carente em vários aspectos. Essas realidades aparentemente contraditórias, na verdade, são extremos que refletem um processo de transição em curso, que ainda convive com aquilo que se poderia supor passado e futuro.

Para melhor entender as motivações das escolhas dos destinos das empresas brasileiras na África, convém analisar mais detidamente os atrativos dos quatro principais destinos das empresas brasileiras na África – África do Sul, Angola, Líbia e Moçambique.

3.1.1. África do Sul

A África do Sul é a maior economia do continente africano⁷⁴, considerada pelo Banco Mundial um país de renda média alta, atingindo em 2012 um PIB nominal de US\$ 390,9 bilhões⁷⁵ e um crescimento real do PIB de 2,6% no mesmo ano (MRE, 2013). A África do Sul também é o país mais desenvolvido do continente africano e um dos maiores investidores externos no resto da África. A posição geográfica da África do Sul também é um atrativo do país há séculos, por estar localizada entre os oceanos Atlântico e Índico e constituir ponto de abastecimento em uma importante rota de navegação. A posição econômica e geográfica privilegiada da África do Sul em relação ao restante do continente faz dela uma plataforma para os investimentos no restante da África, apesar de ainda encontrar desafios não negligenciáveis, como será visto.

Em dados de 2011 do FMI, a África do Sul era o 25º país mais populoso do mundo, com uma população de 51,2 milhões de pessoas, localizada majoritariamente nas áreas urbanas. A maior parte da população concentra-se na faixa etária de 15 a 59 anos, que coincide com a idade produtiva do trabalhador. A maior parte da população economicamente ativa está empregada no setor de serviços, com 69,8% da PEA. O índice de analfabetismo é de 11%, considerado baixo quando comparado com outros países africanos ou com a média do continente (MRE, 2013).

Além dos dados econômicos do produto, a África do Sul apresentou uma taxa de inflação inferior à do Brasil, com crescimento de 5,3%, e câmbio flutuante, com cotação de R/US\$ 8,48, apresentada em relatório da The Economist de novembro de 2012 (MRE, 2013). Como um país em desenvolvimento, a África do Sul apresenta disparidades regionais e sociais, com ilhas de alto desenvolvimento econômico e uma ampla classe média, com poder aquisitivo para consumir produtos e serviços sofisticados e de alto valor agregado, convivendo com graves problemas sociais, como, por exemplo, a alta taxa de contaminação por HIV. Dentro dessa desigualdade regional, Gauteng figura-se como a província mais poderosa da África do Sul, sendo responsável por 33% do PIB do país e apenas 19% da população e 1% do território. Outras províncias importantes são Cabo Oriental e Kwala Zulu Natal (MDIC, 2013).

⁷⁴ Em 2014, uma mudança na metodologia de cálculo do PIB nigeriano fez com que esse país se tornasse a maior economia da África. Em 2013, o PIB da Nigéria foi 89% superior ao da África do Sul (CALEIRO, 2014).

⁷⁵ A título de comparação, o PIB brasileiro no mesmo período foi US\$ 4,4 trilhões (O ESTADO DE SÃO PAULO, 2013).

Entre os setores da economia, destacam-se a agricultura, mineração, indústria, serviços. A agricultura é desenvolvida e diversificada⁷⁶. Apesar de apenas 13% do território do país ser agricultável, de haver baixa disponibilidade de água e de ser um setor que dá uma contribuição de apenas 3% para a composição do PIB, a sua contribuição para a geração de empregos e exportações é mais significativa, com 10% e 8% respectivamente. Além da produção de grãos, merece destaque a produção de vinhos, sendo a África do Sul o 8º produtor mundial da bebida. O principal mercado dos produtos agrícolas sul-africanos é a União Europeia, além de Moçambique e de Angola, que são o segundo e o terceiro mercado de produtos agrícolas sul-africanos na África, o que aponta para um setor de sinergia entre os principais destinos das empresas brasileiras (MRE, 2013).

Historicamente, a mineração foi a principal força do desenvolvimento da África do Sul. Porém, como será visto adiante, o setor perdeu participação significativa na economia sul-africana, com consequências para a empregabilidade e a estabilidade do setor externo do país. Ainda assim, a África do Sul é o maior produtor mundial de diamantes, cromo, manganês, platina, vanádio e vermiculita, o segundo maior produtor de ouro, paládio, ilmenita, rutilo e zircônio, além de ser o segundo maior exportador mundial de carvão mineral (MRE, 2013).

No que diz respeito à indústria, a África do Sul tem uma base sólida e diversificada, além de custos de produção relativamente baixos. Outro fator atrativo ao setor industrial é que empresas estabelecidas no país podem aproveitar as oportunidades oferecidas pelos acordos comerciais com a União Europeia e com a SACU, que dão acesso em condições especiais aos mercados de mais 33 países, ademais do mercado sul-africano (MRE, 2013).

O setor de serviços, o que mais emprega na África do Sul, tem como principais destaques as telecomunicações, a terceirização de processos empresariais (BPO – Business Process Outsourcing), turismo e serviços financeiros. Quanto à terceirização de processos empresariais⁷⁷, a Cidade do Cabo tem se destacado quanto à instalação de centros dessa natureza para atender multinacionais, como Lufthansa, Amazon e Delta, em função da melhor qualificação da mão de obra. Já o turismo, responsável por entre 1% e 3% do PIB sul-africano, destaca-se pela exploração da fauna selvagem, por meio da visitação turística de

⁷⁶ No momento em que esta dissertação está sendo elaborada, está em curso um processo de reforma agrária - passando a posse das terras de brancos para negros - que tem afetado as exportações agrícolas sul-africanas, o que é agravado pela redução da demanda da Europa, em decorrência da crise financeira.

⁷⁷ Um exemplo de terceirização de processos industriais são os “call centers”.

parques nacionais e reservas particulares. Por fim, os serviços financeiros, que são estratégicos para o investimento externo, integram um sistema financeiro sofisticado e bem estruturado, sendo a Bolsa de Valores de Johannesburgo a 18ª no mundo e o sistema bancário dominado, na prática, por quatro grupos financeiros: Nedbank, ABSA, Standar Bank e First Rand Group (MRE, 2013).

Já quanto ao investimento externo direto, a alocação setorial divide-se em 40% em serviços financeiros, seguros, empreendimentos imobiliários e serviços a empresas; 25% mineração; 25% indústria e 10% outros. O Reino Unido é o principal investidor no país, sendo a origem de 60% do IED destinado à África do Sul. Pretende-se que a posição da África do Sul seja de elo entre os BRICS e o continente africano, o que abre a oportunidade para que outros investidores venham a se destacar também (MDIC, 2013).

Por fim, não exatamente um setor da economia, mas uma forma de estruturação das empresas, as franquias são um meio de negócio comum na África do Sul, sendo 87% delas criadas localmente e 13% empresas internacionais. Os franqueadores não-sul-africanos, em geral, estabelecem acordos de franquia com uma entidade sul-africana, que a partir daí age como sub-franqueador e estabelece acordos de franquia com franqueados locais. Na África do Sul, não existe qualquer lei específica para a regulamentação das franquias, o que lhes dá uma grande liberdade de atuação; porém, certos abusos geraram a tendência à autorregulação (MDIC, 2013). O setor mais atendido por franquias na África do Sul é o de *fast-food*, sendo os setores com maior potencial de crescimento futuro identificados pelo MDIC o automotivo, treinamento educacional, serviços para o lar e construção, serviços para negócios, beleza e saúde, setor imobiliário e lazer.

Nas preparações para a comemoração de 20 anos do fim do Apartheid, em 2014, a Goldman Sacks preparou um balanço sobre avanços e desafios da África do Sul nesses últimos anos, cujo quadro resumo aparece na figura abaixo.

Figura 1 – Vinte Anos de Liberdade: Avanços e Desafios

		Advances		Challenges	
		1994	Now		
S&P Credit Rating	■ BB (Sub Investment Grade)	✓	■ BBB (Investment Grade)	✗	14m people working and 7m not
GDP	■ \$136bn	✓	■ \$400bn	✗	70% of the unemployed are under 34
Inflation	■ 1980-1994 Average: 14%	✓	■ 1994-2012 Average: 6%	✗	85% of Africans poor, 87% of whites middle or upper income
Tax Receipts	■ R114bn / 1.7m people	✓	■ R814bn / 13.7m people	✗	Mining and manufacturing % of GDP now 23%
Gross Gold and FX Reserves	■ \$3bn	✓	■ \$50bn	✗	Mining wage inflation 11% over 10 years whilst productivity fell 4%
JSE Market Cap	■ \$101bn	✓	■ \$800bn	✗	Current account deficit equals 6.5% or \$25bn
Labour Productivity per Worker	■ \$8,800 (2002)	✓	■ \$25,600 (2012)	✗	Net FDI averages only \$1.9bn since 1994
LSM 5-10	■ 13.8m people (2001)	✓	■ 23.5m people (2010)	✗	Household debt to disposable income of 76%
Social Grants	■ 2.4m people	✓	■ 16.1m people	✗	Lost labour working days in last decade 10x more than previous
Household Electricity	■ 58% (1996)	✓	■ 85% (2011)	✗	Health, education and R&D

Conclusion 60

Fonte: Goldman Sachs, 2014.

A África do Sul democrática de Mandela herdou, em 1994, grave situação econômica, com classificação de risco BB, nos padrões Standard & Poors – S&P, e conta bancária praticamente vazia (GOLDMAN SACHS, 2014). Apesar da herança econômica do Apartheid, o país conseguiu manter o crescimento médio do PIB em 3,6% entre 1994 e 2007, reduzir os índices de inflação – a partir da introdução de política de metas de inflação – para a média 6,3% a.a. e melhorar sua classificação de risco. No balanço do período, a África do Sul saiu de uma economia de US\$ 80 bilhões para uma economia de US\$ 400 bilhões, o que ficou conhecido como o “Período Áureo” da performance econômica e da paz na África do Sul. Vale ressaltar, porém, que a crise mundial fez com que esse desempenho caísse ou estagnasse em diversos aspectos.

Ainda assim, de 1994 para 2014, a África do Sul avançou na sua classificação de risco da S&P, de BB, considerada *non-investment grade*, para BBB+, classificada como *investment grade*, apesar de ter caído para BBB, que também é classificada como *investment grade*, após a greve dos mineiros em 2012. A melhora na classificação de risco reflete a melhora no

quadro geral do país, como, por exemplo, a redução do endividamento público de 50%, antes de 1994, para 28%, em 2007 (GOLDMAN SACHS, 2014).

A posição destacada da economia sul-africana entre os países do continente fez com que investidores internacionais, como Walmart, Vodafone e Industrial and Commercial Bank of China – ICBC, usassem a África do Sul como plataforma para suas estratégias na África. Empresas brasileiras que atuam no país seguem essa mesma lógica, como será visto no item sobre a motivação das empresas brasileiras. Nesse sentido, a Goldman Sachs elenca o que faz das empresas sul-africanas alvo de investimentos estrangeiros e parceiras em potencial desses investidores:

- Elevados padrões de governança corporativa
- Time de administradores de excelência
- Liquidez do mercado de capitais

De fato, o mercado de capitais da África do Sul é bem desenvolvido, sendo o 15º maior do mundo e responsável por 80% do mercado de capitais da África. A composição da conta capital do país, porém, sinaliza para a vulnerabilidade da África do Sul, um dos países mais vulneráveis entre os em desenvolvimento. Nesse sentido, a sugestão da Goldman Sachs para a mitigação da vulnerabilidade é a revitalização do setor de exportações, principalmente mineração e manufaturas, e o desenvolvimento de uma política agressiva de atração de IED, o que aponta para possíveis oportunidades futuras para as empresas brasileiras.

Além dos atrativos identificados, nos últimos anos, a África do Sul presenciou crescimento significativo da classe média, a qual mais que dobrou de 1993 para 2008, em grande medida, como resultado de políticas de distribuição de renda e da redução da inflação. Ainda assim, a desigualdade social continua presente, com 87% dos brancos pertencendo à classe média ou à alta. De modo geral, porém, o que predomina é a percepção de que a renda aumentou para brancos e negros: “in absoluteterms, Africans now dominate the middle class consumer segment, while White people who stayed have on aggregate become wealthier” (GOLDMAN SACHS, 2014).

Quanto aos desafios, as questões trabalhistas realmente parecem ser um dos principais desafios da África do Sul. O desemprego, em especial, é um desafio, na medida em que ¼ da força de trabalho não consegue emprego, 70% dos desempregados estão entre 15 e 34 anos de idade e 51% da força de trabalho não completou o ensino básico (GOLDMAN

SACHS, 2014). Além disso, o custo da mão de obra para o empresário é um dos mais elevados do mundo, não apenas pelos encargos que incidem sobre a mão de obra como também pelo fato de os salários terem aumentado a índices maiores que os do crescimento da inflação.

O custo da mão de obra atuou também como uma espécie de freio para que o país aproveitasse os benefícios da alta das commodities nos anos 2000⁷⁸, na medida em que se contratou menos do que o potencial de crescimento do setor poderia indicar em função dos altos custos da mão de obra. Esse contexto desfavorável parece justificar o aumento das greves no país a partir de 2005. O decréscimo da importância do setor de mineração e manufatura para o PIB do país, passado de 38%, em 1986, para 23% em 2012, é mais um dos desafios relevantes, que se inter-relacionam com o problema das questões trabalhistas, pois muitas das greves relevantes ocorreram em minas de exploração de diversos minerais.

No que concerne à infraestrutura, comparativamente a outros países africanos, a África do Sul tem capacidade de engenharia e financiamento avançados para fundamentar investimentos em infraestrutura. Porém, um desafio para a África do Sul e para os investidores estrangeiros no país são os baixos investimentos em infraestrutura no país durante uma geração, que deixaram lacunas, principalmente no que diz respeito ao abastecimento de energia elétrica.

Os avanços e desafios da África do Sul democrática já apontam algumas características do país que podem influenciar positiva ou negativamente os investidores estrangeiros, mas, além delas, outras influenciam na qualidade do ambiente de negócios, como, por exemplo, o sistema judiciário, os trâmites para abertura e fechamento de empresas e, no caso de empresas brasileiras, acordos no âmbito governamental que podem contribuir para o melhor desempenho da empresa no país.

Em relação ao regime de competição de mercados, de acordo com o MDIC, o regime sul-africano é baseado no sistema internacional de melhores práticas. O instrumento legal que regula esse tipo de relação é o Ato de Competição, de 1989, o qual aumentou substancialmente o poder de regulação das autoridades responsáveis pelo sistema, inclusive com a necessidade de notificação e autorização prévia das autoridades reguladoras para certas fusões/aquisições. Já quanto à proteção aos direitos de propriedade intelectual, é interessante

⁷⁸ Esse não foi o único motivo, mas contribuiu pra o baixo aproveitamento das vantagens do *boom* das commodities.

notar que a extensa legislação local sobre o assunto, cuja base é a Constituição de 1996, não impõe diferenças entre nacionais e estrangeiros.

No que diz respeito ao acesso à justiça, apesar de a comunidade internacional reconhecer avanços em relação ao período do Apartheid, ele ainda é limitado pelos altos custos dos honorários advocatícios e pelo desrespeito por parte de alguns governos provinciais de decisões da alta corte sul-africana. A abertura de empresas segue o trâmite previsto no Ato 61, de 1973, inspirado no direito administrativo britânico. O ato não faz qualquer distinção entre empresas nacionais e estrangeiras, sendo a principal forma jurídica para o investimento externo a Sociedade de Responsabilidade Limitada, que é caracterizada pela grande flexibilidade, podendo ser utilizada para a formação de *joint ventures*, tanto para empresas de capital aberto como de capital fechado (MDIC, 2013).

Nesse sentido, o prazo médio para a abertura de uma empresa é de 13 dias⁷⁹, porém, os custos iniciais da abertura de uma empresa fizeram com que a pesquisa “Doing Business” registrasse uma piora na posição da África do Sul nesse quesito. Por outro lado, a mesma pesquisa atribuiu boa posição ao item proteção aos investimentos e a melhor posição da África do Sul ocorreu no item obtenção de crédito. As piores avaliações do país ocorreram nos quesitos obtenção de energia elétrica, facilidade para o comércio exterior e resolução de insolvências (MRE, 2013).

No que diz respeito aos aspectos tributários, a África do Sul tem a condição privilegiada de ser o único país africano com que o Brasil tem um acordo para evitar bitributação, assinado em 2003 e em vigor desde 2006, o que evita a dupla cobrança de impostos sobre, principalmente, a renda gerada pela atividade econômica desenvolvida. Isso significa que, de acordo com a portaria nº 433/2006 do Ministério da Fazenda brasileiro, art. 4º

Quando um residente ou domiciliado no Brasil receber rendimentos provenientes da África do Sul que sejam tributáveis no Brasil poderá deduzir do imposto brasileiro, na forma do disposto na alínea "a" do § 1º do art. 23 da Convenção, o imposto pago na África do Sul correspondente a esses rendimentos (BRASIL, 2006).

Além disso, o art. 5º da mesma portaria prevê que

Quando um residente ou domiciliado no Brasil receber rendimentos provenientes da África do Sul que, de acordo com o disposto na Convenção, aqui estiverem isentos de imposto, ao se definir a alíquota aplicável do imposto incidente sobre os demais rendimentos

⁷⁹ No Brasil, o prazo médio para a abertura de uma empresa é de inacreditáveis 6 meses.

deverão ser levados em conta os rendimentos isentos (BRASIL, 2006).

Em relação ao mercado sul-africano, de acordo com o governo do país, as companhias locais têm suas rendas taxadas a uma taxa básica de 30%, enquanto as companhias estrangeiras, a uma taxa de 35%. Outras taxas e impostos incidentes para empresas que atuam na África do Sul são a dedução de impostos sobre os salários pagos, taxa de desenvolvimento de competências, taxa de transferência de propriedade – que no caso de aquisição de companhias é de 10% -, imposto do selo, impostos aduaneiros e de exercício e seguro desemprego (SOUTH AFRICA.INFO, 2014).

Uma peculiaridade do ambiente de negócios sul-africano são os códigos *Black Economic Empowerment - BEE*, destinados ao empoderamento da população negra, como uma forma de reinserção econômica pós-Apartheid. O empresário estrangeiro que decide investir na África do Sul deve atentar para a necessidade de tratamento especial e metas numéricas de empregados negros⁸⁰ e para o fato de que o Estado deve aplicar os códigos BEE em suas decisões em relação a compras governamentais, licenças e concessões, parcerias público-privadas e na venda de ativos ou empresas estatais⁸¹. Além disso, as empresas sul-africanas devem ter percentuais de participações acionárias destinados a sul-africanos negros, o que é flexibilizado para as multinacionais estrangeiras: em casos em que a estrutura da multinacional não permita a venda privilegiada de ações, os códigos permitem contribuições pecuniárias, ao invés da venda privilegiada de ações a negros sul-africanos (SOUTH AFRICA.INFO, 2014).

A promoção da marca África do Sul é uma política que recebe intensos investimentos do governo sul-africano. Além de um instrumento de coesão social, ela também é um instrumento para a promoção dos investimentos externos e do turismo. A intenção do governo é promover os seguintes objetivos nacionais, por meio da construção de uma marca forte e sustentável: crescimento econômico por meio do comércio e investimento, coesão social por meio do patriotismo e do orgulho nacional e alcançar objetivos de desenvolvimento social por meio da criação de empregos e melhora do sistema de educação e saúde (BRAND SOUTH AFRICA.COM, 2014). Nesse sentido, 2010 foi um ano emblemático para a marca, pois a Copa do Mundo de futebol e o convite para fazer parte dos BRICs foram momentos decisivos para a reputação do país.

⁸⁰ Apesar disso, não existem quotas de ação afirmativa para empregados negros por empresas.

⁸¹ As empresas privadas que queiram ter negócios com o Estado devem aplicar os códigos BEE.

Considerando os aspectos positivos e negativos, o que parece ser o principal atrativo para as empresas brasileiras e que justifica o país figurar entre os principais destinos dessas empresas é a maior sofisticação da economia sul-africana e a sua condição de um possível centro distribuidor para o resto do continente ou parte dele. O setor de mineração tradicionalmente importante para o país e rico em recursos também parece ter sido um atrativo, apesar da redução da sua participação no PIB do país. Por fim, a expansão da classe média pós-Apartheid parece ser um atrativo para as franquias de marcas brasileiras que estão presentes no país.

3.1.2. Angola

Angola é o principal destino das empresas brasileiras na África. Porém, ao contrário do que essa posição poderia indicar, a atratividade do país aos investimentos externos é ambígua. Se por um lado Angola teve crescimento anual médio entre 2002 e 2011 maior inclusive que o da China⁸², que é a segunda economia mundial (FMI *apud* JOVER, PINTO, MARCHAND, 2012), por outro, o país ocupou a última posição do Global Competitiveness Index, em 2007, o que aponta para uma série de fragilidades quanto ao ambiente de negócios do país (MDIC, 2014).

No período colonial, Angola era a menina dos olhos do Império português; a colônia mais rica da África portuguesa. Na primeira metade do século XX, recebeu investimentos de grandes conglomerados econômicos, estimulados pelo governo português, principalmente na exploração de minerais e agricultura. Os quase trinta anos de guerra, porém, desestruturaram a economia e a sociedade angolanas, com graves consequências para o seu desenvolvimento.

Nos primeiros anos do século XXI, com a pacificação do país e com o estímulo proporcionado pelo forte crescimento da economia mundial, Angola ressurge como um país com grande potencial e com elevados índices de crescimento econômico. Nessa nova fase, um dos principais responsáveis pela prosperidade angolana é o petróleo. O país é o segundo maior produtor de petróleo da África Subsaariana, atrás apenas da Nigéria.

O petróleo é responsável por 46% do PIB, 94% das exportações e 80% das receitas públicas de Angola (FMI *apud* JOVER, PINTO, MARCHAND, 2012), dados que refletem a alta dependência do país em relação à indústria petrolífera. No que concerne à sustentabilidade

⁸² Os percentuais são respectivamente, 11,60% para Angola e 10,58% para a China, sendo estes os dois primeiros colocados do *ranking* do FMI.

do crescimento da economia angolana, a indústria petrolífera está em franco crescimento: recentemente, foi confirmada a existência de petróleo na camada pré-sal angolana, além de a Bacia Kwanza, que é frequentemente comparada à Bacia de Santos⁸³, no Brasil, tanto em termos de estrutura geológica quanto, possivelmente, em volume de reservas, obteve licença para exploração em 2011.

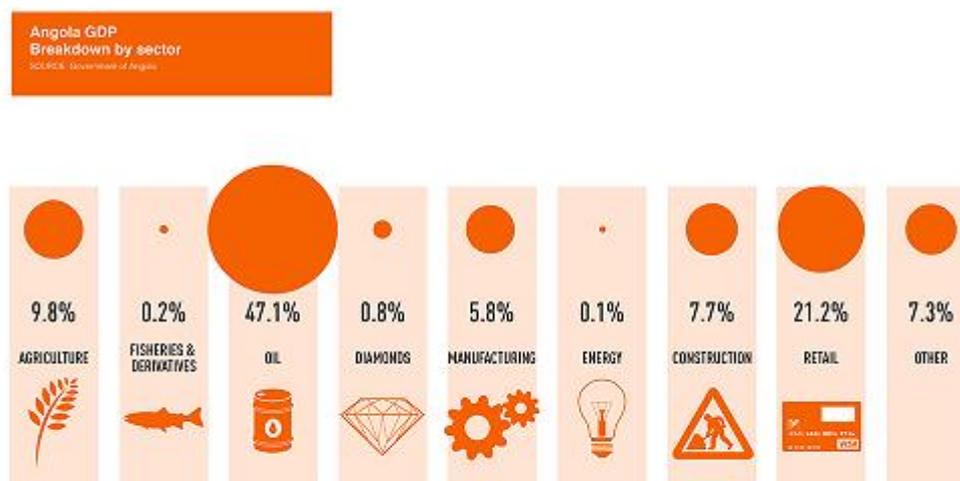
Outro recurso de grande atratividade em Angola são os diamantes. Apesar de ter uma participação pequena no PIB do país, em 2009, Angola foi responsável por 11% do volume total de diamantes produzidos no mundo e 13% do valor total dos diamantes exportados (JOVER, PINTO, MARCHAND, 2012). O minério corresponde ao segundo maior produto da pauta de exportação angolana, apesar de ainda distante do petróleo, que é o primeiro produto da pauta. Nesse sentido, o fim da guerra civil, em 2002, liberou várias áreas de exploração, antes dominadas pela União Nacional para a Independência Total de Angola - Unita⁸⁴, o que atraiu investimentos de grandes empresas do setor, como a De Beers e a Alrosa.

Em termos de setores da economia, o secundário é predominante, sendo responsável por mais da metade do PIB angolano. A indústria de transformação é dominada pelo processamento de recursos minerais, alimentos e bebidas, têxteis, cimentos e reparos navais. O setor de construção corresponde a aproximadamente 7% do PIB, mas com grande potencial de expansão, tendo em vista a necessidade de desenvolvimento da infraestrutura do país e da construção de habitações. No setor de serviços, o destaque recai sobre a duplicação do índice de inclusão bancária da população, tendo os serviços bancários passado a atender de 11% da população, em 2010, para 22%, em 2012. A figura abaixo apresenta a distribuição setorial do PIB angolano, com dados de 2012, fornecidos pelo governo do país.

⁸³ Não por acaso, a Petrobras partilha produção com a Sonagol, estatal de petróleo angolana, no bloco 6/06 na Bacia de Kwanza.

⁸⁴ A Unita foi um dos movimentos que lutou pela independência de Angola entre 1961 e 1975 e, após 1975, passou a lutar contra o MPLA na guerra civil de Angola, com o apoio dos EUA e da África do Sul. Nos anos 1990, a Unita foi financiada essencialmente pela exportação de diamantes, o que atingiu seu pico entre 1993 e 1997, quando os rebeldes ocuparam as minas mais lucrativas de Angola. Com isso, eles chegaram a controlar 10% da produção mundial de diamantes (em valor). Atualmente, a Unita atua como o maior partido de oposição de Angola (DIETRICH, 2014).

Figura 2 – Composição do PIB Angolano



Em termos macroeconômicos, Angola é considerado pelo Banco Mundial um país de renda média alta⁸⁵ (WORLD BANK DATA, 2014). Em 2012, o país possuía PIB nominal de US\$ 114,8 bilhões, crescimento real do PIB de 6,8%, inflação de 9,6% e câmbio de 95kwanzas por 1 dólar (MRE, 2014). Recentemente, pôde-se observar a redução da dívida pública de 36% do PIB, em 2010, para 22%, em 2012. As reservas externas também aumentaram de US\$ 634 milhões, em 2003, para US\$ 30,6 bilhões, em 2012 (BANCO MUNDIAL *apud* YWATA, 2014). De acordo com o FMI, Angola é a 5ª maior economia da África, atrás de África do Sul, Nigéria, Egito e Argélia⁸⁶ (MRE, 2013).

Quanto ao comércio exterior, o desempenho das exportações angolanas é essencialmente determinado pelos níveis das cotações internacionais de petróleo. Em 2011, Angola foi o 3º principal exportador do continente africano, atrás de Nigéria e África do Sul. O Brasil não figura entre os principais mercados de destino dos produtos angolanos, sendo estes, nessa sequência: China, com 45,3%, Estados Unidos, com 24,4%, Índia, com 9,6%, França, com 4,2% e África do Sul, com 4% (APEX-BRASIL *apud* MRE, 2014). O destaque para a China e a ausência do Brasil entre os principais compradores de produtos angolanos está diretamente relacionado com a envergadura da demanda por petróleo de cada um desses dois países.

⁸⁵Apesar da classificação positiva, a maior parte da população ainda vive abaixo da linha da pobreza.

⁸⁶ Note-se que, se o parâmetro de análise for a África subsaariana, Angola é a 3ª maior economia da região.

Já em relação às importações angolanas, observou-se nos últimos anos, mesmo em contexto de crise internacional, o crescimento de 39% das operações, motivadas, principalmente, pelas importações de bens de capital para suprir as limitações do parque produtivo nacional. Nesse sentido, as principais origens das importações angolanas em 2011 foram Portugal, com 16,8%, China, com 13,3%, Estados Unidos, com 8,6% e Brasil, com 6,3% (MRE, 2014). A expectativa do FMI é que no biênio 2013-2014 as importações continuem se expandindo, ao contrário da expectativa das exportações, que é de crescimento zero.

Para o Brasil, Angola foi o segundo destino de suas exportações para a África Subsaariana, em 2012, atrás apenas da África do Sul, e o 41º destino de suas exportações no mundo (BRASIL GLOBAL NET, 2014). A pauta dessas exportações é principalmente de produtos manufaturados, mas o setor de serviços merece destaque especial, na medida em que boa parte das empresas brasileiras que atuam em Angola é de construtoras. Além disso, essas empresas, em geral, contribuem para o aumento das importações angolanas de máquinas e equipamentos brasileiros, na medida em que elas importam do Brasil tratores e outras equipagens necessárias às suas atividades.

Ainda assim, entre 2007 e 2011, de acordo com dados do Banco Nacional de Angola, o Brasil foi progressivamente perdendo espaço como origem das importações angolanas. Em 2007, o Brasil ocupava a 3ª posição, atrás de Portugal e Estados Unidos. Curiosamente, nesse ano, a China estava em 9ª posição, chegando a 2º lugar no ano seguinte. Nos anos consecutivos a 2007, o Brasil caiu, respectivamente para as seguintes posições: 2008, 4ª posição; 2009, 6ª posição; 2010, 7ª posição; e 2011, manteve-se em 7ª posição (BNA, 2014).

Quanto aos investimentos, nota-se que determinados setores são dominados por alguns países: o setor petrolífero é dominado por empresas americanas e europeias; o setor ferroviário, por empresa anglo-belga; o setor financeiro, pesca e consultoria, pelos portugueses; e nos serviços de engenharia e construção civil, os chineses têm “grande presença” (MRE, 2014). No que diz respeito à construção civil e obras de engenharia, documento do Banco de Desenvolvimento Africano / Fundo de Desenvolvimento Africano pondera que, apesar dos avanços chineses, os intervenientes privados mais importantes neste setor em Angola são de origem portuguesa e brasileira (JOVER; PINTO; MARCHAND, 2012).

Não apenas na área de construção o Brasil se destaca. No setor de varejo, a rede de supermercados “Nosso Super”, gerida pelo grupo Odebrecht, é a maior rede comercial do varejo, tendo em 1 ano implantado 27 supermercados pelo território angolano e o primeiro centro de distribuição da rede de supermercados “Nosso Super”, em Luanda. Além disso, o Belas Shopping, também sob administração brasileira, é considerado um dos símbolos da reconstrução de Angola e está repleto de lojas de marcas brasileiras⁸⁷ (JOVER; PINTO; MARCHAND, 2012).

No quadro geral da importância do investimento externo para a economia angolana, de acordo com a UNCTAD, em 2007, o IED correspondia a cerca de 20% do PIB angolano (MDIC, 2014). Para o governo do país, os objetivos de desenvolvimento relacionados à estratégia para os investimentos estrangeiros são resumidos em:

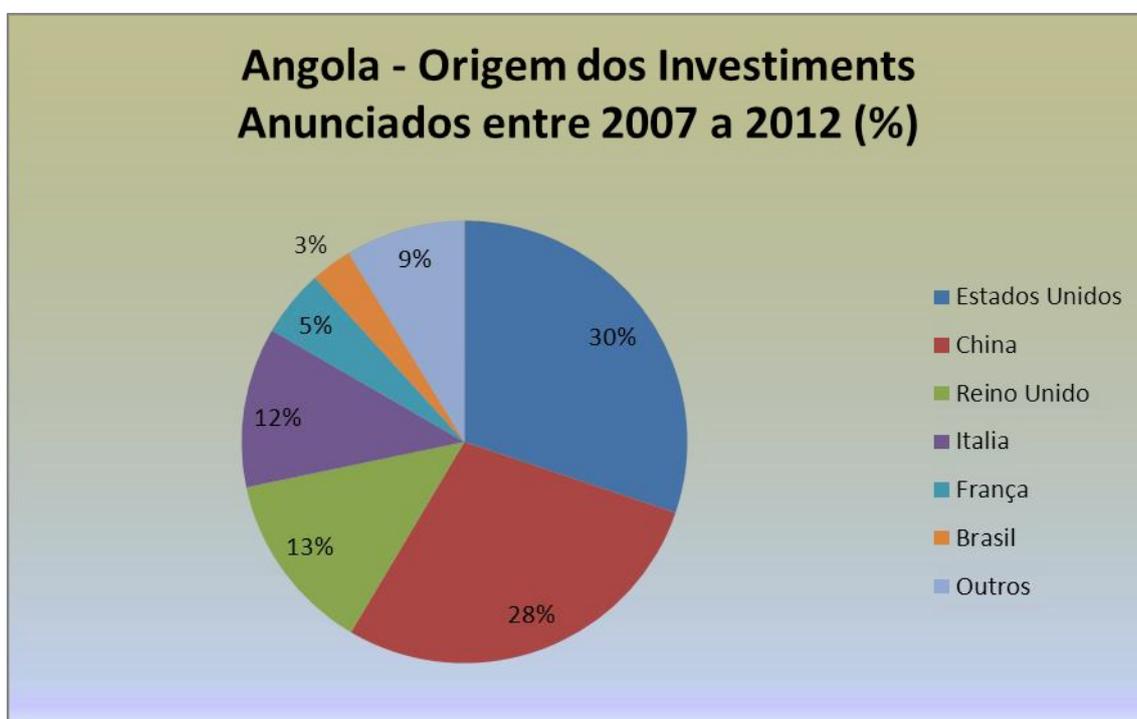
- a) Modelo de desenvolvimento sustentável.
- b) Criação de uma sociedade justa, equitativa e culturalmente desenvolvida.
- c) O Estado assumindo papel crucial de agente regulador e coordenador, sendo guiado por visão estratégica concertada com a sociedade civil e o setor empresarial.
- d) Diversificação progressiva da base econômica e das exportações, com o investimento público criando condições para o aumento da eficiência dos segundos.
- e) O país deve crescer em rede, por meio de *clusters*.
- f) Estratégia baseada no emprego.
- g) Foco no aumento constante e progressivo dos níveis de produtividade do país.
- h) Criação de polos de desenvolvimento, como zonas francas ou zonas econômicas especiais, de forma a criar ambiente propício para a atração do investimento privado nacional e externo.
- i) Privilegiar as regiões menos desenvolvidas.
- j) Na área agrícola, prioridade à autossuficiência alimentar, mas também a culturas que sejam competitivas no mercado externo.
- k) No médio prazo, efetivação de profundas reformas no sistema de justiça, no intuito de dar mais segurança à população e aos investidores.

⁸⁷Alguns exemplos de franquias de marcas brasileiras presentes no shopping no início de 2014 são Parque da Turma da Mônica, Bicho Comeu, Carmen Steffens e Dumond (BELAS SHOPPING, 2014).

- 1) No curto prazo, manter a inflação em 1 dígito⁸⁸, taxa de câmbio estável, crescimento do PIB em 2 dígitos, taxa de crescimento do produto não petrolífero não inferior a 7%, déficit orçamental em torno de 3% do PIB, endividamento público interno e externo não superior a 50% e taxa de desemprego de 15%.

O governo angolano recomenda fortemente as alianças e parcerias entre investidores nacionais e estrangeiros. Os principais investidores estrangeiros em Angola e seus percentuais de participação estão expressos abaixo.

Gráfico 5 – Angola: Origem dos Investimentos Anunciados entre 2007 e 2012 (%)



Fonte: MRE, 2014.

Na visão de Jofer, Pinto e Marchand, o ambiente empresarial de Angola é desafiante. As dificuldades encontradas vão desde o custo de transação, passando pelo custo de vida para estrangeiros, eletricidade deficitária, redes de transporte precárias até recursos humanos frágeis. Todos esses custos afetam a competitividade das empresas, gerando estímulos às importações ao invés da produção local.

⁸⁸Ao fim da guerra, em 2002, a inflação chegava a 100%. A inflação atual de quase 10% é um grande progresso em relação a esse período.

De acordo com o índice de facilidade para fazer negócios do Banco Mundial, em um total de 183 economias analisadas, Angola ocupa 167ª posição no quesito abertura de empresa e 115º lugar no quesito obtenção de alvará de construção. Nesse sentido, o procedimento de aprovação de um projeto de investimento leva, em média, 8 meses, como descrito no quadro abaixo.

Quadro 8 – Procedimento para Aprovação de Investimentos com a ANIP⁸⁹

Passos	Procedimento	Tempo de execução (em dias)
1	Apresentação da proposta completa à ANIP, incluindo um estudo de viabilidade técnica, econômica e financeira e (se aplicável) uma avaliação de impacto ambiental.	
2	Se a proposta estiver incompleta ou deficiente, a ANIP deverá informar o investidor, tendo este um período de 15 dias para corrigir a proposta.	15 (se aplicável)
3	A ANIP procede à apreciação da proposta, à negociação do contrato de investimento e à submissão da proposta às autoridades competentes para aprovação.	45
4	A ANIP submete a proposta de investimento à Comissão de Negociação de Facilidades e Incentivos (CNFI) para proceder à análise e avaliação da proposta, e para negociar com o investidor os incentivos e benefícios solicitados.	30
5	A CFI emite o seu parecer final relativo ao projeto de investimento.	10
6	A ANIP emite um parecer pormenorizado para a CNFI.	5 (mas ainda dentro do prazo de 45 dias referido no ponto 3)
7	A proposta é então submetida para aprovação ao órgão competente. Investimentos com valor de até US\$ 10 milhões são aprovados pela ANIP. Investimentos com valor superior a US\$ 10 milhões são aprovados pelo executivo angolano. Investimentos acima de US\$ 50 milhões podem também requerer aprovação por uma comissão Presidencial ad hoc.	15 para a aprovação pela ANIP. 30 dias para aprovação pelo executivo.
8	No seguimento da aprovação da proposta de investimento, a ANIP procede à assinatura do contrato e confirma o estatuto de aprovação do investimento através de emissão do Certificado de Registro de Investimento Privado (CRIP). Os estatutos da empresa são publicados no jornal oficial (Diário da República). Caso o projeto seja rejeitado, a ANIP informa o investidor apresentando os motivos da sua rejeição.	30-120
9	A ANIP submete o CRIP ao Banco Nacional de Angola, que emite uma licença de importação de capitais.	15
10	Abertura de uma conta bancária para proceder com o	1

⁸⁹ A ANIP é a Agência Nacional para o Investimento Privado angolana, criada em 2003, sendo responsável pela implementação da política de investimento privado, pela promoção, coordenação, orientação e supervisão dos investimentos privados.

	capital.	
11	Registro legal	5

Fonte: JOVER; PINTO; MARCHAND, 2012

É uma característica do sistema bancário angolano a realização de um grande número de operações em dólar, devido à forte influência das operações do petróleo. No que diz respeito à propriedade intelectual, apesar de a legislação angolana proporcionar proteção básica a esses direitos, a efetividade do cumprimento dessas normas ainda está aquém das expectativas do empresariado.

Como síntese desse e de outros aspectos, a classificação de risco de Angola na Standard & Poors é BB-, considerado *non-investment grade*. Nesse sentido, o MDIC adverte aos investidores

Se, por um lado, as afinidades linguísticas e culturais entre Brasil e Angola constituem um facilitador de negócios, por outro lado as empresas brasileiras devem sempre ter em perspectiva que Angola é um país cuja ordem institucional e organizacional (setor privado e sociedade civil) ainda está em construção. Sob esse aspecto, Angola é muito menos desenvolvida que o Brasil ou países africanos como a África do Sul e a Namíbia. Como decorrência, transparência no relacionamento entre o setor privado e poder público, burocracia, corrupção, confiabilidade dos quadros executivos e técnicos locais, ética de trabalho da mão de obra em geral e outros aspectos relevantes para avaliação do risco de entrada e operação de empresa no mercado angolano são desfavoravelmente avaliados face a outros países em desenvolvimento mais alinhados com os padrões vigentes em sociedades industriais avançadas [...] Relatam-se casos de perseguições a investidores estrangeiros, interferências políticas e pressões para que esses vendam seus empreendimentos. Em alguns casos, essas práticas envolvem indivíduos do alto escalão do governo que exercem pressões diretas ou por meio de exigências ou por meio de atrasos burocráticos exorbitantes. Como resultado, alguns investidores sofrem atrasos significantes em relação aos pagamentos do governo por seus contratos e não obtenção das devidas autorizações ou aprovações de projetos. Os investidores relatam pressões ocorridas no sentido de firmar joint-ventures de acordo com interesses dos poderosos locais. Nos últimos anos, o governo angolano tem evitado expropriar bens de estrangeiros e tem sido rigorosos no cumprimento das obrigações contratuais [...] (MDIC, 2014).

Mas, com um ambiente de negócios tão pouco atrativo, e uma economia em franco crescimento, porém concentrada no setor petrolífero, que, comumente, resulta em Doença

Holandesa⁹⁰, por que as empresas brasileiras têm preferido Angola? Ou ainda, em que Angola se diferencia dos outros 53 países africanos na visão das empresas brasileiras?

Um dos principais motivos da atratividade de Angola reside no fato de que, ao contrário do que seria de se esperar em uma economia concentrada em um recurso natural estratégico, o governo angolano elegeu a reconstrução do país no pós-guerra como uma prioridade e as rendas do petróleo passaram a ser empregadas em obras de infraestrutura. Além dos próprios benefícios que o reaparelhamento da infraestrutura proporciona para os investimentos, a construção civil é caracterizada como um setor que tem elevado efeito multiplicador da renda na economia⁹¹, o que faz dinamizar ainda mais a economia do país. Nesse sentido, apesar das dificuldades em fazer negócio, Angola é um país com muitas de oportunidades e que tem atraído as empresas brasileiras.

Outro fator importante está relacionado com a proximidade cultural. A língua portuguesa é um fator que facilita a atuação das empresas brasileiras em Angola. Mas apenas a língua, sem a capacidade empreendedora, não seria suficiente. Ainda assim, um setor, em especial, faz dessa proximidade cultural um bom negócio: os canais de TV brasileiros que transmitem suas programações no país têm alcançado grande receptividade na sociedade angolana e, com isso, têm influenciado nos gostos e nos hábitos dos angolanos e, por consequência, têm criado demanda por produtos brasileiros, o que consiste em um filão de mercado para as franquias de marcas brasileiras. Tanto é que, em 2013, Angola era responsável por abrigar 14% das franquias brasileiras no exterior (AEBRAN, 2013).

Por fim, os recursos naturais minerais de Angola são um grande atrativo. O petróleo, em especial, não apenas pelo potencial angolano nessa área, quanto pelo fato de a estrutura geológica do país ser semelhante à brasileira, o que simplifica a atividade de exploração de petróleo por parte da Petrobras, na medida em que não necessita desenvolver tecnologia específica para a exploração nesse mercado.

3.1.3. Moçambique

Moçambique é considerado um destino ainda pouco explorado pelos investidores. De acordo com a Apex, o país pode ser considerado um dos únicos países africanos que ainda não

⁹⁰Doença Holandesa ocorre quando as elevadas exportações de recursos naturais valoriza a moeda do país, que acaba inibindo a exportações de outros bens, especializando a economia apenas no recurso natural abundante, podendo levar à desindustrialização da economia.

⁹¹ O efeito multiplicador da economia diz respeito ao quanto o produto da economia aumenta a partir do acréscimo de investimento, consumo ou gastos do governo.

foi totalmente descoberto pelo Brasil para negócios. O país apresenta uma série de condições favoráveis e potencialidades, como o fato de ter sido um dos países com maior estabilidade político-social da sua região no período em análise⁹² e uma colocação razoável no Índice de Percepção de Corrupção de 2010. Moçambique, porém, ainda é considerado um país de menor desenvolvimento relativo (Least Developed Country) e é extremamente dependente de ajuda externa (AID), em especial para fechar as contas do Estado, cujo orçamento em 2012 contou com 39,5% de recursos de origem da ajuda internacional.

Em 2012, o PIB nominal do país era de US\$ 14,64 bilhões, com um crescimento real de 7,5% e uma taxa de inflação que chegou a 5,5% a.a., depois de esforços de ajuste por parte do governo⁹³. Moçambique é um país essencialmente rural: 62% da população vivem no campo e a agricultura é o maior setor em termos de geração de emprego, além de apresentar taxas de crescimento elevadas, desde o desenvolvimento do plano nacional do governo para a produção de alimentos⁹⁴ (MDIC, 2014). Apesar disso, o país ainda importa alimentos e busca segurança alimentar.

O setor industrial é constituído basicamente pela mineração e responsável por atrair fortes fluxos de investimentos estrangeiros, dentre eles, investimentos brasileiros. Dentro da mineração, destacam-se a exploração de gás e carvão. Quanto aos recursos minerais, existe ainda potencial latente na Bacia de Rovuma, na qual existe a expectativa de que haja petróleo em águas profundas, próximo à fronteira com a Tanzânia. A mineração também é responsável por alavancar o setor de serviços: as empresas de construção e engenharia, transportes e comunicação têm se beneficiado da demanda por infraestrutura necessária para o desenvolvimento das atividades de mineração. Entre 2001 e 2011, 80% do investimento estrangeiro direto em Moçambique foram direcionados para infraestruturas e serviços ligados ao complexo mineral energético ou à exportação de bens primários agrícolas sem processamento (MRE, 2014). Além disso, os serviços financeiros têm sido estimulados pelo lançamento da Estratégia de Desenvolvimento do Setor Financeiro 2011-2020.

Interessante observar que a dinâmica setorial da economia moçambicana está em sintonia com as empresas brasileiras que atuam no país. Boa parte das empresas brasileiras

⁹² Em outubro de 2013, a Renamo, maior partido de oposição de Moçambique, anunciou o fim do Acordo Geral de Paz de Roma, que tinha posto fim à guerra civil em 1992, depois de forças governamentais atacarem sua base em Gorongosa, no centro do país. Ao longo de 2013, as hostilidades foram aumentando progressivamente. Em 01 de fevereiro de 2014, porém, as negociações foram retomadas em um clima mais favorável, tendo em vista que durante a semana anterior não havia ocorrido novos ataques no país (DW, 2014).

⁹³ Em 2006, a inflação era de 13,2%.

⁹⁴ Crescimento de 8,7%, em 2011, e 6,5%, em 2012.

que atuam hoje em Moçambique foram atraídas por obras para viabilizar a exploração da mina de Moatize, cuja concessão foi dada à Vale em meados da década passada. Aliás, essa dinâmica já explica em grande medida porque Moçambique se destacou entre os países africanos como destino das empresas brasileiras: os laços entre as empresas nacionais, analogamente às redes de migração internacional⁹⁵, faz com que empresas nacionais atraíam outras empresas nacionais tanto por desbravarem o mercado, quanto pela experiência positiva.

Além dessa razão, a Apex aponta relatório do MDIC que identifica motivos pelos quais o Brasil poderia se tornar um grande parceiro de Moçambique.

- a) Localização geográfica privilegiada, em meio à rota oceânica entre a América do Sul e a Ásia.
- b) Os portos moçambicanos servem a uma vasta região do interior do continente africano.
- c) Possibilidade de importação de grandes volumes de commodities minerais de Moçambique, de forma a viabilizar cargueiros que, de outra forma, fariam a viagem de volta ao Brasil sem estar com plena carga.
- d) Afinidades culturais e língua comum (APEX, 2011).

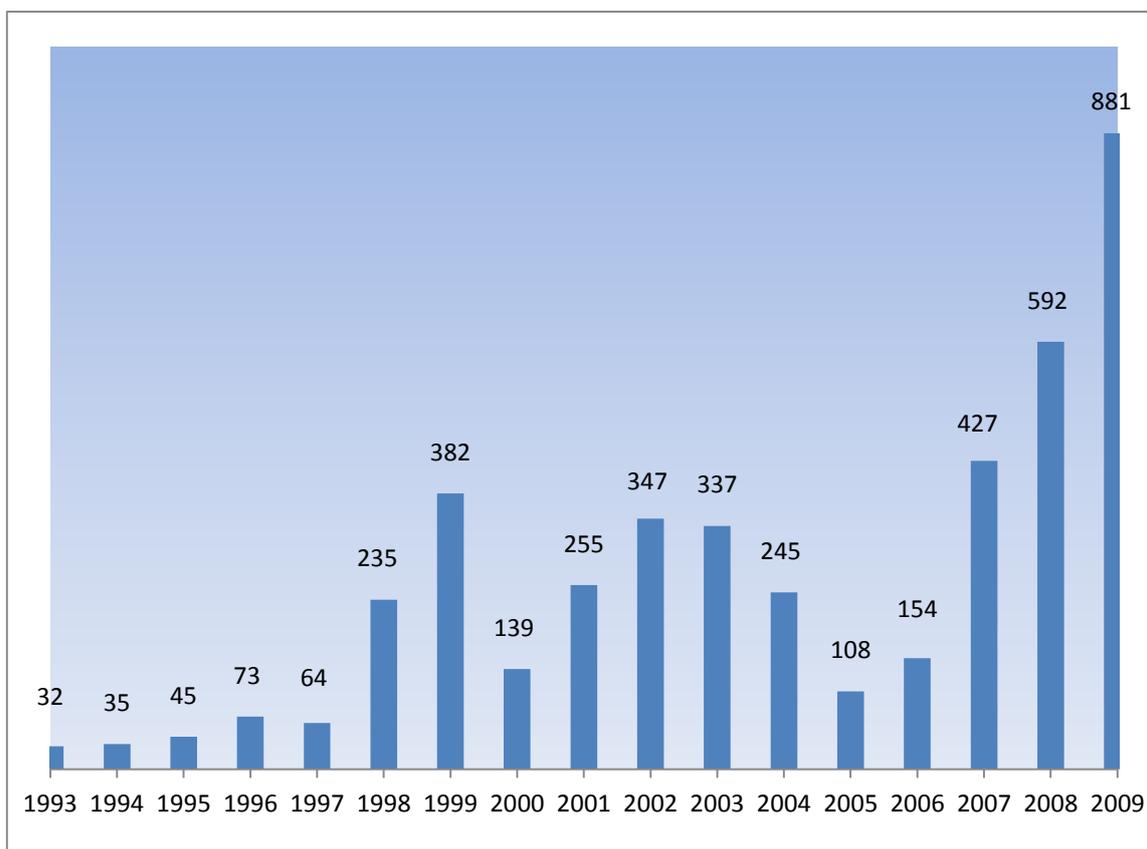
Já o MRE identifica como áreas com oportunidades para os investimentos brasileiros a agricultura comercial e o extrativismo mineral, tendo em vista que, durante o período colonial, os recursos minerais foram pouco explorados e as reservas continuam com grande potencial de acesso. Além disso, a coleta e processamento de lixo, os seguros e assistência médica, o ensino privado e os edifícios garagens e a gestão de estacionamentos são identificados como demandas de uma sociedade que se moderniza e ascende a um padrão de demanda mais próximo ao dos países emergentes.

Não apenas os investimentos brasileiros cresceram no país. Nos últimos anos pôde-se observar um forte aumento da entrada de IED no país, em especial, a partir de 2006. Em valores calculados em dólares, o IED para Moçambique mais que dobrou entre 2007 e 2011, partindo de US\$ 4,3 bilhões para US\$ 9,7 bilhões (APEX, 2011). A origem desses investimentos é razoavelmente equilibrada, com o Brasil figurando entre os cinco principais

⁹⁵ Nas redes de migração internacional, um membro de uma comunidade que emigra e é bem sucedido no processo atrai membros da mesma comunidade às esperas de que o sucesso do primeiro se repita com eles próprios. Além disso, o primeiro imigrante, em geral, abre portas para os demais no mercado de trabalho do novo país.

investidores no país⁹⁶. Os gráficos abaixo demonstram, respectivamente, a evolução do crescimento do IED e a origem dos investimentos estrangeiros em Moçambique.

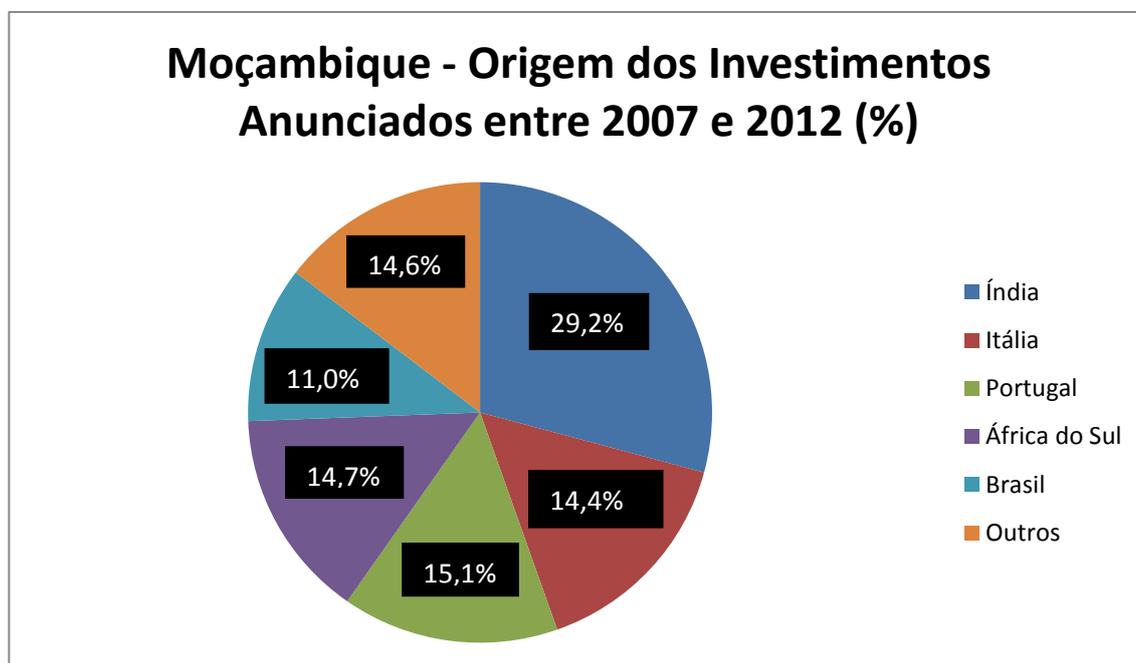
Gráfico 6 – Investimento Estrangeiro Direto (IED) em Moçambique em US\$ milhões (1993 – 2009)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da APEX-Brasil a partir de UNCTAD *apud* Apex, 2011

⁹⁶ Nos primeiros nove meses de 2012, de acordo com o Ministério da Planificação e Desenvolvimento de Moçambique, o Brasil foi o maior investidor em Moçambique (MPDM *apud* MRE).

Gráfico 7 – Moçambique – Origem dos Investimentos Anunciados entre 2007 e 2012 (%)



Fonte: FDI Intelligence *apud* MRE, 2014

Como o nível de poupança interna é baixo, a atração de investimento é essencial para o país, de forma que o governo se esforça para conceder garantias aos investidores⁹⁷. Além de Moçambique ser o único entre os quatro principais destinos das empresas brasileiras na África a ser parte da ICSID, a Lei do Investimento Direto Estrangeiro oferece as seguintes garantias:

- a) Segurança e proteção jurídica dos bens e direitos compreendidos no âmbito do investidor.
- b) Indenização justa e equitativa em caso de nacionalização dos bens e direitos que constituem o investimento estrangeiro.
- c) Transferências para o exterior dos lucros exportáveis, do capital reexportável, das amortizações, dos juros de empréstimos contraídos no exterior, em conformidade com as condições de autorização (MRE, 2014).

Em contrapartida, o investidor estrangeiro em Moçambique deve seguir os seguintes critérios:

⁹⁷ Ainda assim, a proteção ao investimento é o item em que Moçambique tem a segunda pior colocação no ranking do Banco Mundial sobre a facilidade de fazer negócios.

- a) Subordinar-se aos princípios orientadores da política econômica, à legislação em vigor e às condições de autorização do investimento.
- b) Contribuir para a balança de pagamentos, por meio do aumento das exportações ou da redução de importações.
- c) Promover o desenvolvimento tecnológico.
- d) Aumentar o número de postos de trabalho.
- e) Favorecer a qualificação da mão de obra nacional.

Quanto ao ambiente de negócios, apesar de Moçambique ter um desempenho fraco no *ranking* geral do Banco Mundial sobre a facilidade para fazer negócios, o país está acima da média dos países africanos e tem subido de posição no *ranking* geral. Em grande medida, a melhora nas condições para fazer negócios deve-se às reformas realizadas entre 2008 e 2009 quanto ao processo de abertura de negócios, por meio da implementação do processo de licenciamento mais ágil, e a procedimentos do comércio internacional. Essas mudanças fizeram com que Moçambique ficasse na sexta posição mundial entre os países que mais fizeram avanços na facilidade de fazer negócios. Elas demonstram, também, capacidade de implementação de mudanças em curto espaço de tempo no país.

O aspecto melhor colocado no mercado moçambicano é o item abertura de empresas, enquanto o pior colocado é o cumprimento de contratos. Além disso, as dificuldades de se recorrer judicialmente para o efetivo cumprimento de um contrato são grandes, de forma que a recomendação da Apex é de sejam tomados todos os cuidados possíveis na conclusão de um negócio no país pra que não seja necessário recorrer judicialmente por contratos mal elaborados ou que foram descumpridos, pois já antevê as dificuldades no processo.

Os tributos em Moçambique também são relativamente altos, sendo o imposto de renda e os impostos corporativos mais altos da ordem de 32%. Em 2009, a Lei Geral Tributária aumentou os impostos sobre mineração e petróleo e eliminou a isenção de impostos para os lucros da mineração. Ainda assim, de acordo com o MRE, o principal fator de desestímulo ao negócio em Moçambique é a infraestrutura. O custo de transporte estimado da África é duas vezes superior ao da média mundial e Moçambique ainda tem estrutura rodoviária inferior à média africana⁹⁸. Nesse sentido, os projetos de longo prazo e grande

⁹⁸ A média de rodovias pavimentadas entre os países africanos é 48%, enquanto Moçambique tem 18,7% de suas rodovias pavimentadas (MDIC, 2011).

envergadura são aqueles que costumam ter maiores chances frente às adversidades do mercado.

Como síntese dos progressos e desafios do mercado moçambicano, a classificação de risco do país pela metodologia da Standard & Poors é B+, abaixo da classificação de Angola e África do Sul. A atratividade do mercado moçambicano parece ser, assim, as possibilidades ainda não exploradas e a expectativa de futura estruturação positiva do ambiente de negócios. Para os brasileiros, os laços entre as empresas parece ser a explicação para o país ter sido escolhido como um destino privilegiado.

3.1.4. Líbia

Entre os quatro principais destinos das empresas brasileiras na África, a Líbia é a maior incógnita, tanto por fugir ao padrão dos outros três países de pertencer à África Austral⁹⁹, quanto pelas incertezas que a instabilidade política do país aporta. Ao contrário dos demais países em análise, em que vinham traçando uma trajetória mais ou menos linear¹⁰⁰ do desempenho econômico e dos investimentos entre período em análise (2003-2010) e o período atual, a Líbia sofre o corte provocado pela guerra civil, em que, além de muitas empresas terem sido retiradas do país quando o conflito eclodiu, a dinâmica econômica e dos investimentos no país não é orientada pela mesma lógica antes e depois da guerra. Ainda assim, os conflitos se iniciam no país meses após o fim do período em análise, de forma que, entre 2003 e 2010, o quadro foi de crescimento e ampliação dos investimentos.

Nesse sentido, no período anterior ao conflito, a atratividade da Líbia residia no forte crescimento econômico pelo qual o país vinha passando desde que, em 2003, foram levantadas as sanções que recaiam sobre o país desde 1992. Com a normalização das relações com a comunidade internacional, nessa fase, Muammar Gaddafi passou a convidar empresas para se instalarem no país. Assim, a abertura da Líbia ao capital internacional estava inserida em um plano de desenvolvimento, no qual o país procurava se qualificar para ser a principal porta de entrada da África.

Essa efervescência econômica, somada aos objetivos de modernização do país, fez da Líbia um mercado atrativo para as construtoras brasileiras, que se envolveram em projetos,

⁹⁹ A ordem alfabética na sequência dos países apresentados nesse capítulo, inclusive, não foi respeitada para não romper a lógica de sinergia que existe entre os países da África Austral.

¹⁰⁰ Todos os três sofreram o impacto da crise financeira, mas pouco tempo depois voltaram a ter crescimento de PIB semelhantes ao período anterior à crise.

como o da construção do Anel Rodoviário de Trípoli e da construção de dois terminais do Aeroporto Internacional de Trípoli, projeto de envergadura bem maior que o do anel rodoviário. A concentração da economia líbia na exploração do petróleo também foi um atrativo para a Petrobras se instalar no país, em 2005.

Em 2009, antes do início da guerra civil, o PIB da Líbia era de US\$ 62,36 bilhões e o país era considerado como renda média alta, pelo Banco Mundial (WORLD BANK DATA, 2014). Com a guerra, em 2011, a economia líbia e os investimentos no país sofreram grandes reveses. De acordo com o Banco Mundial, em 2011, o PIB da Líbia caiu 62%, mas no ano seguinte já apresentou rápida recuperação, atingindo um crescimento de 104%, como resultado de uma produção massiva de petróleo (LYBIA HERALD, 2013). Mesmo com as instabilidades, a inflação em 2012 manteve-se no patamar de 6,6%.

Na visão do Banco Mundial, o futuro da Líbia ainda é incerto. Persistem problemas em relação à segurança e à estabilidade política. Apesar de já terem sido realizadas eleições para substituir o Conselho Nacional de Transição, uma nova constituição ainda não foi aprovada. Mesmo no que diz respeito ao desempenho econômico atrelado ao petróleo, prolongada greve em terminais de petróleo e importantes portos de descarregamento repercutiram na produção e, conseqüentemente, estagnou novamente o crescimento do PIB. Os investimentos governamentais também se mantiveram estagnados, em função de atrasos na aprovação do orçamento, entraves administrativos e falta de consenso sobre como proceder com o imenso portfólio de projetos legados do período Gaddafi. Ainda assim, o governo aumentou seus gastos com salários, transferências e subsídios.

A visão do Ministério das Relações Exteriores brasileiro é bem mais otimista que a do Banco Mundial. Exalta-se a recuperação do país como “extraordinária”. Além do bom desempenho do setor do petróleo, o MRE identifica também retomada dos demais setores da economia, liderada pelos gastos públicos e demanda reprimida. Para os investimentos, a expectativa apontada pelo MRE é de 35% de crescimento ao ano, ao longo do período 2014-2017.

Como a maior parte das sanções impostas pela ONU a partir do conflito de 2011 que congelavam ativos já foram suspensas, as operações bancárias e a política cambial têm podido ser realizadas com maior normalidade. Quanto à política comercial, o grau de intervenção estatal é reduzido, tanto em relação às alíquotas nominais, quanto às efetivamente aplicadas no comércio. Assim como os outros setores, o comércio exterior líbio foi fortemente abalado,

em 2011, pelas convulsões no país, com queda da ordem de 60% nas exportações e 70% nas importações. Os principais destinos das exportações líbias, em 2010, eram: Itália, com 33%, França, com 12,8%, China, com 9,2%, Espanha, com 9,1%, e Alemanha, com 8,4%. Já as importações líbias eram provenientes de: Itália, com 18%, China, com 10,4%, Turquia, com 9,7%, Coreia do Sul, com 7,1%, e Alemanha, com 6,6%. Em relação ao Brasil, a queda no intercâmbio comercial entre 2008 e 2012 foi de 76% (MRE, 2014), o que inclui o impacto não apenas da guerra, como também da crise internacional.

Quanto aos investimentos externos no país, um atrativo a se destacar é a elevada renda per capita, de cerca de US\$ 12 mil, considerada a maior da África (MRE, 2014). Quanto à infraestrutura, a Líbia já tinha uma extensa rede de estradas pavimentadas e não pavimentadas, além de o governo Gaddafi estar imbuído no propósito de modernização e construção de novas estradas antes de ser derrubado do poder. De acordo com o MRE, o governo líbio anunciou recentemente que reativará os projetos de investimento em infraestrutura no país (MRE, 2014).

Quanto ao ambiente de negócios, a despeito das incertezas em relação ao futuro e a instabilidade ainda latente, como as greves de 2013 puderam demonstrar, nova legislação relacionada aos investimentos no país foi aprovada em 2012. De acordo com a nova legislação, o investimento estrangeiro é permitido em quase todos os setores, com algumas exceções previstas no decreto 207. Foi permitida também a abertura de filiais de empresas de petróleo e gás. A única restrição nesse sentido é que o gerente da filial ou do escritório seja um cidadão líbio. Por essa legislação, a declaração do imposto de renda deve ser certificada por um auditor externo, de forma que o recurso a uma assessoria especializada é conveniente (MRE, 2014).

O investimento externo na Líbia dirige-se, principalmente, ao setor de petróleo e construção civil. Os principais investidores são Barein, Qatar, Malásia, Reino Unido, Países Baixos e outros. O Brasil não aparece entre os principais investidores no país, mas todas as empresas brasileiras que atuavam no país antes do conflito estão engajadas em conversações sobre a melhor maneira de viabilizar a reativação dos projetos e todas foram convidadas pelo governo líbio a concluir seus respectivos projetos.

O caso *suigeneris* da Líbia como destino das empresas brasileiras na África pode ser entendido, por fim, como um país de renda elevada em função do petróleo, que esteve com sua potencialidade limitada pelas sanções econômicas impostas pela comunidade

internacional. Ao liberar-se dessas limitações, foi dada vazão ao potencial de crescimento do país e as empresas brasileiras aproveitaram a oportunidade para a realização de seus negócios. Esse período de prosperidade, porém, durou menos que uma década e foi interrompido pela guerra civil, em 2011. Apesar da visão otimista da diplomacia brasileira, a situação da Líbia ainda é de grande incerteza e esse otimismo pode não se concretizar: o potencial econômico do país vislumbrado pelo MRE pode ser inviabilizado pela instabilidade política, de forma que é conveniente cautela no que diz respeito à Líbia.

3.2.MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS PARA INVESTIR NA ÁFRICA

De acordo com o Paradigma Eclético de John H. Dunning (1988), as empresas vão se internacionalizar sempre que for do seu interesse a combinação da transferência espacial da produção com a existência de algum fator intransponível presente no outro país. Mais especificamente, existem três principais motivações para a internacionalização de empresas, quais sejam, busca de mercado, busca de recursos e busca de eficiência (Dunning, 1988).

Além das motivações, existem três condições que viabilizam a empresa a se internacionalizar, ou seja, vantagens de propriedade, relacionada à posse de ativos intangíveis exclusivos ou específicos da firma; vantagens de internalização, que ocorre quando a empresa percebe que é mais benéfico usar ela mesma as suas vantagens de propriedade que vender ou arrendar esses ativos; e vantagens de localização, quando é observado se o local mais adequado para explorar as outras vantagens é internamente ou em outro país, principalmente, em função de aspectos como insumos, infraestrutura, aspectos governamentais e de distância psíquica¹⁰¹ (ROSA, 2012). Essas são as chamadas vantagens OLI, do original em inglês, *ownership, location and internalization*.

No caso das empresas que se internacionalizam buscando mercado para seus produtos, em geral, o país de origem da empresa tem uma vantagem em ativos passíveis de deslocamento, que servem como produtos intermediários no processo produtivo, enquanto o país de destino é dotado de recursos que não são passíveis de ser transportados, como recursos naturais e alguns tipos de mão de obra. As empresas que se internacionalizam buscando recursos têm características similares, mas são orientadas pela oferta de recursos do país de destino, enquanto as que buscam mercados são orientadas pela demanda do país a que se dirigem. Já as empresas que buscam ganho de eficiência, não têm na distribuição de fatores

¹⁰¹ Rosa (2012) esclarece que a distância psíquica diz respeito às diferenças culturais, de idioma, de prática de negócios, etc.

um aspecto muito relevante; a internacionalização dirige-se a países que têm a mesma estrutura de recursos.

As empresas estrangeiras que se dirigem à África são orientadas essencialmente pelas duas primeiras motivações: busca de mercado e busca de recursos. Esse também é o caso das empresas brasileiras que se dirigem ao continente. Ainda assim, a busca de eficiência também é contemplada no portfólio de investimentos de algumas empresas. Além da comparação entre incentivos governamentais e atrativos dos mercados dos principais destinos das empresas brasileiras na África, buscou-se com essa pesquisa ouvir das empresas o que as motivava a escolher os mercados em que investiam no continente. As vantagens que viabilizam a internacionalizam dessas empresas também serão analisadas nos próximos subitens.

Foram aplicados questionários às seguintes empresas: Vale, Marcopolo, Marfrig, Petrobras, Odebrecht, Costa Negócios, Rede Globo, Rede Record, Brafrikon, Stefanini, Totvs/Microsiga, Furnas, Camargo Correa, Random, Votorantin, ARG Engenharia, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão e Weg. Destas, apenas a Petrobras, mediante o pedido de informação nº 01552/2013, amparado pela lei de acesso à informação, lei 12.527/2011, e a Marcopolo, cujo diretor geral da empresa, Dr. José Rubens De La Rosa, concordou em responder às perguntas do questionário em formato de entrevista, colaboraram com a pesquisa.

A Vale do Brasil afirmou responder pesquisa de instituições, mas não respondeu às tentativas de pesquisador individual. As tentativas com a Vale de Moçambique ficaram sem resposta. A Rede Globo e a Rede Record responderam afirmando que não poderiam ajudar com a pesquisa. A Globo especificou dizendo que responde questionários apenas sobre a programação do canal. A Votorantin afirmou estar em processo de abertura de capital e não poderia revelar o tipo de informação solicitada por questões estratégicas. As demais empresas não responderam aos contatos.

Foram realizados contatos por telefone, seguidos de e-mail apresentando o tema da pesquisa e seus objetivos, com o questionário anexo. Além disso, foi realizada visita à sede da Odebrecht, em Salvador, onde está localizado o museu da instituição. Nessa ocasião foi entregue o questionário a ser aplicado, além de outras tentativas anteriores de contato por telefone, e-mail e com funcionários da empresa no Brasil e em Angola. Em ambos os casos não houve resposta. Na visita ao museu da Odebrecht, no que diz respeito à atuação da

empresa na África, o foco da explanação foram as ações de responsabilidade social no continente e não a atividade fim da empresa.

Diante desses resultados, os exemplos da Marcopolo e da Petrobras foram utilizados a título ilustrativo de motivações de empresas que atuam na África e não como reflexo de um padrão de motivação comum a todas as empresas que atuam no continente.

3.2.1. Marcopolo

A Marcopolo é uma empresa brasileira fabricante de carrocerias de ônibus, que na África, possui plantas de produção na África do Sul e no Egito, além de representantes comerciais terceirizados em vários países. Ademais da África, a Marcopolo atua na América Latina, Ásia, Oceania e já atuou na Europa. De acordo com Patrícia Rodrigues da Rosa (2012), seu processo de internacionalização iniciou-se há mais de 50 anos e de maneira não planejada¹⁰², com a profissionalização da internacionalização ocorrendo à medida que a atividade crescia e a empresa ganhava experiência internacional. Nos anos 1990, a partir do planejamento estratégico da empresa, os negócios internacionais tornaram-se o principal alvo da estratégia de crescimento da empresa e o processo de internacionalização foi formalmente estruturado, avançando no sentido dos investimentos externos diretos (ROSA, 2012). Rosa sintetiza o processo de internacionalização da Marcopolo como tendo se desenvolvido “gradualmente, evoluindo de operações de menor comprometimento e em países mais próximos do Brasil, até a criação de subsidiárias em mercados mais distantes”.

Nesse sentido, as primeiras exportações da empresa ocorreram em 1961, com a venda de ônibus prontos para o Uruguai e consequente exportação para outros países da América do Sul ao longo da década. O primeiro contato da empresa com o continente africano se deu a partir de 1974, com a exportação para Gana de carroceria completamente desmontada, em forma de kit, que permite a montagem local. No ano seguinte, a empresa passou a exportar ônibus completamente montado para a Nigéria (ROSA, 2012).

De acordo com Rosa, a escolha da África como destino das exportações da empresa se deu por ser uma região de países em desenvolvimento e com alta densidade demográfica, o que é importante para o mercado de ônibus. A autora completa ainda que o potencial de demanda da região estimulou a empresa a romper o distanciamento psíquico que poderia

¹⁰²De acordo com Rosa, nas primeiras décadas, as exportações tinham a função de compensar as flutuações de demanda no Brasil.

existir à época. Atualmente, no âmbito comercial, a maior parte dos países do continente africano é atendida por representantes comerciais terceirizados, além de cada planta de produção possuir uma equipe de vendas. A planta de produção do Egito, por exemplo, é um *hub* de distribuição para todo o Oriente Médio e Norte da África, além do atendimento especificamente ao mercado egípcio.

Em relação ao IED, a primeira fábrica da Marcopolo no exterior foi instalada em Portugal, atraída pela expertise europeia em tecnologia de ônibus, além de ser uma porta de entrada para o mercado da Comunidade Europeia à época. Entre os países europeus, a escolha de Portugal, de acordo com Rosa, foi influenciada fortemente pela questão linguística, na medida em que foram identificados o desconhecimento do mercado e a barreira do idioma como sendo importantes obstáculos nas fases iniciais de internacionalização da empresa¹⁰³ (ROSA, 2012).

Depois disso, foram instaladas fábricas na Argentina, no México – o seu principal mercado estrangeiro -, na Colômbia, na África do Sul, na China, na Rússia, na Índia, no Egito e na Austrália. De acordo com Rosa, a escolha dos mercados teve como critério a proximidade psíquica e a experiência prévia no mercado. No caso de Portugal, apesar da distância geográfica, a língua foi um fator de aproximação. Já Argentina e Colômbia, além da proximidade cultural, tinham a proximidade geográfica. Em quase todos os casos, antes de instalar uma fábrica própria, a empresa já havia exportado ou realizado alguma parceria de produção. Rússia, Índia e Austrália foram exceções a esse perfil de inserção internacional da empresa, possivelmente, em função da maior maturidade internacional da empresa no momento da internacionalização em direção a esses países.

Na África, a atividade de fabricação de ônibus é um misto de manufatura com montagem¹⁰⁴, o que inclui a compra de partes de peças e algumas matérias primas, tanto no mercado local, quanto importadas do Brasil e de outras partes do mundo, e a junção dessas peças e montagem da carroceria, assim como a fabricação pela própria empresa de peças a serem utilizadas na carroceria do ônibus. As matérias primas, como aço, alumínio e tintas, entre outras, são compradas localmente.

¹⁰³ A maior dificuldade da empresa em relação ao aspecto cultural e linguístico, na verdade, não era a expatriação dos funcionários, mas na adaptação profissional e social dos cônjuges.

¹⁰⁴ Nas plantas do Brasil, 100% das peças são produzidas pela própria empresa (DE LA ROSA, 2013).

De acordo com o Diretor Geral da empresa, Dr. Rubens De La Rosa (2013), no seu processo decisório, o aspecto fundamental levado em conta pela Marcopolo é o mercado local do país para os ônibus da empresa, sintetizado nos critérios geografia e densidade demográfica. No caso da África, a posição geográfica de Egito e África do Sul, nos dois extremos do continente, parece demonstrar a intensão de “cercar” os mercados consumidores do continente, além de serem países que catalisam regiões de influência ao seu redor. A capacidade de o país se tornar plataforma de exportação para a região também é um fator do critério geográfico, na medida em que a localização do país pode facilitar o acesso a mercados próximos. Observa-se, no que diz respeito à densidade demográfica, o mercado consumidor, tanto no perfil quanto na quantidade de consumidores. Nesse sentido, segundo Rosa, o maior mercado para carrocerias brasileiras no exterior, depois da América Latina, é a África. Além disso, a existência de infraestrutura compatível com a rodagem de ônibus é levada em consideração no processo decisório da empresa.

No caso do Egito, cuja planta foi instalada em 2008, foi levado em consideração o fato de o país ter uma grande população, com mais de 80 milhões de pessoas, e catalisar uma grande região de influência, no norte da África e Oriente Médio, para onde a produção é exportada. Como em outros casos, a empresa já havia ganhado mercado no país previamente mediante exportações. Já em 2009, no contexto da crise internacional, a fábrica do Egito ganha importância¹⁰⁵, passando a abastecer o mercado europeu, diante da desativação da fábrica de Portugal, em função dos altos custos deste país, da competitividade dos fabricantes do mercado europeu e do pequeno mercado local para a empresa (ROSA, 2012).

O caso da África do Sul foi mais complexo, na medida em que foi o primeiro país em que a Marcopolo instalou planta de produção no continente africano. O início das atividades da empresa na África do Sul deu-se por meio da exportação de produtos e da representação comercial instalada no país. Nos anos 2000, surgiu a oportunidade de participar de uma licitação pública em associação com a Scania, a qual venceram. Ao fim da operação, a Marcopolo manteve-se na África do Sul, comprando a fábrica da Volvo em Johannesburgo (IGLESIAS; COSTA, 2011).

O processo de internacionalização em direção à África do Sul estava inserido em um ciclo mais amplo de internacionalização da empresa para diversos países, como México e

¹⁰⁵Pouco depois, mas já fora do período em análise, a Primavera Árabe, no Egito, fez a empresa questionar a continuidade da fábrica no país e fez reduzir a produção a níveis bem abaixo da normalidade (Rosa, 2012).

Colômbia. Depois que a parceria com a Scania encerrou-se, era confortável manter-se na África do Sul, pois já tinha conhecimento do mercado e *knowhow*. Além disso, a exposição à concorrência estrangeira seria um fator importante. De acordo com de la Rosa, a África do Sul não é um mercado tão grande quando comparado a outros países do mundo, mas é competitivo e essa exposição seria importante para a empresa. A presença de empresas indianas, chinesas e europeias como competidoras no mercado foi um fator que também motivou a permanência da empresa no país. Além disso, a partir da África do Sul, a empresa exporta para os países do Cone Sul da África, como Zâmbia e Moçambique.

Quanto aos incentivos governamentais, o diretor da Marcopolo avalia que, apesar de ainda serem inferiores ao que se deseja, melhoraram nos últimos tempos. No caso da África, o incentivo governamental que ele destaca no período em análise é o financiamento ao capital de giro para exportação e, principalmente, ao cliente da exportação da empresa, porque, quando o produto é exportado, ele abre o mercado para que futuramente haja produção do mesmo no país ou na região. Segundo De La Rosa, financiamento ao cliente abre portas para a marca.

Apesar de afirmar que o IED da Marcopolo para a África é financiado com recursos próprios, de la Rosa considera que o governo Lula ajudou bastante com o acesso ao financiamento à exportação para vários países africanos e, com isso, a empresa exporta do Brasil e cria um mercado para seus produtos no país de destino. Por consequência, fica mais fácil o investimento direto.

Da perspectiva teórica, Rosa analisou o processo de internacionalização da Marcopolo a partir da perspectiva do Paradigma Eclético de Dunning, cujas vantagens da empresa foram sintetizadas no quadro baixo.

Quadro 9 – Vantagens da Marcopolo em instalar unidades produtivas em mercados externos, de acordo com o Paradigma Eclético de Dunning.

Tipo de Vantagem	Característica da Marcopolo
Vantagem de Propriedade	Tecnologia de produção, capacidade de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, a marca ser internacionalmente conhecida.
Vantagem de Internalização	Proteção de sua tecnologia de produção (ao

	instalar fábrica própria, a empresa protege mais sua tecnologia de produção do que se fornecer licenciamento da sua tecnologia).
Vantagem de Localização	Facilidades logísticas (redução do custo de frete e agilidade nas operações), contorno de barreiras protecionistas e acesso a insumos.

Fonte: Elaborada pela autora, a partir de Rosa (2012)

No que diz respeito às fábricas da África, as três vantagens de localização foram direta ou indiretamente mencionadas nas respostas à entrevista com o diretor geral da empresa. A facilidade de logística foi a mais enfatizada, tanto na África do Sul, quanto no Egito, principalmente no que diz respeito aos atrativos do tamanho do mercado consumidor. No primeiro caso, para que a África do Sul servisse de plataforma de exportação para os países do cone sul da África, e no segundo caso, a fábrica do Egito atender preferencialmente os mercados do Norte da África e Oriente Médio. Além disso, o custo do frete pode ser inviável para a exportação do Brasil de determinadas categorias de ônibus. Ao instalar-se em países em que esse custo de frete seja reduzido, seja por encurtar as distâncias, seja pela logística de transporte que necessite de menos meios de transporte, a empresa passa a ter uma vantagem de localização.

Ademais, foi mencionada a vantagem de se ter acesso ao mercado comum do MENA – Middle East and North Africa, o que não se enquadra exatamente em um contorno a barreira protecionista, mas é uma vantagem de acesso preferencial a mercado em função da localização¹⁰⁶. O foco dessa vantagem de acesso a mercado, assim como no caso da facilidade de logística, é ter acesso a mercados com alta densidade populacional com menores custos tarifários. No caso da África do Sul, não foram mencionadas a SADC e a SACU, mas também é uma vantagem de acesso a mercados que pode ser levada em consideração. Por fim, o acesso a insumos foi mencionado apenas indiretamente, quando de la Rosa afirmou que, em geral, as matérias primas, como aço e alumínio, são compradas localmente, além de tintas e outros materiais. Não foi feita, porém, nenhuma relação com as condições de aquisição desses materiais e matérias primas e os atrativos locais para a escolha da localização das plantas na

¹⁰⁶ Driblar uma barreira protecionista consiste em ter acesso a um mercado em melhores condições em relação aos seus concorrentes externos. De maneira semelhante, estar localizada em um país que é parte de um acordo de comércio preferencial, também coloca a empresa em melhores condições, comparada a seus concorrentes externos.

África, mas é de se destacar que a África do Sul é um dos principais fornecedores de alumínio ao Brasil (5º maior fornecedor, com 4% das importações brasileiras) (MDIC, 2012).

Finalmente, a escolha da localização das plantas de produção da Marcopolo na África foi determinada pelo tamanho do mercado, tanto pela geografia, que permite acesso a mercados regionais, quanto pela densidade populacional. Os incentivos governamentais não foram determinantes na escolha desses destinos, mas deram a contribuição de viabilizar o investimento.

3.2.2. Petrobras

A Petrobras foi criada em 1953, com o objetivo estratégico de desencadear a produção de petróleo no Brasil e assegurar o monopólio estatal do produto, que durou até 1997. Seu processo de internacionalização foi essencialmente motivado pela necessidade de diversificação das fontes de fornecimento, em um contexto de elevada demanda e alta dos preços internacionais do petróleo. Isso ocorreu em meio aos choques do petróleo da década de 1970, quando foi necessário aos países consumidores do óleo reestruturar suas estratégias, que, no caso do Brasil, incluía a diversificação de fontes de importação do petróleo.

Nesse contexto é que ocorre a criação da Braspetro, uma subsidiária da Petrobras, que foi responsável pela atuação internacional da empresa entre 1972 e 2002. Atualmente, as atividades no exterior têm sido desempenhadas pela área internacional, criada em 2000 (RIBEIRO, 2006). Também foi no contexto dos choques do petróleo que a Petrobras chegou à África. Nesse momento, os países africanos foram vistos como uma alternativa aos países árabes¹⁰⁷ no fornecimento do petróleo necessário. Com a estabilização dos preços internacionais do petróleo e com a descoberta de novas reservas no Brasil, a busca de fontes externas deixou de ser uma questão prioritária para a empresa.

Em 2010, ao final do período em análise, a Petrobras estava presente na África essencialmente desempenhando a atividade de produção e exploração de petróleo¹⁰⁸ e estava presente em 5 países africanos: Líbia, Angola, Namíbia, Nigéria e Tanzânia. A empresa expandiu suas atividades nos anos seguintes, chegando também ao Benin e ao

¹⁰⁷ No contexto da retaliação pela Guerra do Yonk Pur, os árabes foram responsáveis por reduzir a oferta mundial de petróleo e elevar os preços internacionais do petróleo, o que gerou o choque do petróleo de 1973.

¹⁰⁸ Na África, a empresa não atua na área de gás e energia, nem refino e petroquímica, nem distribuição e comercialização.

Gabão(PETROBRAS, 2012). Além disso, já tinha atuado na Argélia, República do Congo, Egito e Líbia (FIGUEIRA, 2014).

Algumas décadas depois do início da sua atuação internacional, as motivações para a escolha dos países de destino parecem ter modificado em relação à década de 1970: a resposta conferida pela empresa ao questionário aplicado por esta pesquisa, a qual foi baseada nos pilares da sua estratégia de inserção internacional, apontou que a motivação para a escolha dos destinos na África no período em análise foi o

Aproveitamento da capacidade técnica e de conhecimento geocientífico da atuação da Petrobras em E&P¹⁰⁹ na costa brasileira em áreas que apresentem características similares e com grande potencial de reservas, com foco em exploração na Costa Oeste da África e no Golfo do México [...]

A essência da estratégia da Petrobras no período foi, assim, escolher mercados em que não precisasse desenvolver uma tecnologia específica para sua exploração. Ainda assim, a empresa pondera que, como o governo brasileiro é acionista controlador da empresa, é possível que certas metas macroeconômicas e sociais sejam priorizadas em detrimento dos próprios objetivos econômicos e empresariais da companhia.

Quanto às fontes de financiamento da empresa, as demonstrações financeiras não especificam a destinação geográfica dos recursos, nem o percentual da participação estatal no financiamento às atividades em determinada região. Ainda assim, é possível saber, sem especificar a distribuição geográfica, que em 2010 a empresa investiu R\$ 4,8 bilhões em negócios internacionais. Além disso, dos 151 mil barris de petróleo produzidos por dia no mercado internacional pela Petrobras, 60,3 mil são produzidos apenas por Angola¹¹⁰ e Nigéria (PETROBRAS, 2010), ou seja, mais de 1/3 da produção internacional diária de petróleo da Petrobras vem de dois países africanos.

Nesse sentido, de acordo com Iglesias e Costa, a empresa reconhece Angola como um *hot spot* do mercado internacional de petróleo, em especial, pela expectativa de aumento das reservas do país, em função de novas descobertas. Ainda assim, desde a chegada no país, em 1979, até 2006 a Petrobras atuou com baixo perfil, apenas como sócia não-operadora. Em 2006, porém, passou a ter direitos de exploração e produção em quatro novos blocos, dos quais três eram como operadora.

¹⁰⁹ Exploração e produção.

¹¹⁰ Em 2012, a produção diária de petróleo de Angola como um todo foi de 1,78 milhões de barris por dia (PETRÓLEO ETC, 2013).

Angola se destaca, também, quanto ao tempo de atuação da Petrobras. Segundo Alessandro Segabinazzi (2007), a chegada da empresa nos países em que esteve atuando no período em análise é razoavelmente recente, à exceção de Angola, tendo se instalado na Nigéria, em 1998, na Tanzânia, em 2004, na Líbia, em 2005, e na Guiné Equatorial¹¹¹, em 2006, enquanto, em Angola, chegou na década de 1970, como visto.

Para esse autor, até mesmo a lógica que orienta as operações da Petrobras em Angola difere da dos outros países. A seu ver, a chegada da Petrobras em Angola é decorrência da política externa de Geisel, que, em 1975, reconheceu a independência de Angola antes de qualquer outro país. De fato, um dos pilares da política externa do período foi a busca de novos mercados e novos parceiros em função da vulnerabilidade gerada pelos choques do petróleo. Na década de 1980, a presença da empresa no país também assumiu o caráter cooperativo, com o programa Proquadros, que consistia no suporte técnico para o treinamento de quadros angolanos para atuarem na indústria do petróleo (SEGABINAZZI, 2007).

Ainda de acordo com Segabinazzi, a Nigéria também era visada pela política externa da década de 1970, porém os investimentos não foram concretizados. Apenas em 1998 a Petrobras chegou à Nigéria e, em 2008, quando a produção dos campos de Agbami e Akpocomeçou, o país passou a figurar entre os maiores produtores do sistema Petrobras no exterior. No caso da Nigéria, a bacia do Delta do Níger, uma das bacias mais petrolíferas do mundo (SEGABINAZZI, 2007), parece ser o principal atrativo do país. Entre os cinco países em que a Petrobras estava presente no período em análise, é o que apresenta melhores perspectivas para o futuro.

No caso da Líbia, apesar de a Petrobras ter vencido a licitação para atuar no país apenas em 2005, Segabinazzi afirma que, na visita presidencial ao país em 2003, Lula e Gaddafi trataram pessoalmente da formação da parceria entre a *National Oil Corporation of Líbia* – NOC e a Petrobras. Nos demais países, Segabinazzi identifica a motivação da Petrobras como sendo essencialmente aumentar as reservas da companhia no exterior.

Sob a perspectiva teórica, a atuação da Petrobras na África poderia ser enquadrada no Paradigma Eclético de Dunning, na visão de Fernanda Cecília Ferreira Ribeiro (2007), como vantagem de propriedade sendo a competência e a propriedade de tecnologia em exploração de petróleo em águas profundas e a vantagem de localização sendo a presença de

¹¹¹Nem nos relatórios anuais da Petrobras do período em análise, nem no site institucional da empresa, consta Guiné Equatorial como um destino, mas tanto o autor como João Carlos Araújo Figueira, além de notícias de jornal apresentam o país como um destino dos investimentos da Petrobras.

reservas de petróleo em países do continente, em especial em águas profundas, que é sua expertise. Aquilo que caracteriza a vantagem de internalização na África não é uma característica exclusiva da atuação da empresa no continente: no mercado de petróleo, a estrutura organizacional mais frequente é a vertical, ou seja, toda a cadeia de produção unida por uma direção comum, de forma que as vantagens de propriedade tendem a ser sempre internalizadas. Isso porque, trata-se de um mercado muito volátil e a internalização ajuda a planejar o fluxo de petróleo e derivados do poço de petróleo até o consumidor final (RIBEIRO, 2007).

Como as respostas ao pedido de informação interposto foram todas baseadas em relatórios anuais da empresa, que, muitas vezes, é superficial e impreciso quanto às informações solicitadas, buscaram-se outras fontes bibliográficas para suprir a lacuna deixada pela empresa. A importância dada à influência do governo na escolha dos destinos pela Petrobras é mais enfatizada por Segabinazzi do que pelas respostas dadas pela Petrobras. Ainda assim, em todos os casos relatados, o atrativo local, ou seja, reservas relevantes, está presente.

3.3. CONSIDERAÇÕES SOBRE AS MOTIVAÇÕES DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Difícilmente uma única teoria conseguiria explicar toda a complexidade do processo de internacionalização de uma empresa (ROSA, 2012), especialmente uma amostra de empresas que se dirigem a um destino comum, porém diferenciado, como o continente africano. O Paradigma Eclético de Dunning foi escolhido para explicar esse processo porque enfatiza as motivações das empresas e considera as vantagens de localização como um fator que explica a internacionalização. Mais especificamente, a escolha se deve ao fato de os atrativos locais terem sido apontados pelas duas empresas que contribuíram com a pesquisa como uma das principais motivações para a escolha de seus destinos na África e ambas terem vantagens de propriedade que as destacam entre as demais empresas do setor em que atuam e as capacitam para competir internacionalmente.

Outras teorias podem explicar o processo de internacionalização por outras perspectivas que também dizem respeito às empresas analisadas, como a teoria comportamental de Upsala, que destaca o gradualismo no processo de internacionalização, que também pode explicar o processo de internacionalização da Marcpolo (ROSA, 2012), por exemplo. Essa abordagem, porém, não atenderia ao questionamento da pesquisa, que

visa a entender as motivações de as empresas terem escolhido os países em que atuam no continente africano.

Nesse sentido, os atrativos locais dos países e as motivações reportadas pelas empresas parecem indicar que o principal motor para a internacionalização é a oportunidade de negócio, seja na busca de mercado consumidor para seus produtos, seja por um recurso estratégico do país que viabilize a produção, seja como parte da estratégia da empresa de ganhar competitividade internacional.

Os incentivos governamentais, como se pôde observar no capítulo anterior, contribuem para criar um ambiente mais amistoso para os negócios, em geral de forma indireta, e até ajudam a viabilizar o investimento, mas não foram determinantes na decisão das empresas. As oportunidades de negócios e as estratégias das empresas, que, a depender do ramo de atividade, podem variar muito, frequentemente, são relacionadas a atrativos do mercado local, sendo, assim, as principais motivações das empresas ao buscar os mercados africanos.

Justamente por as empresas serem guiadas por essas motivações, a vanguarda destas em relação ao Estado no desbravamento dos mercados africanos é a consequência lógica e a que foi observada na prática. O apoio do Estado, nesse sentido, vai ao encontro da consecução desses objetivos, mas não determina a direção dos investimentos.

Os casos da Marcopolo e da Petrobras, apesar de não representarem padrões de atuação que possam ser generalizados para todas as empresas que atuam no continente, principalmente em função das peculiaridades de cada setor e dos países em que cada uma das empresas atua, deram uma amostra das orientações que guiaram o processo decisório de empresas ao escolherem determinados destinos no continente africano.

CONCLUSÃO

A presença internacional de empresas brasileiras é um fenômeno ainda novo para as relações internacionais do país. Partindo de uma economia tradicionalmente pouco internacionalizada, as empresas brasileiras competem externamente com empresas de outros países amparadas tanto por uma tradição de economia mais internacionalizada, quanto por incentivos governamentais de peso, em geral em forma de financiamento.

No caso do Brasil, não existe uma política clara de incentivo à internacionalização de empresas nacionais, mas, ao longo dos últimos anos, algumas iniciativas tiveram lugar. Ainda assim, essas políticas parecem ter sido mais reativas do que indutivas, de forma que a vanguarda no desbravamento dos mercados africanos deve ser atribuída às empresas. Não se pode negligenciar, contudo, o apoio do governo, em especial, a participação do BNDES, que parece ter sido a política mais relevante de apoio à atuação das empresas brasileiras na África.

Os incentivos e políticas estatais no período em análise não apresentaram relação cronológica de causa e efeito entre o incentivo e a chegada da empresa no continente africano. Apesar de no quesito visitas presidenciais haver uma coincidência entre os países priorizados e os principais destinos das empresas brasileiras no continente, as rodadas de negócios realizadas nesse contexto não apresentam a mesma correlação, ademais de incentivos dessa natureza terem sido dados a muitos países do continente além dos principais destinos das empresas brasileiras. As feiras de negócios apoiadas pelo Itamaraty, apesar de serem um dos principais instrumentos de promoção comercial, no caso das empresas brasileiras na África, não apresentaram relação cronológica nem atingiram destacadamente os principais destinos das empresas brasileiras.

Pode-se considerar a contribuição da cooperação técnica no sentido de formação de mão de obra, uma questão frequentemente abordada pelas empresas, e na promoção de um clima mais amistoso e receptivo aos investimentos brasileiros na África. Mas, os principais destinos das empresas brasileiras no continente já eram receptores tradicionais de cooperação, de forma que também não se configura relação de causa e efeito. Já a PDP, por ter sido lançada em 2008, já no final do período em análise, não conformou relação cronológica de causa e efeito, apesar de ter um arcabouço de metas sincronizado com a promoção dos investimentos na África, em especial, com metas em relação à Líbia.

Os perdões parciais de dívida também não apresentaram relação cronológica de causa e efeito, tendo em vista a maior parte dos perdões ter sido concedida na década de 1990 e nem todos os principais destinos dos investimentos brasileiros na África terem sido beneficiados. Ainda assim, as iniciativas de perdão parcial de dívida do governo anterior favoreceram a concessão de financiamentos por parte do governo Lula. Nesse sentido, a atuação do BNDES foi bastante relevante, mesmo que não tenha ocorrido relação cronológica de causa e efeito. Tanto a influência da BNDESPAR, quanto a declaração do Diretor Geral da Marcopolo de que o crédito à exportação favoreceu a abertura de mercado para os futuros investimentos diretos, demonstram a importância das políticas dessa instituição.

Vale destacar, além disso, que muitos dos incentivos foram dados a diversos países, mas os resultados positivos em termos de aumento da presença de empresas brasileiras na África vieram apenas de alguns países africanos. Por esses motivos, os incentivos governamentais não parecem ter direcionado de forma imediata a escolha dos destinos das empresas brasileiras que atuam na África.

A outra possibilidade para justificar a escolha das empresas brasileiras por determinados destinos eram os atrativos locais. No continente, de modo geral, os principais atrativos parecem ter sido a oferta de recursos naturais estratégicos, em um momento de elevada demanda por eles. O elevado crescimento da economia mundial até 2008 e a ascensão dos emergentes também são fatores não negligenciáveis nesse processo de retomada do crescimento pela África. A China, em especial, merece grande destaque.

Em alguns países, os dividendos da exploração dos recursos naturais foram direcionados para a modernização e reconstrução de seus países, estimulando toda uma cadeia produtiva nos países e entorno. Esse efeito multiplicador, assim como peculiaridades do crescimento econômico de cada país, viabilizou a ascensão de uma classe média africana ávida por consumo, que acabou servindo de atrativo para outras empresas.

As empresas brasileiras que atuam no continente escolheram Angola, África do Sul, Moçambique e Líbia como seus principais destinos. As características desses países poderiam ser sintetizadas como África do Sul sendo a maior economia do continente, Angola, o principal destino das empresas brasileiras na África, Moçambique, como a grande concessão, em função das oportunidades que os direitos de exploração da mina de Moatize trouxeram investidores brasileiros, e Líbia, o caso *suigeneris*, em decorrência do corte gerado pela guerra no país.

Angola e Líbia parecem ter sido exemplos clássicos em que os recursos naturais do país serviram para financiar o desenvolvimento de outros setores da economia. Angola tem utilizado as rendas do petróleo na reconstrução do país após a guerra, enquanto a Líbia, após o fim das sanções no início da década de 2000, passou a utilizar as rendas do petróleo também para modernizar o país e prepara-lo para receber investimentos estrangeiros. Ainda assim, ambos os países têm ambientes de negócios de risco e com fragilidades, que, a depender resistência da empresa à exposição ao risco, podem ser fatores inibidores do investimento. Mesmo assim, os atrativos do mercado parecem ter sido mais relevantes que os riscos.

Os casos de África do Sul e Moçambique são um pouco diferentes. A África do Sul é a maior economia do continente e é um mercado competitivo e que tem poder de projeção sobre outros mercados africanos, em especial da África Austral. Ademais, para as empresas brasileiras, é um mercado que apresenta ambiente de negócios em alguns aspectos até mais favoráveis que o Brasil, como o tempo médio de abertura de empresas. Além disso, a África do Sul não foge ao padrão de ser um país rico em recursos minerais, que também é um atrativo às empresas.

Moçambique foi atrativo não apenas por ter um potencial ainda a ser explorado, nem só pela existência de recursos minerais, mas, principalmente, pela atratividade em cadeia que os investimentos na mineração produziram nas empresas prestadoras de serviços associados ao desenvolvimento da atividade mineira. O país ainda tem uma economia pequena, mas tem mostrado capacidade de gestão que aponta para um futuro promissor, como foi demonstrado na celeridade em melhorar aspectos do ambiente de negócios do país.

As próprias empresas que contribuíram com essa pesquisa declararam peculiaridades do mercado local como suas principais motivações. Para a Marcopolo o mercado consumidor dos países onde atua e de suas áreas de influência foi o principal atrativo, além de a exposição à competição de concorrentes de peso na África do Sul ser importante para a competitividade da empresa. Já a Petrobras presou a estrutura geológica semelhante à brasileira e as reservas de petróleo dos países como fatores para a escolha dos destinos, de forma a não precisar fazer investimentos adicionais em tecnologia para a exploração naquela região.

O paradigma Eclético de Dunning foi a moldura teórica que explicou a motivação dessas empresas. Aplicando o paradigma à atuação da Marcopolo na África tem-se importância significativa às vantagens de localização, principalmente no que diz respeito às facilidades de logística dos mercados sul-africano e egípcio. Já no caso da Petrobras, a

vantagem de propriedade em ter tecnologia de exploração em águas profundas e a vantagem de localização pelo acesso às grandes reservas de petróleo dos países africanos em que atua parecem ser motivações para a empresa investir na África sob a perspectiva teórica de Dunning.

Dessa forma, conclui-se que a escolha dos destinos das empresas brasileiras na África é orientada pelo casamento entre as estratégias de internacionalização das empresas e as oportunidades que os mercados africanos têm a oferecer. No período em análise, o apoio do governo ocorreu *posteriori*, em muitos casos como resposta à solicitação das empresas. Frequentemente, as empresas têm expressado o desejo e a necessidade de mais apoio estatal, no sentido de viabilizar a competição internacional, tendo em vista que suas concorrentes muitas vezes são mais amparadas e estimuladas pelos seus Estados.

Disso, tem-se que ainda é necessário por parte do governo brasileiro o desenvolvimento de políticas claras, abrangentes e de cunho estratégico, que conciliem os objetivos de inserção na África com os objetivos de internacionalização de empresas como instrumento de promoção do desenvolvimento. Apesar das tentativas nesse sentido, no período em análise, não houve a junção desses objetivos em uma política estruturante.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE COOPERAÇÃO. **A Cooperação Técnica do Brasil para a África**. Brasília, 2010.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Caderno Técnico para Empreendimentos Industriais em Moçambique**. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Novembro, 2009. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/caderno%20t%C3%A9cnico%20mo%C3%A7ambique.pdf>>. Acesso em: 21 nov. 2013.

ACIOLY, Luciana; LIMA, Luis Afonso Fernandes; RIBEIRO, Elton. **Internacionalização de Empresas: Experiências Selecionadas**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_internacionalizacao.pdf>. Acesso em: 22 ago. 2013.

ASSOCIAÇÃO DE EMPRESÁRIOS E EXECUTIVOS BRASILEIROS EM ANGOLA. **Angola abriga 14% das franquias brasileiras que estão no exterior**. Disponível em: <<http://aebran.co.ao/portal/angola-abriga-14-das-franquias-brasileiras-que-estao-no-externo/>> Acesso em: 29 abr. 2013.

_____. **Associados**. Disponível em: <<http://aebran.co.ao/portal>> Acesso em 24 out. 2013.

ALEM, Ana Claudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. **O BNDES e Apoio à internacionalização das Empresas Brasileiras: Algumas Reflexões**. Revista do BNDES, vol. 12, n. 24, p. 43-76. Rio de Janeiro, Dez. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/onhecimento/revista/rev2403.pdf> Acesso em: 06 nov. 2013.

ALVES, Karina Reis. **FILDA**. Mensagem recebida de: apexbrasil@apexbrasil.com.br 19 de Dezembro de 2012.

APEXBRASIL. **Moçambique: Perfil e Oportunidades Comerciais**. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/mocambique_16102012174443.pdf> Acesso em: 08 fev. 2014.

ATUCH, Leonardo. **África: Na Cola dos BRICS**. Isto É Dinheiro. Moeda Forte. Edição 653, Abril de 2010. Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/artigos/19280_O+PIB+CONTRA+O+MERCOSUL/> Acesso em: 05 mar. 2013.

AYKUT, Dilek; GOLDSTEIN, Andrea. **Multinacionais de Países em Desenvolvimento: O Investimento Sul-Sul Chega à Maioridade**. In: Revista Brasileira de Comércio

Exterior, n. 95, p. 66-89, 2008. Disponível em <<http://www.funcex.com.br/material/rbce/95-GOLDSTEIN.pdf>>. Acesso em 13 abr 2014.

BELAS SHOPPING. **Lojas**. Disponível em: <http://belasshopping.com/website/> Acesso em: 22 fev. 2014.

BENNAOUN, Djamel-EddineOmae. **Situação econômica e Potencialidade de Investimentos na África**. Seminário Relações Brasil-África: Novas Fronteiras por um Desenvolvimento Global. Disponível em: <http://www.valor.com.br/sites/default/files/djamel_eddine_bennaoum.pdf> Acesso em: 10 dez. 2013.

BANCO NACIONAL DE ANGOLA. **Angola: os Dez Principais Países de Origem das Importações, 2007-2011**. Disponível em: <<http://www.bna.ao/uploads/%7Ba4ca6d66-ab1d-41af-9d2a-bbeafa3ab0ef%7D.pdf>> Acesso em: 22 fev. 2014.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Estatuto Social da BNDES Participações S.A. – BNDESPAR**. Aprovado pela Decisão no Dir. 149/2002-BNDES, de 11.3.2002. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/O_BNDES/Legislacao/estatuto_bndespar.html Acesso em: 11/11/2013.

BRAND SOUTH AFRICA.COM. **Annual Report 2010/2011**. Disponível em: <<http://www.brandsouthafrica.com/who-we-are/annualreports/704-annual-report-2010-2011>> Acesso em: 19 jan. 2014.

BRASIL GLOBAL NET. **Feiras e Eventos**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmpincipal.aspx#>> Acesso em: 21 out. 2013.

_____. **Guia de Negócios África do Sul**. Brasil Global Net. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/GuiasNegocioAfrica/GNAfricaSul.pdf>> Acesso em: 26 dez. 2013.

_____. **Guia de Negócios Angola**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/GuiasNegocioAfrica/GNAngola.pdf>> Acesso em: 05 fev. 2014.

_____. **Guia de Negócios Lybia**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/GuiasNegocioAfrica/GNLibia.pdf>> Acesso em: 09 fev. 2014.

_____. **Guia de Negócios Moçambique**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/ComoExportar/GuiasNegocioAfrica/GNMocambique.pdf>> Acesso em: 08 fev. 2014.

_____. **Internacionalização: Questões Conceituais**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/Internacionalizacao/frmQuestoesConceituais.aspx>> Acesso em: >22 ago. 2013.

BRASIL. **Pedido de informação número 99903000613201363**. Serviço de Informação ao Cidadão. Disponível em: sic@bndes.gov.br Resposta em: 16/12/2013.

BRICS BUSINESS MAGAZINE. **BRICS on the Heels to Africa**. Disponível em:
<<http://bricsmagazine.com/en/articles/brics-on-the-heels-of-africa>> Acesso em: 10 dez. 2013.

CALEIRO, João Pedro. **Nigéria supera África do Sul como maior economia africana**. Exame.com, 07 abr 2014. Disponível em:<<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/nigeria-supera-africa-do-sul-como-maior-economia-africana>> Acesso em: 28 maio 2014

CATERMOL, Fabrício. **O BNDES e o Apoio às Exportações**. In: ALÉM, Cláudia; GIAMBIAGI, Fabio. *O BNDES em um Brasil em Transição*. BNDES. Rio de Janeiro, Jun. 2010. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/c_onhecimento/livro_brasil_em_transicao/brasil_em_transicao_completo.pdf> Acesso em: 06 nov. 2013.

CERQUEIRA, Daniela Franco. **Determinantes e perfil do Investimento Externo Direto Brasileiro (IED) nos anos 2000**. Disponível em:
<[http://www.sep.org.br/artigos/download?id=2162&title=Determinantes+e+perfil+do+Investimento+Externo+Direto+Brasileiro+\(IED\)+nos+anos+2000](http://www.sep.org.br/artigos/download?id=2162&title=Determinantes+e+perfil+do+Investimento+Externo+Direto+Brasileiro+(IED)+nos+anos+2000)> Acesso em: 01 out. 2013

CERVO, Amado Luiz. **Inserção Internacional: formação dos conceitos brasileiros**. São Paulo: Saraiva, 2008.

_____, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. **História da Política Exterior do Brasil**. Brasília: UNB, 2002.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Os Interesses Empresariais Brasileiros na América do Sul: Investimentos Diretos no Exterior**. Brasília, 2007. Disponível em:
<[http://www.cni.org.br/portal/data/files/00/8A9015D0184D5A150118608404825094/Investimento_final\[1\].pdf](http://www.cni.org.br/portal/data/files/00/8A9015D0184D5A150118608404825094/Investimento_final[1].pdf)> Acesso em: 26 ago. 2013

COSTA, Darc. **A África e a Estratégia Nacional**. In: COSTA, Darc (org.). *África e a Estratégia Nacional*. Capax Dei. Rio de Janeiro, 2013.

COSTA, José Augusto Fontoura. **Direito Internacional do Investimento Estrangeiro**. Curitiba: Juruá Editora, 2010.

CRETOIU, Sherban Leonardo. **Política Externa do Governo Lula e a Expansão das Empresas Brasileiras na África: sinergias e vínculos de interesses**. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais. Belo Horizonte: Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, 2011, 94 p.

CURADO, Marcelo. **Uma Avaliação da Economia Brasileira no Governo Lula**. Revista Economia & Tecnologia. Ano 07, Volume Especial, 2011. Disponível em:
<<http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/ret/article/download/26881/17837>> Acesso em: 03 set. 2013.

DE LA ROSA, Rubens. **Entrevista Marcopolo: Depoimento**. 05/06/2013. Videoconferência: Porto Alegre/Brasília. Entrevista concedida a Júlia Covre Vilas-Bôas.

DE OLIVEIRA, Alberto Costa Braga. **Investment Arbitration in Brazil: Yes or No?**. Sítio da Internet Investment Treaty News. 30 nov. 2008. Entrevista a **Elizabeth Whitsitt e Damon Vis-Dunbar**. Disponível em: <<http://www.iisd.org/itn/2008/11/30/investment-arbitration-in-brazil-yes-or-no/>> Acesso em: 29 out. 2013.

DIETRICH, Christian. **UNITA's Dimond Mining and Exporting Capacity**. Disponível em: <<http://issafrica.org/Pubs/Books/Angola/14Dietrich.pdf>> Acesso em: 22/02/2014.

DUNNING, John H. **The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions**. Journal of International Business Studies. University of Reading and Rutgers University. Spring 1988. Disponível em: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v19/n1/pdf/8490372a.pdf>> Acesso em: 22/02/2014.

DEUTSCHE WELLE. **Momentos de Instabilidade em Moçambique – uma cronologia**. Disponível em: <<http://www.dw.de/momentos-de-instabilidade-politica-em-mocambique-uma-cronologia/a-16912568>> Acesso em: 22 fev. 2014.

ESTADÃO. **Para BNDES, Ajuda à Globo não é Garantida**. Cidades/Geral. Março, 2002. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/arquivo/economia/2002/not20020317p26282.htm>> Acesso em: 21 nov. 2013.

FIGUEIRA, João Carlos Araújo. **As Atividades da Petrobras na África**. In: Ministério das Relações Exteriores; Departamento de África e Oriente Próximo; Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais; Instituto Rio Branco, *Colóquio sobre Relações Brasil-África*. Disponível em: <http://www.funag.gov.br/biblioteca/dmdocuments/Coloquio_sobre_as_relacoes.pdf> Acesso em: 23 mar. 2014

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Ranking Transnacionais Brasileiras 2010: repensando as estratégias globais**. Disponível em: <www.fdc.org.br> Acesso em: 17 ago. 2010.

GABRIELLI, José Sérgio; BARBASSA, Almir. **Plano de Negócios 2010-2014**. Petrobras, 2010. Disponível em: <<http://fatosedados.blogspetrobras.com.br/wp-content/uploads/2010/06/Apresenta%C3%A7%C3%A3o1.pdf>> Acesso em: 30 dez. 2013.

GOLDMAN SACHS. **Two Decades of Freedom: What South Africa is doing with it, and What Now Need to be Done**. Investment Bank Division. Disponível em: <<http://www.goldmansachs.com/our-thinking/focus-on/growth-markets/colin-coleman/20-yrs-of-freedom.pdf>> Acesso em: 19 jan. 2014.

GONÇALVES, Glauber. **Eletrobrás vai construir usina em Moçambique**. Estadão.com.br Economia & Negócios. 19 de Abril 2012. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,eletrobras-vai-construir-usina-em-mocambique-,862800.0.htm>> Acesso em: 13 nov. 2013.

HIRATUKA, Célio; SARTI, Fernando. **Investimento Direto e Internacionalização de Empresas no Período Recente**. Texto para Discussão 1610. IPEA. Brasília, Abril de 2011.

INTERNATIONAL CENTRE FOR SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES. **Membros da ICSID**. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/EXTABOUTUS/Resources/ICSIDMembers_PO.pdf> Acesso em: 29 out. 2013.

IGLESIAS, Roberto Magno; COSTA, Katarina. **O Investimento Direto Brasileiro na África**. Textos Cindes N° 27. Dezembro de 2011. Disponível em: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/09905.pdf> Acesso em: 01 abr. 2014

IGLESIAS, Roberto Magno; VEIGA, Pedro Motta. **Promoção de Exportações via Internacionalização das Firms de Capital Aberto**. In: PINHEIRO, Armando Castelar; MARKWALD, Ricardo; PERERIRA, Lia Valls (org.). *O Desafio das Exportações*. Banco Nacional de Desenvolvimento Social. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/onhecimento/livro_desafio/Relatorio-09.pdf> Acesso em: 10 abr.2014.

IMF. **Balance of Payment Manual: Fifth Edition (BPM5)**. Washington, D.C., International Monetary Fund, 1993. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>> Acesso em: 28 abr 2014.

INSTITUTO LULA. **África**. Disponível em: <<http://www.institutolula.org/afrika/#.UIRv7O25f4g>> Acesso em: 08 out. 2013.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA & BANCO MUNDIAL. **Ponte sobre o Atlântico: Brasil e África Subsaariana Parceria Sul-Sul para o Desenvolvimento**. Brasília, 2011.

JOVER, Stefanía; PINTO, Anthony Lopes; MARCHAND, Alexandra. **Angola: Perfil do Setor Privado do País**. AfricanDevelopment Bank / AfricanDevelopmentFound. Reino Unido: Setembro 2012. Disponível em: <<http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Evaluation-Reports/Angola%20-%20Private%20Sector%20Country%20Profile%20-%20Portuguese%20Version.pdf>> Acesso em: 05 fev. 2014.

JULIBONI, Márcio. **As 10 empresas com maior participação do BNDES**. Exame.com, 28/03/2011. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/as-10-empresas-com-maior-participacao-do-bndes#11>> Acesso em: 11 nov. 2013.

KPMG. **Multinacionais Brasileiras: A Rota dos Investimentos Brasileiros no Exterior**. Disponível em: <http://www.kpmg.com.br/publicacoes_tax.asp> Acesso em: 27 mar. 2011.

LACERDA, Antônio Corrêa de. **Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil**. 2ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2004.

LAZZARINI, Sérgio G. **Capitalismo de Laços: Os Donos do Brasil e suas Conexões**. 4ª Tiragem. Editoras Elsevier e Campus, 2011.

LEITE, Iara Costa. **Cooperação Sul-Sul: um ensaio conceitual**. Mundorama, 2010. Disponível em: <<http://mundorama.net/2010/06/15/cooperacao-sul-sul-um-ensaio-conceitual-por-iara-costa-leite/>> Acesso em: 17 jun. 2013.

LEKE, Acha; LUND, Susan; ROXBURGH, Charles; VAN WAMELEN, Arend. **What is Driving Africa's Growth**. Insights and Publications, jun. 2010. McKinsey & Company. Disponível em: <http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/whats_driving_africas_growth> Acesso em: 10 dez. 2013.

LÉVESQUE, Céline. **Abaclat and Others v Argentine Republic: The Definition of Investment**. Oxford Journals. ICSID Review. Volume 27, Issue 2. Disponível em: <<http://icsidreview.oxfordjournals.org/content/27/2/247.short?rss=1&%3bssource=mf>> Acesso em: 16 jul. 2013.

LEWIS, David. **Vale Prevê Investir até US\$ 20 bi na África em 5 anos**. Agência Reuters. 27/10/2010. UOL Notícias Economia. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/reuters/2010/10/27/vale-preve-investir-ate-us-20-bi-na-africa-em-5-anos.jhtm>> Acesso em: 30 dez. 2013.

LUZ, Rodrigo Rodrigues; MOLINA, Ana Carolina Vivarelli. **O Franchising como Modalidade de Investimento Estrangeiro e de Transferência de Tecnologia**. Revista Eletrônica de Direito da UNESP, nº 1, 2010. Disponível em: <<http://periodicos.franca.unesp.br/index.php/direitounesp/article/view/268/352>> Acesso em: 17 jul. 2013.

LYBIA HERALD. **Lybia's Economic Growth Declining – World Bank**. Tripoli, 06 february 2013. Disponível em: <<http://www.lybiaherald.com/2014/02/06/libyas-economic-growth-declining-world-bank/#axzz2slANZc3h>> Acesso em: 09 fev. 2014.

MACHADO, Leticia Wittlin. **A componente Econômica**. In: COSTA, Darc. *África e a Estratégia Nacional*. Capax Dei. Rio de Janeiro, 2013.

MARFRIG GROUP. **Perfil Corporativo e Histórico**. Disponível em: <<http://ri.marfrig.com.br/port/grupomarfrig/perfil.asp>> Acesso em: 30 dez. 2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO. **Alumínio: A Indústria Brasileira em 2012**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=4187>> Acesso em: 30 mar. 2014.

_____. **Balança Comercial Brasileira: Países e Blocos Econômicos**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>> Acesso em: 31 set. 2013.

_____. **Oportunidades de Negócios em Serviços Brasil Angola**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1257766509.pdf> Acesso em: 05 fev. 2014.

_____. **Oportunidades de Negócios em Serviços Brasil e África do Sul**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1256919949.pdf> Acesso em: 26 dez. 2013.

_____. **Perguntas Frequentes – Comércio Exterior de Serviços**. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1337024651.pdf> Acesso em: 11 jul. 2013.

MENDONÇA JÚNIO, Wilson. **Política Externa e Cooperação técnica: As Relações do Brasil com a África durante os anos FHC e Lula da Silva**. Belo Horizonte: D'Placido Editora, 2013.

MULTILATERAL INVESTMENT GUARANTEE AGENCY. **Investment Guarantee Guide**. Multilateral Investment Guarantee Agency/World Bank, March, 2012. Disponível em: <<http://www.miga.org/documents/IGGenglish.pdf>> Acesso em: 06 nov. 2013.

_____. **MIGA in Sub-Saharan Africa**. MIGA Brief: Sub-Saharan Africa. Disponível em: <<http://www.miga.org/documents/SubSaharanAfrica.pdf>> Acesso em: 07 dez. 2013.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE. **Cooperação Financeira**. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/assuntos-internacionais/cooperacao/item/856>> Acesso em: 11 jul. 2013.

MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA. **Brasil assina acordo em Energia com Moçambique**. 15 de Junho 2010. Disponível em: <http://www.mme.gov.br/mme/noticias/destaque3/destaque_0131.html> Acesso em: 13 nov. 2013.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Balanco da Política Externa 2003-2010**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>> Acesso em: 07 fev. 2011.

NEW PARTNERSHIP FOR AFRICA DEVELOPMENT (NEPAD). Disponível em: <<http://www.nepad.org/images/framework.pdf>> Acesso em: 18 jun. 2010.

O ESTADO DE SÃO PAULO. **PIB do país fecha 2012 com crescimento de 0,9%, o menor em 3 anos**. 01/03/2013. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia-geral,pib-do-pais-fecha-2012-com-crescimento-de-09-o-menor-em-3-anos,145637,0.htm>> Acesso em: 12 jan. 2014.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **OECD Bench Mark Definition of Foreign Direct Investment**. Third Edition, 1999. Disponível em: <<http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf>> Acesso em: 16 jul. 2013

ODEBRECHT. **África, Emirados Árabes e Portugal**. Disponível em: <<http://www.odebrecht.com/negocios-e-participacoes/infraestrutura/africa-emirados-arabes-e-portugal>> Acesso em: 24 out. 2013.

POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO. **Conheça a PDP**. Disponível em: <http://www.pdp.gov.br/paginas/conheca_pdp.aspx?path=Conheça a PDP> Acesso em: 29 out. 2013.

_____. **Programa Integração com a África: Relatório de Acompanhamento de Execução da Agenda de Ação**. Disponível em: <http://www.pdp.gov.br/Paginas/lista_realatorios.aspx?tr=Execu%C3%A7%C3%A3o%20da%20Agenda%20de%20A%C3%A7%C3%A3o&path=Relat%C3%B3rios-Execu%C3%A7%C3%A3o%20da%20Agenda%20de%20A%C3%A7%C3%A3o> Acesso em: 29 out. 2013.

PENNA FILHO, Pio. **A África nas Relações Internacionais – Novas Possibilidades ou Nova Partilha?** Disponível em: <<http://mundorama.net/2008/12/31/a-africa-nas-relacoes-internacionais-%e2%80%93-novas-possibilidades-ou-nova-partilha-por-pio-penna-filho/>> Acesso em: 17 out. 2010.

PETROBRAS. **Formação de Joint Venture para Atuação na África**. Disponível em: <<http://www.petrobras.com/pt/magazine/post/detalhe-59.htm>> Acesso em: 29 maio 2014.

PETROLEO ETC. **A produção de petróleo me Angola pode duplicar nos próximos 15 anos se o projeto pré-sal for viável**. 30/10/2013. Disponível em: <<http://www.petroleoetc.com.br/pre-sal/a-producao-de-petroleo-em-angola-pode-duplicar-nos-proximos-15-anos-se-o-projecto-pre-sal-for-viavel/>> Acesso em: 02 jun 2014.

PINTO, Marco Aurélio Cabral; DE ABREU, Maíra de Paula Lopes. **Apoio às exportações de bens e serviços por firmas de engenharia da construção pesada brasileiras: panorama da experiência acumulada pelo BNDES entre 1998 e 2011**. Construção Civil: BNDES Setorial 36, p. 289-318. Set. 2012. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/BNDES_Setorial/201209_08.html> Acesso em: 06 nov. 2013.

RAMOS, Augusto Sergio Figueiredo. **A Internacionalização da Petrobras e seus Desafios em Angola (1975-2009)**. Monografia em Relações Internacionais para a Universidade de Brasília. Brasília, 2009. Disponível em: http://bdm.bce.unb.br/bitstream/10483/1015/1/2009_AugustoSergioFigueiredoRamos.pdf Acesso em: 23 mar. 2014

RECEITA FEDERAL. **Portaria 433, de 29 de dezembro de 2006**. Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil. Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/AcordosInternacionais/AfricadoSul/port4332006.htm>> Acesso em: 19 jan. 2014.

RIBEIRO, Cláudio Oliveira. **Brasil-África: Notas sobre Determinantes e perfil do Investimento Externo Direto Brasileiro (IED) nos anos 2000.** Afro-Ásia, 35 (2007), 281-314. Disponível em: <http://www.afroasia.ufba.br/pdf/afroasia35_pp281_314_Ribeiro.pdf> Acesso em: 31 set. 2013.

RIBEIRO, Fernanda Cecília Ferreira. **A Atuação Internacional da Petrobras: Trajetória Inicial e Consolidação Estratégica no Cone Sul.** III Encontro de Estudos em Estratégia. São Paulo, 9 a 11 de maio de 2007. Disponível em: http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/3Es/3es_2007/2007_3ES752.pdf Acesso em 30 mar. 2014.

RIBEIRO, Fernanda Cecília Ferreira. **Estratégia Internacional da Petrobras: Estudo de Caso da Aquisição da Perez Companc na Argentina.** Mestrado em Administração. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006, 147p. Disponível em: http://www.sapientia.pucsp.br/tde_arquivos/3/TDE-2007-05-18T11:32:55Z-3193/Publico/Fernanda%20Cecilia%20F%20Ribeiro.pdf Acesso em: 23 mar. 2014

ROSA, Patrícia Rodrigues da. **Internacionalização da Empresa Marcopolo S.A.: 50 Anos no Mercado Externo.** III Congreso Latinoamericano de História Económica y XXIII Jornadas de História Económica. Simpósio 2: Inversión Directa Extranjera y Empresas Miltinacionales en América Latina (1900-2010). Disponível em: <<http://www.aahce.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/iii-cladhe-xxiii-jhe/ponencias/Rodrigues.pdf>> Acesso em: 30 mar. 2014.

SAKAGAMI, Caio Alexandre Morelato. **Estratégias de Internacionalização de Empresas.** Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças de São Paulo. Artigos, Março de 2012. Disponível em: <<http://www.ibefsp.com.br/artigos/estrategias-de-internacionalizacao-de-empresas/>> Acesso em: 17 jul. 2013.

SARAIVA, José Flávio Sombra. **África parceira do Brasil Atlântico: Relações internacionais do Brasil e da África no início do século XXI.** Coleção Relações Internacionais. Série Parcerias Estratégicas com o Brasil. Belo Horizonte: Fino Traço, 2012.

SARAIVA, José Flávio Sombra. **África parceira do Brasil Atlântico: Relações internacionais do Brasil e da África no início do século XXI.** Belo Horizonte: Fino Traço, 2012. Resenha de: FINGERMANN, Natalia N. África parceira do Brasil Atlântico: Relações internacionais do Brasil e da África no início do século XXI. Século XXI, Porto Alegre, V. 3, Nº 1, jan-jun 2012.

SARAIVA, José Flávio Sombra. **O Lugar da África: a dimensão atlântica da política externa brasileira de 1946 a nossos dias.** Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1996.

SEGABINAZZI, Alessandro. **A Atuação da Petrobras no Mercado de Gás Natural da Argentina e da Bolívia e Possíveis Convergências com a Política Externa Brasileira**. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2007, 121 p. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/10767/000598788.pdf?sequence=1>
Acesso em: 23 mar. 2014

SEMINÁRIO AS RELAÇÕES DO BRASIL COM A ÁFRICA: A NOVA FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO, 2013, Brasília. **Notas sobre as Palestras**. Brasília, 2013.

SILVA, Luiz Inácio. **Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, na cerimônia de encerramento de encontro empresarial na Líbia**, realizada em Trípoli, em 10 de Dezembro de 2003. Disponível em: <http://mundorama.net/2003/12/10/discurso-do-presidente-da-republica-luiz-inacio-lula-da-silva-na-cerimonia-de-encerramento-de-encontro-empresarial-na-libia-tripoli-libia-10122003/>>. Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, na cerimônia de encerramento do seminário “Brasil-Moçambique: comércio e investimentos”**, realizado em Maputo, em 5 de Novembro de 2003. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/informacoespresidenciais/luiz-inacio-lula-da-silva/discursos-entrevistas-programas-de-radio-e-videos>> Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, por ocasião do “Encontro Empresarial Brasil-Angola: Comércio e Investimentos”**, realizado em Angola, em 3 de Novembro de 2003. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/informacoespresidenciais/luiz-inacio-lula-da-silva/discursos-entrevistas-programas-de-radio-e-videos>> Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante a sessão de encerramento de encontro empresarial**, realizado em Maputo, em 16 de Outubro de 2008. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/informacoespresidenciais/luiz-inacio-lula-da-silva/discursos-entrevistas-programas-de-radio-e-videos>> Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, por ocasião da abertura do Encontro Empresarial, durante a visita à República do Congo**, realizado em Brazzaville-Congo, em 16 de Outubro de 2007. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/informacoespresidenciais/luiz-inacio-lula-da-silva/discursos-entrevistas-programas-de-radio-e-videos>> Acesso em: 15 out. 2013.

_____. **Fórum Empresarial Brasil-África do Sul: Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante o Encerramento do Fórum Empresarial Brasil-África do Sul – Joanesburgo, África do Sul, 09/07/2010**. Resenha de Política Exterior do Brasil. Número 107, 2º semestre de 2010. Disponível em: www.itamaraty.gov.br/divulg/documentacao> Acesso em: 15 out. 2013.

SOUTH AFRICA.INFO.**Black Economic Empowerment**. Disponível em: <http://www.southafrica.info/business/trends/empowerment/bee.htm#objectives>> Acesso em: 19 jan. 2014.

_____. **South Africa Tax for investors.** Disponível em: <http://www.southafrica.info/business/investing/regulations/tax-investors.htm#.UtwF_u1TuP9> Acesso em: 19 jan. 2014.

SOUZA, Alan Araujo. **Presença do Capital Brasileiro na Venezuela.** Disponível em: <http://bdm.bce.unb.br/bitstream/10483/3797/1/2012_AllanAraujodeSousa.pdf> Acesso em: 25 jul. 2013.

STREMLAU, John. **African Renaissance and International Relations.** In: MAKGOBA, Malegapuru Willinam (Org.). *African Renaissance*. 1ª Edição. Cape Town: Mafube Publishing (Proprietary) Limited e Tafelberg Publishers Limited, 1999.

THE ECONOMIST. **Gearing Up: China's impact on Africa business and the next wave of globalization.** Economist Corporate Network, 2011. Disponível em: <http://www.corporatenetwork.com/sites/default/files/ECN%20China-Africa%200711_0.pdf> Acesso em: 10 dez. 2013.

TORRES, Fernando; GOES, Francisco. **BNDESPar concentra 89% dos investimentos em apenas 5 setores.** Jornal Valor Econômico. Edição impressa. 14/03/2013. Disponível em: <http://mansueto.files.wordpress.com/2013/03/especial-valor-bndespar.pdf> Acesso em: 13 nov. 2013.

TOTVS. **Histórico e Perfil Corporativo.** Disponível em: <<http://www.totvs.com/ri>> Acesso em: 21 nov. 2013.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Estudo Nacional: O Quadro Jurídico do Investimento Privado na República de Angola.** New York and Geneva, 2010. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/dtlktcd20101_en.pdf> Acesso em: 01 mai. 2013.

_____. **Foreign Direct Investment (FDI).** Disponível em: <[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx)> Acesso em: 28 abr 2014.

_____. **World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.** United Nations, New York and Geneva, 2007.

VALENTE, Rubens. **Brasil coloca sob sigilo apoio financeiro a Cuba e a Angola.** Folha de São Paulo: Folha Transparência. Brasília, Abr. 2013. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/1259471-brasil-coloca-sob-sigilo-apoio-financeiro-a-cuba-e-a-angola.shtml>> Acesso em: 06 nov. 2013.

VILAS-BÔAS, Júlia. **A Convergência de Momentos entre o Brasil e a África: A Política Externa do Governo Lula e a NEPAD.** Publicado em: 28 abr. 2011 Disponível em: <<http://www.mundorama.net>> Acesso em: 28 abr. 2011.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. **A África na Política Internacional.** Curitiba: Editora Jurua, 2010. 272p.

VOLVOK, Vladimir. **25 Faces of the New Africa**. BricsBusiness Magazine. Disponível em: <<http://bricsmagazine.com/en/articles/25-faces-of-the-new-africa>> Acesso em: 07 dez. 2013.

WATERSON, James. **Global Growth Trakers**. Disponível em: <http://www.worldeconomics.com/Papers/Global%20Growth%20Tracker_7c66ffca-ff86-4e4c-979d-7c5d7a22ef21.paper> Acesso em: 29 ago. 2013.

WORLD BANK. **Lybia overview**. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/en/country/libya/overview>> Acesso em: 09 fev. 2014.

WORLD BANK DATA. **Angola**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/angola>> Acesso em: 05 fev. 2014.

_____. **Lybia**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/libya>> Acesso em: 09 fev. 2014.

_____. **South Africa**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/south-africa>> Acesso em: 13 jan. 2013.

ANEXO I - Apoio do BNDES à internacionalização de empresas brasileiras

EMPRESAS	SETOR	DESTINO	DESCRIÇÃO DO PROJETO	VALOR DO APOIO
2005				Em Reais
COOPERATIVA LAR	AGROINDUSTRIAL	PARAGUAI	IMPLANTAÇÃO DE DUAS UNIDADES DE ARMAZENAMENTO E BENEFICIAMENTO DE GRÃOS	5.368.342
JBS	AGROINDUSTRIAL	ARGENTINA	AQUISIÇÃO DE EMPRESA NA ARGENTINA	192.229.087
2007				
ITAUTEC	TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	ESTADOS UNIDOS	AQUISIÇÃO DE EMPRESA NOS EUA E CAPITALIZAÇÃO DE SUBSIDIÁRIAS NO EXTERIOR	34.567.728
2008				
BERTIN	AGROINDUSTRIAL	EGITO, ITÁLIA, ESPANHA, AUSTRÁLIA, ALEMANHA, EUA	CONSOLIDAÇÃO DO "PLANO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA BERTIN" ATRAVÉS DA AQUISIÇÃO DE NOVAS EMPRESAS, BEM COMO MODERNIZAÇÃO E AMPLIAÇÃO DE PLANTAS JÁ EXISTENTES E IMPLANTAÇÃO DE NOVAS UNIDADES INDUSTRIAIS	2.499.929.732
JBS S/A	AGROINDUSTRIAL	ESTADOS UNIDOS E AUSTRÁLIA	INVESTIMENTOS NO ÂMBITO DA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA EMPRESA	1.109.267.813
2009				
JBS S/A	AGROINDUSTRIAL	ESTADOS UNIDOS	INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS NACIONAIS	3.479.600.000
2010				
WEG EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS S/A	MOTORES	INDIA	IMPLANTAÇÃO DE FÁBRICA NA INDIA PARA A PRODUÇÃO DE MOTORES ELÉTRICOS DE GRANDE PORTE.	65.494.116

2010				
BEMATECH S/A	TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	ESTADOS UNIDOS	INVEST. EM PESQUISA E DESENVOL., MODERNIZAÇÃO DE INFRAESTRUTURA E SISTEMAS DE GESTÃO EMPRESARIAL, CAPACITAÇÃO DE RECUR. HUMANOS E AQUISIÇÃO DA EMPRESA AMERICANA LOGIC CONTROLS, NO ÂMBITO DO PROSOFT-EMPRESA, DA LINHA DE INOVAÇÃO-CAPITAL INOVADOR E DA LINHA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESA.	29.953.118
EUROFARMA LABORATÓRIOS LTDA	FARMACEUTICO	ARGENTINA	AQUISIÇÃO DO LABORATÓRIO ARGENTINO "QUESADA FARMACEUTICA", LOCALIZADO EM BUENOS AIRES, NO ÂMBITO DO FINEM DIRETO - LINHA DE INTERNACIONALIZAÇÃO.	12.530.364
CIPHER S/A	TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	REINO UNIDO	INVESTIMENTOS EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO, TREINAMENTO E CERTIFICAÇÃO, MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO, INFRAESTRUTURA, INTERNACIONALIZAÇÃO E CAPITAL DE GIRO, NO ÂMBITO DO PROGRAMA BNDES PARA O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA NACIONAL DE SOFTWARE E SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO - BNDES PROSOFT.	10.000.237

Fonte: BNDES Transparente.

APÊNDICE I - Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

Janeiro de 1998 a junho de 2013

Foram excluídas da listagem as contratações que permitiam identificar o valor individual de operações, protegido por sigilo nos termos do art. 6º, I, do Decreto 7.724/2012, a partir do quadro de desembolsos por países. Dessa forma, foi preservado o sigilo das informações detalhadas de operações por países com reduzido número de contratações realizadas por ano. Do total de 3.273 contratações, foram excluídas 172 contratações originadas em 72 operações, das quais 4 são referentes a exportações brasileiras de bens e serviços para construção de obras de infraestrutura.

* Contratações podem gerar desembolsos por vários anos.

País da Contratação	Exportador	Razão Social Mutuário	Nome do Projeto	Data de contratação	Categoria	Modalidade
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Camargo Corrêa S/A - 5ª Avenida	4/6/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Camargo Corrêa S/A - 6ª Avenida	6/5/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Quinta Avenida - 2ª etapa	13/3/2009	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Sexta Avenida - 2ª etapa	13/3/2009	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Infra-estr. Rodoviárias de Boavista (Lotes 1/2)	17/10/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Linha de Transmissão UÍGE - Maquela do Zombo	1/6/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Uige - Maquela do Zombo	28/4/2009	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Av.LuandaN'GolaKiluange Pacote 1 - 2ª etapa	21/7/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Avenida N'Gola / Kiluange - Pacote 1 - 3ª tranche	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Avenida N'GolaKiluangePac 1	20/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Quarta Avenida	14/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Quarta Avenida - 2ª etapa	17/6/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Quarta Avenida - Etapa 2 - 3ª tranche	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	CONSTRUÇÃO DA VIA EXPRESSA LUANDA VIANA - PACOTE 1 4ª ETAPA	30/7/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada do Golfe / Viana e Rua do Sanatório - 3ª Etapa	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Golfe/Viana e Rua do Sanatorio	14/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Golfe/Viana e Rua do Sanatório - 2ª	22/7/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana Pacote 1	6/5/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana Pacote1 2ª etapa	21/7/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana, Pacote 1 - 3ª Etapa	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	(EPAL1) Abastecimento de Águas de Luanda, Pacote1, Etapa II	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	(EPAL3) Abast.de Água Pólo Ind.de Viana, Etapa II, Pacote 3	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	4ª Fase da Estrada da Samba	23/7/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	5ª Fase da Avenida 21 de Janeiro	23/7/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Abast. Agua - Polo Industrial Viana - Pacote 3	14/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Aeroporto Internacional de Catumbela - Benguela	18/6/2009	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Águas de Benguela - 2ª Etapa	5/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda - Fase 2C Viana Cabolombo	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda Fase II C	5/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda Fase IIC - 2ª etapa	20/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	CINFOTEC (CNO)	23/7/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Construção da Via Expressa Luanda Viana, Pacote 3, Etapa 2	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Estr do Golfe - Troço Gamek / Antigo Controlo	16/11/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Viana / Kikuxi	26/11/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Hidroelétrica de Cambambe	19/4/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Infraestruturas de Benguela - 1ª Etapa	18/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Infraestruturas Província de Kwanza Sul - 1ª et	19/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Linha de Transmissão de 220 kV - Lucala - Pambos de Sonhe	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	LT Lucala-Pambos de Sonhe-Uige	5/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Projeto Águas de Benguela Segunda Etapa / Fase B	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	PROJETO CAPANDA - USINA HIDRELETRICA	30/7/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Regularização Rios Coropolo, Cavaco e Catumbela - Rios CCC	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Saneamento Básico Luanda / Angola - 6ª Fase	10/6/2009	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Sistema 3 de Abastec. água de Luanda - Pac 1	12/12/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Troço Gamek 2ª etapa	5/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Unidades Habitacionais Zango - 4º Linha de Crédito	28/7/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda / Kifangondo, Pacote 1, 3ª tranche	6/4/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana - Troço 3 - Etapa 4	1/6/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana Troço 3	12/11/2007	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda Viana Troço 3 - 2ª etapa	5/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda/Kifangondo (Pacote 1)	22/11/2007	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda/Kifangondo Pac.1 - 2ª etapa	6/8/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Via Marginal Sudoeste	23/1/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA	GOVERNO DE ANGOLA	Viana/Cabolombo e Ligação Cabolombo/Futungo 4ª	1/6/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periferica - Fase 1C - 2ª etapa	15/10/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda Fase 1 C	18/4/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda Fase 1 D	14/4/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Auto-Estrada Periférica de Luanda Fase 1D - 2ª	21/10/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Av. N'Gola Kiluange Pacote 2 - 2ª etapa	21/10/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Av. Luanda N'Gola Kiluange Pacote 2	18/4/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Avenida N'Gola / Kiluange - Pacote 2 - 3ª tranche	22/3/2012	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Periférica de Luanda - Cacuaco Viana fase1D - ETAPA2	22/3/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Periférica de Luanda 1C, Cacuaco Viana 3ª Tranche	20/12/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Periférica de Luanda 1C, Cacuaco Viana 4ª Tranche	20/12/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Estrada Periférica de Luanda, Fase 1D, Troço Cacuaco Viana	22/3/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Luanda- Kifangondo- Pacote 2 - 4ªtranche	20/12/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Reabilitação daEstrada Viana / Calumbo	14/4/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Reabilitação Estrada Viana / Calumbo - 3ª Linha de Crédito	22/3/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Reabilitação Estrada Viana / Calumbo - 4ª Linha de Crédito	22/3/2012	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda/Kifangondo - Pacote 2	16/4/2008	Obras de infraestrutura	Buyer

Contratações referentes a desembolsos no apoio à exportação pelo BNDES Pós-embarque*

ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda/KifangondoPac.2 - 2ª etapa	21/10/2008	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CONSTRUTORA QUEIROZ GALVAO S/A	GOVERNO DE ANGOLA	Via Expressa Luanda-Kifangondo- Pacote 2 - 3ªtranche	20/12/2011	Obras de infraestrutura	Buyer
ANGOLA	CORIB IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	GOVERNO DE ANGOLA	CORIB-Gov.Angola	30/8/2007	Demais operações	Supplier
ANGOLA	EMBRAER S/A	GOVERNO DE ANGOLA	EMBRAER - ANGOLA	13/7/2012	Demais operações	Buyer
ANGOLA	EMSA EMPRESA SUL AMERICANA DE MONTAGENS S A	GOVERNO DE ANGOLA	Infra-estr.Rodoviárias de Boavista (Lotes 3/6)	6/8/2008	Demais operações	Buyer
ANGOLA	MELLO JUNIOR - EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES LTDA.	GOVERNO DE ANGOLA	Escola Nacional de Administração - Fase II	21/1/2009	Demais operações	Buyer
ANGOLA	NIGATA COMERCIO INTERNACIONAL LTDA	GOVERNO DE ANGOLA	NIGATA-Gov.Angola	19/9/2007	Demais operações	Supplier
ANGOLA	PRADO VALLADARES AGENCIA DE COOPERCAO E DESENVOLVIMENTO	GOVERNO DE ANGOLA	CINFOTEC (Prado Valladares)	3/9/2008	Demais operações	Buyer
ANGOLA	SEAPORT BRASIL COMERCIO INTERNACIONAL LTDA	GOVERNO DE ANGOLA	SEAPORT-PROTCIVIL	26/10/2007	Demais operações	Supplier

APÊNDICE II – Questionário aplicado às empresas.

Prezado (a),

Este questionário é um instrumento de pesquisa que visa a entender a lógica e a motivação do crescimento dos investimentos externos diretos brasileiros na África durante o governo Lula e avaliar a contribuição governamental nesse processo. Ressalta-se que a área pesquisada restringe-se ao continente africano e o período, de 2003 a 2010. A análise dos dados obtidos por meio desse questionário fundamentará dissertação de mestrado desenvolvida no âmbito do Programa de Pós-Graduação do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília – IREL, coordenado pelo Prof. Dr. Antônio Carlos Lessa e sob a orientação do Prof. Dr. Pio Penna Filho.

Por gentileza, preencha as respostas de forma franca e aberta.

Agradeço por sua colaboração.

Nome da Empresa: _____

1. Que tipo de atividade a empresa desenvolve na África?

2. Quais países da África a empresa possui investimentos externos diretos - IED?

- África do Sul Angola Argélia
- Benin Botsuana Burkina Faso
- Burundi Cabo Verde Camarões
- Chade Comores Cote d'Ivoire
- Djibuti Egito Eritreia
- Gabão Gana Guiné
- Guiné Equatorial Guiné-Bissau Gâmbia
- Lesoto Libéria Líbia
- Madagascar Malaui Mali
- Marrocos Mauritânia Maurícia
- Moçambique Namíbia Nigéria
- Níger Quênia República Centro Africana
- República Democrática do Congo (Congo-Kinshasa) República do Congo
- Ruanda Senegal Serra Leoa
- Seychelles Somália Suazilândia

- Sudão Sudão do Sul São Tomé e Príncipe
- Tanzânia Togo Tunísia
- Uganda Zâmbia Zimbábue
- Territórios. Quais: _____

3. Quais as motivações para a escolha desse (s) destino (s) para os IED's?

- Incentivos governamentais. De que tipo?

- Vantagens comparativas do país. Quais?

- Outros. Favor especificar

4. Que tipo de fonte de financiamento a empresa utilizou para realizar IED na África entre 2003 e 2010?

5.

Qual o percentual de financiamento público na composição da carteira de investimento?

- nenhum
- 1% a 15%
- 16% a 30%
- 31% a 45%
- 46% a 60%
- 61% a 75%

() 76% a 100%

Se possível, favor informar neste espaço o percentual específico de financiamento governamental.

6. Caso tenha havido financiamento público, ele foi decisivo na escolha da África como destino do IED da empresa? Por quê?