Allan Araujo de Sousa

Presença do Capital Brasileiro na Venezuela

Monografia apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília.

Universidade de Brasília (UnB);

Orientador: Prof. Pio Penna Filho

Brasília – 2012

RESUMO

A crescente presença do capital brasileiro na Venezuela respondeu a um impulso estrutural: a progressiva internacionalização da economia brasileira como necessidade de enfrentamento dos desafios da globalização; e outro conjuntural, ou seja, a iniciativa política de integração bilateral iniciada sob o governo Fernando Henrique Cardoso, mas acentuada sob mandatos coincidentes dos presidentes Hugo Chávez e Luís Inácio Lula da Silva. Embora tenha havido incremento da atividade empresarial brasileira no país vizinho, os investimentos e exportações de bens e serviços mantem-se restritos às grandes empreiteiras. Companhias de outros segmentos, no entanto, tem preferido outros mercados sul-americanos como o argentino e o chileno, em possível reação à insegurança jurídica do investimento na Venezuela. O incentivo das políticas externas de ambos os países não demonstra promover os resultados almejados no plano econômico.

ABSTRACT

The growing presence of the Brazilian capital in Venezuela responded to two impulses. The structural one is the progressive internationalization of the Brazilian economy as a necessity to deal with the challenges of Globalization, whereas the other one is contextual: the political initiative of bilateral integration which has begun under Fernando Henrique's presidency, but which was strengthened under the coincidental terms of Presidents Chávez and Lula. Although there had been improvement in the Brazilian trading activity towards its neighbor, almost only major construction companies invest in Venezuela and export to its market. Companies of other fields, however, have preferred other South-American markets, such as the Argentinian, or the Chilean one, as a possible reaction to the juridical insecurity of investing in Venezuela. The incentive of the foreign policies of both countries does not demonstrate to promote the desirable results in the economic field.

SUMÁRIO

Resumo.....2
Abstract.....3
Introdução.....5

Capítulo 1: A ESTRATÉGIA POLÍTICA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

1.1 O Papel do BNDES..... 09
1.2 O Programa BNDES EXIM.....10
1.3 Lista de Obras financiadas pelo BNDES na Venezuela.....11

Capítulo 2: PRESENÇA DO CAPITAL BRASILEIRO NA VENEZUELA

2.1 Petrobrás.....15

2.2 Odebrecht.....17

2.3 Queiroz Galvão.....19

2.4 Camargo Correa.....20

Capítulo 3: FATOR POLÍTICO COMO DETERMINANTE

Capítulo 4: COMPORTAMENTO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS E IED NA VENEZUELA – RESPOSTA AOS ESTÍMULOS DO ESTADO.

4.1 Distribuição Geográfica dos IED brasileiros na América do Sul e México.....26

Conclusão.....30

Bibliografia.....38

INTRODUÇÃO

A internacionalização da economia brasileira, entendida como maior inserção das empresas brasileiras no exterior, vem ocorrendo desde fins dos anos 1990, após a fase de consolidação da estabilidade econômica. Iniciada em 1994, com o plano real, a estabilidade monetária demandou esforços consideráveis, sobretudo por meio da chamada âncora cambial, que consistia na política de bandas cambiais, pela qual o preço do real variaria dentro de uma margem controlada pelo governo. Manteve-se a moeda valorizada frente ao dólar a fim de facilitar as importações, que contribuiriam na competição com produtos nacionais, impedindo, desse modo, a elevação de preços dos bens e serviços domésticos.

A estabilidade econômica, associada à estabilidade política, obtida com o lento processo de redemocratização, iniciado com a abertura política em 1978 e concluído com o início do primeiro governo eleito democraticamente após trinta anos (posse de Fernando Collor em 1990), gerou ambiente favorável aos investimentos privados. O empresariado brasileiro, após retomar o ímpeto de investimento interno, interessou-se pelos mercados externos, em especial por aqueles dos países vizinhos, pelas facilidades logísticas e de semelhanças culturais e de legislação.

A inserção de empresas brasileiras na América do Sul, embora anterior à redemocratização e à criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) em 1991, ganhou impulso decisivo a partir da consolidação do projeto integracionista sul-americano, gestado pela concertação das chancelarias brasileira e argentina, com participação das lideranças políticas e empresariais de ambos os países.

O espraiamento do capital brasileiro pelo subcontinente sul-americano deriva da estratégia brasileira de integração regional, que iniciou, do modo como se pode compreendê-la hoje, com a aproximação com a Argentina, proporcionada pela distensão das relações rivais que o Brasil mantinha com aquele país, sobretudo dos anos 1960 ao fim dos governos militares de ambos os países em meados da década de 1980.

O objetivo integracionista consolidou-se ao longo de duas décadas de Mercosul, apesar de inúmeros obstáculos, porém os mesmos grupos brasileiros que imaginaram a

integração com a Argentina, no primeiro momento da iniciativa integradora, identificaram oportunidade mais ambiciosa: a da integração do subcontinente sul-americano. A integração do Brasil com seu entorno regional tornou-se um vetor tão sólido da política externa brasileira, que foi incluído na Constituição Federal de 1988, no parágrafo único do artigo 4º, como princípio das relações internacionais do país, todavia com abrangência maior: o Brasil deve buscar a integração com os países latino-americanos.

A estratégia de reforçar a própria economia, a infraestrutura, a presença política no continente e no resto do mundo, fez o Brasil estimular a criação e o aprofundamento do Mercosul e, gradativamente, ao longo dos anos 1990, estender a esfera integradora para a América do Sul. A formulação da Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), criada em 2000 em Brasília, representou uma das primeiras medidas concretas destinadas a promover a integração sul-americana a partir da constatação da imprescindibilidade da integração pela infraestrutura física, sem a qual a atividade econômica não prospera.

A Comunidade Sul-Americana de Nações (CASA), posteriormente transformada em União de Nações Sul-Americanas (UNASUL) em 2008, deu sequência às iniciativas integracionistas ao estabelecer, em 2004, um grupo de países que incluiu outros blocos regionais, como o MERCOSUL e a Comunidade Andina (CAN), recriada em 1997, além de países não integrantes de blocos regionais, como o Chile, a República Cooperativa da Guiana e o Suriname. A UNASUL ambiciona aproximar os países sul-americanos nas esferas mais importantes, ao promover a integração física, econômica, política e social dos países-membros.

A presença do capital brasileiro na Venezuela deve ser compreendida dentro do escopo mais amplo da estratégia integradora do Brasil para a América do Sul, não obstante haja uma dinâmica própria às relações bilaterais Brasil-Venezuela, a ser abordada mais adiante. A projeção, tanto do investimento de empresas privadas nacionais, quanto do investimento estatal, fundado especialmente nos recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), no nosso vizinho do norte, está condicionada à iniciativa brasileira de internacionalizar a economia nacional. O objetivo dessa internacionalização não se materializa apenas com a abertura econômica às importações e ao investimento estrangeiro em nossos mercados, mas também com o avanço dos investimentos brasileiros, públicos e privados, sobre outros mercados. Este último tende a ser o aspecto primordial e definidor da política externa

econômica do Brasil: fortalecer e expandir o capital nacional no exterior. A expansão desse capital na Venezuela atende, portanto, à lógica traçada neste parágrafo.

É fundamental destacar, ainda, que o movimento brasileiro pela integração regional correspondeu a uma resposta à globalização dos mercados intensificada com o fim do bloco socialista do leste europeu. A partir dos anos 1990, com a ampliação e abertura de mercados pelo mundo, a competição empresarial se acirrou de tal modo, que o Brasil se viu obrigado a pensar estratégias para lidar com a nova realidade, na qual a estrutura produtiva brasileira deveria fazer frente a bens mais competitivos, no preço e na qualidade. A iniciativa da abertura do mercado brasileiro à concorrência estrangeira, ainda no governo Collor, significou o início da abordagem política nacional ao desafio da globalização. Este movimento não foi isolado. Ao contrário, viu-se acompanhado de iniciativa semelhante de outros países da região, os quais passaram a atuar num movimento conjunto quando decidiram firmar compromissos formais de integração. A criação do Mercosul, bem como a reorientação liberal dos princípios do Pacto Andino em 1989, depois transformado em CAN em 1997, atenderam a uma necessidade: preparar os países do subcontinente para enfrentar a concorrência globalizada. Os avanços posteriores da CASA e da UNASUL podem ser vistos também como tentativas de aperfeiçoar o enfrentamento.

Da perspectiva brasileira, a expansão do ímpeto integracionista, iniciado no tradicional eixo platino, para o eixo amazônico foi outra resposta às necessidades impostas pela globalização. A estratégia brasileira de integrar-se economicamente aos mercados vizinhos a fim de capacitar o capital brasileiro à concorrência internacional, bem como de criar uma base de infraestrutura regional que atraísse investimentos externos ao bloco do Mercosul, não se podia restringir ao sul do subcontinente.

Para Amado Cervo, a Venezuela representava, historicamente, a possibilidade de dar vida a um vetor das relações sul-americanas do Brasil sempre mantido como mero potencial de execução, visto que constantemente adormecido. Dentre os vizinhos amazônicos, o que oferecia o melhor equilíbrio entre dinamismo econômico e relativa facilidade à integração física (comparando-se o país aos outros países amazônicos) era, de fato, a Venezuela; contudo, o fraco desempenho econômico da região Norte do Brasil associado às hesitações políticas de ambos os lados da fronteira retardavam o aproveitamento do eixo amazônico[1]. Apenas com as discussões da Cúpula de Brasília

[1] Dois eixos/processos de integração. Pg 269 e pg 258 “A Construção de Eixos Bilaterais”. Pg 260 “O Eixo Brasil-Venezuela” e 268, “Novos eixos de cooperação ao Norte e ao Sul do Brasil”, pg 269 Eixo

dos Presidentes da América do Sul em 2000, deslanchou-se o movimento de inclusão da Venezuela à integração em curso no Cone Sul.

O objetivo deste trabalho é, portanto, identificar como vem ocorrendo a inserção do capital brasileiro na Venezuela, as motivações de nossas empresas em investir neste país e como tem sido a contribuição do Estado brasileiro, por meio de seus vários órgãos políticos e financeiros, para estimular a presença das empresas brasileiras na economia venezuelana.

1 - A ESTRATÉGIA POLÍTICA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

A internacionalização das empresas brasileiras integra uma estratégia mais ampla que não se esgota na iniciativa das companhias que iniciaram o processo de internacionalização. É inegável que o início do processo coube às próprias empresas, que ousaram lançar operações fora do Brasil, ao adquirirem outras empresas, firmarem parcerias com congêneres locais entre outras medidas. Algumas empresas optaram por essa política antes mesmo do contexto mais favorável apresentado pela economia nacional na segunda metade dos anos 2000.

O artigo produzido pela Fundação Dom Cabral (FDC), "Ranking das Transnacionais Brasileiras", 2010, coordenada pelo Professor e Coordenador do Núcleo de Negócios Internacionais da FDC, Jase Ramsey, nas páginas 28-30[2], explicita bem o que se comentou acima. O governo federal vem facilitando o processo já em curso de internacionalização das empresas brasileiras, o que permitiu verificar o caráter benéfico do fenômeno da perspectiva da sociedade brasileira, cuja parcela expressiva tendia a percebê-lo como nocivo, pois resultaria em perda de empregos no país, já que as empresas passariam a deslocar os próprios investimentos para o exterior. Segundo a FDC, compreendeu-se que tais empresas já tinham consolidado seus mercados domésticos e sofriam com a concorrência de transnacionais de origem estrangeira, o que as motivava a ampliar a própria atuação no exterior, tanto pelos limites do mercado interno, quanto pela necessidade de competir com as empresas estrangeiras num mercado cada vez mais global.

Brasil-Argentina. Amado Cervo "Relações Internacionais da América Latina: Velhos e Novos Paradigmas".

[2] http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_2010.pdf. Site acessado em 04 de março de 2012

O entendimento exposto acima é corroborado por outro artigo da própria FDC, denominado "Pesquisa sobre a Internacionalização da Empresa Brasileira", Belo Horizonte, 2002, de Moacir de Miranda Oliveira Junior e Álvaro Bruno Cyrino, página 10[3], no qual se mencionam os motivos para a internacionalização. Além dos já descritos no parágrafo acima, houve a busca por economia de escala e o aproveitamento das vantagens de localização no Brasil.

Da perspectiva do Estado, o governo brasileiro vem desenvolvendo programas de incentivo em múltiplas esferas, ao valer-se de distintos órgãos da estrutura estatal para apoiar a internacionalização de nossas empresas. O BNDES constitui peça fundamental nessa estratégia, por meio de programas como o Financiamento a Empreendimentos de valor igual ou superior a R$ 10 milhões (FINEM), que apoia a implantação, expansão e modernização de empreendimentos no exterior. O Itamaraty também contribui, ao negociar a redução de barreiras alfandegárias e acordos para implantar subsidiárias brasileiras no exterior. O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDIC) participa da macro estratégia de estímulo à internacionalização das empresas brasileiras, por meio da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) que intervém em duas vertentes, a interna e a externa. No mercado doméstico, procura atrair investimentos estrangeiros diretos (IED) para setores estratégicos da economia brasileira. No mercado externo, promove bens e serviços brasileiros no exterior.

1.1 - O PAPEL DO BNDES

O BNDES tem desempenhado papel chave na política brasileira de inserção competitiva no mercado internacional, ao atuar como o pilar principal da perspectiva financeira, pois o Banco destina recursos expressivos a diversos empreendimentos, sobretudo na América do Sul. A posição estratégica do BNDES fica clara, quando se leem os inúmeros documentos publicados pela instituição a respeito. A título de ilustração, a publicação da Revista do BNDES, em seu volume 14, número 29, p 81-114, 2008[4], esclarece bem a importância, para o Banco, do uso de recursos próprios para financiar as exportações de bens e serviços de empresas brasileiras na América Latina.

[3] http://www.fdc.org.br/pt/publicacoes/Paginas/relatoriodepesquisa.aspx?COD_ACERVO=4115. Site acessado em 05 de março de 2012

[4]http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2904.pdf. Site acessado em 05 de março de 2012

Tem-se usado o Convênio de Pagamentos Recíprocos (CCR) da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALADI), para assegurar o financiamento de projetos de infraestrutura na região.

No texto, comenta-se o papel prioritário que a América Latina desempenha para a exportação de bens e serviços do Brasil com alto valor agregado. De acordo com o artigo, a participação de produtos industrializados brasileiros nas exportações para a região correspondeu a 30% do total exportado pelo Brasil no período de 1990 a 2007. Ressalta-se, também, a relevância regional para a política externa brasileira, que ambiciona a integração regional como pedra angular de suas pretensões no exterior.

O CCR constitui um sistema de compensações multilaterais entre bancos centrais de 12 países da América Latina, pelo qual cada banco central se compromete com os demais a oferecer uma linha de crédito, que deve ser recíproca, para financiar a diferença diária entre débitos e créditos até a compensação quadrimestral ou o pagamento antecipado[5].

As informações disponíveis pelo banco no seu sítio na internet[6] confirmam o objetivo de fortalecer o mercado interno por meio do estímulo a um setor exportador mais dinâmico e integrado ao mercado mundial e do aumento da competitividade da produção brasileira no exterior. Ao ingressarem no mercado internacional, as empresas brasileiras tendem a elevar a própria produtividade e eficiência.

Na mesma página, o Banco defende a internacionalização de empresas como meio para se obter maior competitividade na produção nacional ao exterior, sobretudo a de itens de maior valor agregado.

1.2 - O PROGRAMA BNDES EXIM

Em conformidade com a lógica de apoiar as empresas brasileiras a se inserirem no exterior, o BNDES disponibiliza vários programas a essas empresas, dentre estes, o produto denominado BNDES Exim, por meio do qual o banco estimula a produção de bens e serviços destinados à exportação e comercialização no exterior. O programa pode ser executado tanto na fase denominada pré-embarque, quanto na fase pós-embarque.

---

[5]http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2004/20040406_not768.html

[6]http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Areas_de_Atuacao/Exportacao_e_Insercao_Internacional/. Site acessado em 06 de março de 2012

A primeira fase se encarrega de apoiar as empresas brasileiras que exportarem, mas na fase inicial do processo, quando ainda não há definição do país de destino. Financia-se a produção do bem com capital de giro à empresa exportadora, mas não se sabe exatamente a quem se destinará o bem exportado. Já a segunda fase se ocupa do apoio às empresas na etapa posterior do processo, quando já se definiu o país a receber os bens e serviços a serem exportados, em duas modalidades: a *supplier's credit* (refinanciamento ao exportador) ou a *buyer's credit* (financiamento direto ao importador). Isso se explica pelo fato de o financiamento direcionar-se ao importador, por intermédio da empresa brasileira que fará a obra ou prestará o serviço. Se uma empresa aérea do Cazaquistão adquirir jatos da Embraer, com financiamento do BNDES, o banco pagará em reais à Embraer o montante total em nome da empresa estrangeira, que deverá pagar ao banco no longo prazo. Quase todos os financiamentos às exportações de empresas brasileiras, feitos pelo BNDES, usam a modalidade pós-embarque[7].

1.3 - LISTA DAS OBRAS FINANCIADAS PELO BNDES NA VENEZUELA

De acordo com o BNDES, o Banco financia vários empreendimentos a serem executados por empresas brasileiras na Venezuela, sob o título de exportações de bens e serviços para projetos na Venezuela. Tal financiamento tem sido realizado no programa Pós-embarque, na modalidade *buyer credit*, na qual o importador, o Estado venezuelano, é quem se beneficia do financiamento.

Uma das principais obras financiadas pelo BNDES e que consta das mais tradicionais na carteira de financiamentos do Banco, é o metrô de Caracas. Atualmente, o sistema metropolitano de Caracas, subordinado ao Ministério do Poder Popular de Infraestrutura, possui 4 linhas em operação que atendem a uma demanda de cerca de 1,2 milhão de passageiros por dia.

A linha 2 do metrô Los Teques tem custo estimado em US$ 979 milhões, dos quais US$ 528 milhões serão financiados pelo BNDES. A obra, em andamento, dá seguimento à linha 1 do metrô de Los Teques, que interligará os habitantes da região conhecida por Los Altos Mirandinos ao sistema metropolitano da capital. Os trens

[7] http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/index.html. Site acessado em 06 de março de 2012

partirão da cidade-dormitório de Los Teques para o povoado de Carrizal e de San Antonio de Los Altos. A extensão total da linha 2 terá 12 km e 6 estações.

A linha 3 do metrô de Caracas é avaliada em US$ 323 milhões, dos quais US$ 78 milhões serão financiados pelo Banco (24% do valor da obra). O trecho El Valle até La Rinconada foi inaugurado em 2006 e o segundo trecho, de estações intermediárias, Los Jardines, Coche y Mercado, inaugurado em 2010. O novo trecho, de 5,9 km, permite transportar usuários a outros destinos por meio de conexão direta com as linhas 1 e 4.

A linha 4 do mesmo metrô, em seu primeiro trecho, é avaliada em cerca de US$ 491 milhões, dos quais US$ 107,5 milhões serão financiados pelo BNDES. A primeira fase desta linha terá 5,5 km, vinculando as estações Capuchinos e Plaza Venezuela. A linha 4 tem importância estratégica no planejamento de transportes da cidade, pois não só ampliou a capacidade de atendimento a uma área de grande demanda (aumento da capacidade em 400 mil passageiros por dia), mas também representou alternativa à linha 2, que estava saturada. A linha 4 entrou em operação em julho de 2006.

A linha 5 está estimada em US$ 654 milhões, dos quais US$ 219 milhões são financiados pelo BNDES. Este trecho pretende ligar a Plaza Venezuela ao Parque del Este, com 7,5 km de extensão em cinco estações. Todo o sistema do metrô da capital venezuelana, sob financiamento do BNDES, vem sendo executado pela construtora Norberto Odebrecht.

Um projeto de grande magnitude, também sob responsabilidade da Odebrecht, é o El Diluvio-Palmar[8], no valor de US$ 115,6 milhões, no qual serão construídas obras de irrigação na região de Maracaibo, no noroeste venezuelano. O objetivo imediato é o controle das inundações do rio Palmar, criando condições para o desenvolvimento agropecuário e a disponibilidade de água potável para a população. Do valor financiado, 63,5% corresponderão a exportações de bens fabricados no Brasil, como equipamentos mecânicos, comportas, fundações, chapas de aço, tubulações de ferro e PVC, guindastes, caminhões, tratores e motoniveladoras. O restante do financiamento servirá para a exportação de serviços de engenharia, como direção das obras, desenvolvimento de projeto, administração de materiais e controle de qualidade.

Outra obra de envergadura que vem sendo financiada pelo Banco é a Usina Siderúrgica Nacional (USN), em valor total de US$ 1,8 bilhão, dos quais US$ 865

[8]http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2004/20040406_not768.html. Site acesssado em 07 de março de 2012

milhões constituem a parte oferecida pelo BNDES. Objetiva-se construir uma planta industrial para a produção de 1,5 milhão de toneladas de aço por ano na cidade de Porto Ordaz. O projeto integra o planejamento estratégico do governo venezuelano de aumentar a capacidade de produção de aço carbono, visando ao mercado interno e, desse modo, reduzir as importações do setor siderúrgico, pois este tipo de aço é bastante usado no setor petroleiro.

O Estaleiro Del Alba (Astialba) constitui outro empreendimento de grande porte, cujo patrocínio do BNDES é decisivo para a consecução da obra. Orçado em US$ 1,292 bilhão, terá US$ 638 (49% do total) milhões financiados pelo Banco. O estaleiro deverá ser construído na península de Araya, estado de Sucre, e terá capacidade para construir e reparar navios petroleiros da categoria *Very Large Crude Carrier* (VLCC), com capacidade de até 400 mil toneladas de porte bruto. Tanto a USN, quanto o Astialba, são empreendimentos executados pela empresa brasileira Andrade Gutierrez.

Houve, ainda, o financiamento de exportações de ônibus da empresa Marcopolo-Volvo, por meio das empresas Cotia Trading e Silex Trading, igualmente brasileiras, à Fundação Fundo Nacional de Transporte Urbano (Fontur), empresa venezuelana vinculada ao Ministério dos Transportes e Comunicações da Venezuela, no valor de US$ 87,5 milhões.

O BNDES financiou a exportação de máquinas e equipamentos agrícolas ao projeto de modernização da produção de milho nos estados de Guárico e Barinas, no valor de US$ 80 milhões.

O Banco financiou, também, o aperfeiçoamento da produção de milho e gado por meio do *Fondo de Desarrollo Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines* (Fondafa), cujo objetivo é beneficiar integrantes de cooperativas rurais e pequenos produtores em diversos estados na Venezuela. O BNDES financiou a exportação de 205 colheitadeiras no valor de US$ 20 milhões, as quais se destinavam ao programa nacional de concessão de crédito e fornecimento de implementos e máquinas agrícolas, levado a cabo pelo Ministério de Agricultura e Terras (MAT) e pelo Fondafa.

Financiou-se, também, a exportação de partes, peças e publicações técnicas para aeronaves Tucano, feitas pela Embraer, mas pertencentes à Força Aérea Venezuelana, ao custo de US$ 9,5 milhões.

O Banco financiou a exportação de equipamentos fabricados pela Alstom, no valor de US$ 100 milhões, para o projeto Usina Hidrelétrica (UHE) de La Vueltosa, cujo custo previsto é de US$ 160 milhões. A UHE La Vueltosa integra o projeto

hidroelétrico Uribante-Caparo, que prevê a construção de três usinas hidroelétricas, com capacidade de geração de 1.513 MW, desenvolvido na bacia dos rios Uribante, Doradas, Camburito e Caparo. O projeto localiza-se no estado de Mérida, sudoeste do país.

A atuação do BNDES, conforme dito acima, é peça-chave para a estratégia brasileira de inserção internacional, como se pode identificar a partir de relatório da Fundação Dom Cabral sobre o Ranking das Transnacionais Brasileiras, Repensando as Estratégias Globais – 2010. Na pg 11, o relatório menciona que a América Latina prosseguiu como o principal destino das transnacionais brasileiras, com alto índice de regionalidade na decisão das empresas nacionais em expandir suas atividades para o exterior.

A concentração dos investimentos na América Latina constitui uma expressão característica do processo de internacionalização, na medida em que demonstram a força atrativa da proximidade geográfica e cultural para reduzir custos vinculados ao processo de avanço para o exterior. Cerca de 53% das empresas brasileiras no exterior localizam-se na América Latina.

Comenta-se, também, que mesmo as empresas listadas no ranking bem à frente nos estágios iniciais da integração, decidiram reforçar a própria presença na América Latina, o que configuraria uma resposta ao ímpeto político do governo Lula em solidificar o Brasil como líder regional.

2 – PRESENÇA DO CAPITAL BRASILEIRO NA VENEZUELA

É possível classificar a presença do capital brasileiro na Venezuela em dois grandes grupos distintos: o segmento petroquímico, liderado pela Petrobrás; e o segmento da construção civil, no qual as maiores empreiteiras do Brasil se destacam, em especial a Odebrecht. No caso do ramo petroquímico, a Petrobrás suspendeu as operações no país em decorrência das nacionalizações feitas pelo governo venezuelano, que limitou todas as atividades de exploração do petróleo à PDVSA[9]. A medida levou a

[9] http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/01/120102_exxon_venezuela_indenizacao_mm.shtml. Site acessado em 12 de março de 2012 http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2009/05/090522_venezuela_rc.shtml. Site acessado em 15 de março de 2012 http://www.controlrisks.com/webcasts/studio/foco/foco_issue_7/portuguese/article_3.html. Site acessado em 15 de março de 2012 http://g1.globo.com/Noticias/Mundo/0,,MUL29625-5602,00-PETROBRAS+NAO+SOFRERA+PERDAS+COM+NACIONALIZACAO+DE+CHAVEZ.html. Site acessado em 15 de março de 2012

Petrobrás a manter, apenas nominalmente, o escritório em Caracas, com funções, corpo de funcionários e estrutura reduzida. A empresa brasileira concluiu, ao menos na conjuntura atual, que não é mais viável explorar o óleo venezuelano como resultado da exclusão das empresas estrangeiras da participação acionária nos campos de extração.

Já as empreiteiras Odebrecht, Queiroz Galvão e Camargo Correa estão presentes na Venezuela com participação em inúmeros projetos que variam da siderurgia à construção de pontes, metrô, até obras executadas no setor agrícola, de saneamento e habitação popular. A participação das grandes empresas brasileiras de construção civil na economia venezuelana é, por excelência, o exemplo paradigmático e bem sucedido do empresariado nacional naquele país.

2.1 – PETROBRÁS

A Petrobrás seria a única empresa com investimentos diretos na Venezuela, porquanto as outras se enquadrariam apenas no caráter de exportação de bens e serviços, de acordo com a classificação do Bacen, como ocorre com as obras de infraestrutura executadas pelas construtoras brasileiras. A empresa se inseriu no país em 2002, ao adquirir a companhia argentina Perez Companc[10], que atuava na Venezuela. Hoje a empresa brasileira dispõe de poucos funcionários e produz em média 14,1 mil barris de petróleo por dia. Desde 2006, em consequência da legislação nacionalista que vem sendo implementada pelo governo Chávez, tornou-se sócia minoritária da PDVSA nas quatro empresas em que tem participação[11].

Argumenta-se que está ocorrendo a paralisia dos projetos de expansão da Petrobrás na Venezuela, que havia assinado em fevereiro de 2005 um memorando qualificado de "aliança estratégica" com a congênere venezuelana. Nenhum dos cinco projetos previstos no acordo foi executado e dois já teriam sido eliminados[12].

O principal dos projetos acertados em 2005 era a participação da estatal brasileira em 40% no campo petrolífero de Carabobo 1, enquanto à PDVSA caberia construir, com a Petrobrás, a refinaria Abreu e Lima em Pernambuco, na qual a empresa venezuelana teria os mesmos 40% de ações que a sua parceira brasileira em Carabobo.

---

[10] http://redalyc.uaemex.mx/pdf/947/94711209006.pdf. Site acessado em 09 de janeiro de 2012
[11] http://www.petrobras.com/pt/paises/venezuela/venezuela.htm. Site acessado em 04 de janeiro de 2012
[12] http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais/america-do-sul/venezuela/pdf. Site acessado em 17 de março de 2012

No fim de 2005, iniciou-se a obra da refinaria com o lançamento da pedra fundamental, junto ao porto de Suape. Já no fim de 2010, todavia, a Petrobrás comentou ter interesse em manter a participação de apenas 10% no projeto de Carabobo (ainda não assegurados). Outros projetos, tais como a recuperação de cinco campos maduros da PDVSA e participações na exploração de gás, estariam paralisados. Em 2007, a empresa brasileira teria desistido do campo Mariscal Sucre, que forneceria gás para o projeto mais ambicioso do governo Chávez para o setor: o Gasoduto do Sul. O único projeto que apresentaria viabilidade comercial seria a exploração de gás no bloco Moruy 2, sobre o qual a Petrobrás possui, em conjunto com a japonesa Teikoku, os direitos de exploração desde 2005, mas sequer um único poço teria sido explorado até o presente[13].

O possível retraimento da Petrobrás, além de outras empresas estrangeiras, seria resultado do constante constrangimento que viria sendo praticado pelo Estado venezuelano às companhias estrangeiras. De acordo com editorais de veículos de imprensa nacionais e internacionais, o ambiente para negócios no país tem-se tornado cada vez mais hostil a partir da mudança frequente na legislação local de modo a favorecer o arbítrio do Estado. Ilustrativa dessa tendência seria a lei promulgada em 2006, pela qual o governo nacional pode desapropriar bens e outros ativos de empresas que não cumprirem com prazos ou determinadas cláusulas contratuais. Uma das consequências da nova lei teria sido a redução do papel da Petrobrás na economia local. Naquele ano, a Petrobrás teria reduzido o ritmo dos investimentos, eventualmente paralisando alguns[14].

No próprio sítio da empresa na internet, há muito pouco sobre a presença da Petrobrás naquele país. O texto é lacônico[15], sobretudo se comparado ao referente a outros países, como os EUA[16], ou mesmo o Uruguai[17]. Recorde-se que o Uruguai não pode ser considerado um país cuja receita deriva especialmente do setor petroquímico, o que torna contraditória a exposição da empresa sobre atividades mais diversificadas naquele país que na Venezuela. O fato é comprovado quando se constata que o setor de combustíveis, óleos e ceras minerais corresponde a apenas 3,2% do total exportado pelo país em 2008, no valor de US$ 192 milhões. Já o setor de carnes, miudezas e

[13] http://www.gasvirtual.com.br/gasvirtual1/cima/view.asp?id=11238. Site acessado em 15 de março de 2012
[14] http://www.economiabr.com.br/index.php/08/08/2010/empreiteiras-brasileiras-em-alto-risco-na-venezuela-de-chavez/. Site acessado em 15 de março de 2012
[15] http://www.petrobras.com/pt/paises/venezuela/venezuela.htm. Site acessado em 15 de março de 2012
[16] http://www.petrobras.com/pt/paises/e-u-a/e-u-a.htm. Site acessado em 15 de março de 2012
[17] http://www.petrobras.com/pt/paises/uruguai/uruguai.htm. Site acessado em 15 de março de 2012

comestíveis corresponde a 22,3% das exportações uruguaias, no volume de US$ 1.327 bilhão no mesmo ano. A Bolívia constituiria um exemplo definitivo, quando se recorda a nacionalização de ativos da Petrobrás empreendida pelo governo Evo Morales em maio de 2006. A página dedicada ao vizinho andino, entretanto, é bem mais completa que a dedicada à Venezuela[18].

A parceria negociada por ambos os governos para o setor petrolífero, consubstanciada na construção da Abreu e Lima, vem sofrendo reveses desde 2005. Nos anos subsequentes à assinatura do acordo, percebe-se a mudança de postura da Petrobrás ante o projeto. Inicialmente, a empresa exibia entusiasmo, porém no decorrer da demora na contrapartida venezuelana, as autoridades brasileiras viriam cogitando alternativas, em especial o investimento solitário, por meio de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)[19]

A descoberta do petróleo no pré-sal teria acentuado a percepção desvantajosa da empresa relativamente à parceria com a PDVSA, pois abriu a perspectiva para o uso de óleo de qualidade superior ao venezuelano do campo de Carabobo. Há, também, outra percepção, segundo a qual os investimentos internacionais da Petrobrás vem sendo reduzidos em bloco e não apenas na Venezuela, a partir do pré-sal, o que justificaria o afastamento dos investimentos no país vizinho a causas mais endógenas. Conforme tal entendimento, a dificuldade central seria o fato de ambas as empresas serem mais concorrentes que parceiras, não só na Venezuela, mas também em mercados como o argentino e o equatoriano.

2.2 - ODEBRECHT

O caso da Odebrecht é paradigmático da inserção do capital brasileiro na Venezuela. Presente no país desde 1992, a empresa realiza empreendimentos em infraestrutura, na indústria, nas áreas de óleo e gás, em petroquímica, em segurança alimentar e no setor imobiliário. Houve, ainda, a constituição de parcerias com universidades locais a fim de formar profissionais capacitados a atuar de acordo com as demandas da sociedade local

[18] http://www.petrobras.com/pt/paises/bolivia/bolivia.htm. Site acessado em 15 de março de 2012
[19] http://exame.abril.com.br/negocios/empresas/noticias/petrobras-ainda-negocia-prazo-com-venezuela-sobre-participacao-em-refinaria. Site acessado em 17 de março de 2012

Após a primeira obra realizada pela empresa, o Centro Lago Mall, shopping-center em Maracaibo, a segunda maior cidade do país e capital do estado de Zulia, em fins dos anos 1990, a empresa foi diversificando os próprios investimentos no país vizinho. O segmento petroquímico foi logo definido como prioritário pela equipe estabelecida na Venezuela, que considerou as evidentes vantagens da indústria petrolífera local, além da experiência da empresa na área.

Em 1998, a Odebrecht iniciou as atividades no setor, ao obter o primeiro contrato com o Governo da Venezuela, a ser executado para a PDVSA: o Terminal de Embarque de Petróleo de Jose, também conhecido como distrito industrial de Puerto La Cruz. Após o empreendimento, a empresa realizou o Projeto de Reutilização de Águas Servidas (RAS), no Lago de Maracaibo.

Já no setor de transportes, em 2008, a empresa foi contratada para construir as linhas 3 e 4 do metrô de Caracas, além da linha 1, que ligará a capital venezuelana à cidade satélite de Los Teques (total de 56,5 km de linhas metroviárias). A Odebrecht obteve, ainda, o contrato para construir a terceira ponte sobre o rio Orinoco, igualmente rodoferroviária (assim como a segunda, também feita pela empresa) de 4,8 km de extensão e dois pisos. O trajeto ligará as cidades de Caicara do Orinoco, Cabruta e Cazorla, em extensão total de 130km. Já a segunda ponte, chamada Orinoquia, sobre o mesmo rio, foi construída com 3.156 m de extensão, em pareceria com a Corporação Venezuelana de Guayana (CVG), empresa estatal com a função de desenvolver a região. A obra, inaugurada em 2006, foi financiada pelo serviço de apoio às exportações de bens e serviços do BNDES[20].

Outra obra considerada relevante para o governo venezuelano e cuja execução ficou a cargo da Odebrecht foi a construção do teleférico MetroCable San Augustin, inaugurado em janeiro de 2010. A instalação atende às necessidades de deslocamento da população de baixa renda que habita a favela San Augustin del Sur, localizada em morros na zona norte de Caracas. O teleférico liga pontos estratégicos da favela, por meio das estações Hornos de Cal, La Seiba, El manguito e San Augustin, a estação Parque Central do metrô convencional. O sistema beneficia 67 mil pessoas, permite o transporte de três mil pessoas por hora e realiza um trajeto de dois quilômetros em dez minutos.

[20]http://globalclearinghouse.org/Infradev/assets%5C10/documents/Construtora%20Norberto%20Odebrecht%20-%20Relatorio%20Anual%202007%20(2007).pdf http://www.ve.odebrecht.com/obras-sistema-vial-II.php. Site acessado em 16 de março de 2012

No segmento agrícola, a empresa logrou obter o contrato para executar o ambicioso projeto de irrigação El Diluvio-Palmar na região de Maracaibo, proposto pelo Instituto Nacional de Desenvolvimento Rural (Inder).

No setor imobiliário, ainda no primeiro semestre de 2011, a Odebrecht concederia, ao governo venezuelano, um financiamento no valor de US$ 3 a US$ 4 bilhões, a serem usados em projetos de moradia. O acordo foi firmado em 06 de junho de 2011, após visita a Caracas do presidente da empresa, acompanhado do ex-presidente do Brasil, Lula da Silva.

O já comentado Terminal de Embarque de Petróleo de Jose é administrado pela empresa subsidiária da Odebrecht, a Braskem, e possui a instalação que demandou os maiores investimentos brasileiros na Venezuela, o que constituiu o maior projeto industrial brasileiro naquele país: o complexo petroquímico de Jose, próximo da cidade de Lecheria, que compreende duas fábricas construídas em parceria com a empresa estatal venezuelana Pequiven (Petroquímica da Venezuela). A primeira será a Poliamerica, que custará US$ 2,5 bilhões e produzirá polietileno e eteno. A previsão para o início das funções da Poliamerica é em 2012. A segunda será a Propilsur, que custará US$ 900,00 milhões e deve ser inaugurada antes da Poliamerica. Prevê-se um investimento total de US$ 1,75 bilhão por empresa e a subsequente oferta de 1.500 empregos diretos.

2.3 - QUEIROZ GALVÃO

A empresa Queiroz Galvão iniciou a própria atuação internacional em 1984, quando já tinha consolidado sua participação no mercado brasileiro. O marco da inserção internacional da empresa foi a construção da barragem Paso San Severino, no Uruguai. Hoje a construtora encontra-se nas Américas do Sul, Central e no Caribe, além da África.

Na Venezuela, logrou um contrato de US$ 1,5 bilhão para executar o projeto de assentamento rural de Riego Valle de Quibor, ou Projeto Agrário Socialista Valle de Quíbor, no estado de Lara. O projeto objetiva desenvolver o cultivo protegido de tomates (da variedade saladete), além daqueles cultivados a céu aberto (da variedade caqui), em 46 mil hectares. Em novembro de 2011, foi feita a primeira colheita. O tipo saladete é de acesso difícil, no entanto, muito importante na dieta venezuelana.

A produção em casas de cultivo (cultivo protegido) é feita em longo prazo, podendo ser realizada em até quatro meses depois da primeira safra. A meta é produzir 30 toneladas por casa de cultivo em cada ciclo, que é semestral. Em um ano, portanto, dois ciclos produzem 60 toneladas por casa. A empresa pretende construir 24 unidades de casa de cultivo, o que totalizaria seis hectares de produção de tomate e pimentão[21].

2.4 - CAMARGO CORREA

A Camargo Correa também está presente no país vizinho, por meio de obras de infraestrutura, como o contrato, obtido em 2009, para construir o projeto hídrico Tuy IV no estado de Miranda. Tuy IV é um conjunto de obras de saneamento na bacia do Rio Tuy, região próxima a Caracas, para atender a uma população de 5 milhões de pessoas. O valor total dos empreendimentos, abrangendo estações de tratamento de água, esgoto e projetos de irrigação, deve atingir US$ 2,2 bilhões[22]. O BNDES financia parte do projeto, enquanto a outra parte será financiada pelo governo venezuelano. Em maio de 2012, a Venezuela aprovou um orçamento de US$ 136 milhões para o projeto. As obras incluem um duto para transportar água, uma represa, redes elétricas e estações de bombeamento com capacidade para até 20 mil litros por segundo, além de vias de acesso.

Tuy IV beneficiará a área metropolitana de Caracas, o vale de Tuy e o estado de Vargas e será ligado aos atuais sistemas de abastecimento de água potável Tuy I, II e III, além de melhorar a irrigação nos estados de Aragua e Guárico. Atualmente, a região metropolitana de Caracas e dos vales do Tuy é atendida pela represa Camatagua , o que impacta de forma negativa a irrigação nas localidades de Camatagua e Barbacoas em Aragua e El Sombrero em Guárico. Quando estiver pronto, espera-se que o complexo aumente a capacidade de irrigação em área dos atuais 3 mil há para 20 mil há. Os planos também preveem a construção de 20 mil casas populares.

O complexo de Tuy IV trata-se do maior contrato assinado pela Camargo Corrêa com o governo de Caracas. A empresa já havia participado da construção da hidrelétrica de Guri nos anos 1970, terceira maior usina do mundo, com 10 mil MW de potência

---

[21]http://portal.queirozgalvao.com/web/grupo/noticias?sysckpt=klbg02ab&cns=2724553&enrld=0984098874tbohttp://www.queirozgalvao.com. Site acessado em 13 de março de 2012

[22] http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/selecao-diaria-de-noticias/midias-nacionais/brasil/valor-economico/2010/08/25/camargo-correa-leva-contrato-de-us-2-2-bi-na dia 25/08/10. Site acessado em 13 de março de 2012

instalada, contudo não logrou contratos relevantes até 2005, quando participou de um contrato para reconstrução de uma barragem destinada a fornecimento de água no litoral venezuelano.

A importância do projeto fica claro, ao se constatarem os problemas crônicos de abastecimento de água de que sofre a capital venezuelana: localizada em altitude de 700 metros, porém necessitando captar água de fontes situadas ao nível do mar. A entrada em operação é prevista para 2012.
O governo venezuelano teria exigido apoio financeiro do BNDES para viabilizar o projeto. O banco contribuiria com 60% da obra - cerca de US$ 1,3 bilhão - e o governo venezuelano com o restante. A obra, a terceira da Camargo na área de saneamento no país, foi feita sem concorrência, em negociação direta com o governo de Hugo Chávez. De acordo executivos da empresa, o governo local tem honrado os próprios compromissos com a empresa, sobretudo no projeto Tuy IV, de cuja parte venezuelana de US$ 500 milhões US$ 120 milhões já foram pagos.

3 - FATOR POLÍTICO COMO DETERMINANTE

A mudança significativa nas relações bilaterais, que marcaria um novo momento no diálogo Brasil-Venezuela, o qual vivemos ainda hoje, é o surgimento de Hugo Rafael Chávez Frías no cenário politico venezuelano. A figura do tenente-coronel simbolizou o fim de uma era que se iniciara em 1958, com o *Pacto de Punto Fijo*, e foi causada, em parte, pela crise de legitimidade do sistema político venezuelano. Ao momento em que Chávez aparece no cenário venezuelano, o acordo informal (*Punto Fijo*) firmado entre as principais forças políticas locais tinha-se transformado em algo próximo de um mero rodízio no poder. O objetivo do pacto era assegurar a estabilidade democrática por meio da aceitação, pelos principais partidos da época, dos resultados das eleições. Já no início da década de 1990, entretanto, satisfazia a um punhado de políticos e empresários ligados àqueles, porém deixou de atender aos anseios da população, sobretudo quando do segundo governo de Carlos Andrés Pérez (1989-1993), que iniciou o processo de reformas neoliberais para solucionar a crise que atingia o país desde o início dos anos 1980.

Chávez foi eleito no pleito presidencial de 1998 e inaugurou uma nova fase na política venezuelana, de ruptura institucional com o passado, com a instauração de novo

sistema político, fundado em uma nova constituição, de 1999, a qual substituiu a anterior, de 1961. O novo presidente pôs em prática várias medidas destinadas a construir a nova sociedade venezuelana conforme os desígnios chavistas. É possível interpretar a estratégia de refundação nacional a partir de três vetores principais: a) a revalorização das políticas públicas, pela execução veloz das missões bolivarianas; b) a revalorização dos símbolos nacionais, a exemplo do culto à Simon Bolívar e, c) a manipulação da polaridade social e política, a qual cumpriria o papel de aglutinador entre as ambições do governo e a sociedade venezuelana (GALVÃO, 2010: 450).

Do lado da iniciativa brasileira, após o 1º Encontro de Presidentes da América do Sul em Brasília, em 2000, pode-se falar em uma "sul-americanização" da política externa brasileira, com o próprio lançamento do conceito político de América do Sul, anteriormente diluído na categoria maior da América Latina. Ao apostar numa política sul-americana, o Brasil passou a conferir importância maior à Venezuela, no intuito de torná-la um contraponto à Argentina, como um terceiro grande pilar do bloco. A partir de então, as ambições integracionistas brasileiras tornar-se-iam autenticamente sul-americanas, com a gradativa inclusão do mais importante país do norte da América do Sul ao processo integrador (BANDEIRA, in LESSA e ALTEMANI, 2006: 267-297).

Ademais da ação brasileira, já intensificada sob FHC, houve também a iniciativa da própria Venezuela, que apostou entusiasticamente na integração com o Cone Sul. A ascensão de Hugo Chávez à presidência da Venezuela também representou o reforço das relações com o Brasil. Primeiramente, é preciso considerar que faz parte da ideologia bolivariana socialista a integração regional e, nesse sentido, o papel do Brasil é fundamental para o sucesso de qualquer projeto integrador no subcontinente. Particularmente no caso venezuelano, o Brasil assume ainda maior importância na iniciativa integracionista na medida em que ambos os países partilham uma fronteira comum, que vem sendo objeto de inúmeros empreendimentos conjuntos há décadas.

Cervo apresenta as razões pelas quais a Venezuela seria o vizinho sul-americano que apresenta a maior convergência com o Brasil no início do século XXI, no que se refere à visão de mundo e estratégia de ação externa. Para este autor, a convergência decorre da semelhança de parâmetros adotados por ambos os países na sua inserção internacional (CERVO, 2001: 15).

É inegável, também, que a chegada de Luís Inácio Lula da Silva à Presidência da República no Brasil facilitou, pelo lado brasileiro, o entendimento bilateral, na medida em que ambos os líderes partilhavam a semelhança da origem popular e do perfil

carismático, além da evidente aproximação ideológica de matiz de esquerda. Os projetos dos partidos políticos com os quais ambos se elegeram apresentavam, também, muitas convergências, especialmente na visão de mundo. Tanto Chávez quanto Lula compreendiam a necessidade de modificar o cenário do poder mundial, excessivamente centralizado. A defesa de mais participação popular e redistribuição equitativa de renda e oportunidades no âmbito doméstico deveria exprimir-se, igualmente no tabuleiro internacional, por meio de um sistema multipolar, sobretudo para os países da América Latina.

As políticas externas de ambos os países passaram a exibir um perfil de crescente protagonismo na arena internacional com a chegada de Chávez e Lula ao poder. Como se disse, tanto o perfil ideológico das forças políticas que os apoiaram à presidência, quanto o próprio perfil pessoal dos dois líderes, os impeliam a conduzir a atuação externa de modo mais assertivo e tal semelhança foi um fator que contribuiu para o entendimento entre os governos brasileiro e venezuelano.

Apesar da melhor sintonia política havida a partir das administrações contemporâneas de Chávez e Lula, a qual favoreceu os investimentos e as trocas comerciais, não se pode esquecer a conjuntura internacional favorável ao incremento das trocas comerciais Brasil-Venezuela, facilitadas pela reestruturação da economia brasileira com base na estabilização monetária e na abertura comercial. O momento das relações econômicas mundiais também estimulava o comércio (como se afirmou no início deste trabalho), pois a globalização se intensificava com a abertura de novos mercados no leste (antigo bloco socialista) e a formação do Consenso de Washington, uma atmosfera liberal que incentivava os países a abrir as próprias economias à competição internacional.

A afinidade política, ou convergência, como a qualifica CERVO, atingiu o próprio zênite em julho de 2006, com a adesão da Venezuela ao Mercosul, a cuja assinatura do protocolo de adesão compareceu o Presidente Lula em Caracas[23].

4 - O COMPORTAMENTO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS E IED NA VENEZUELA – RESPOSTA AO ESTÍMULO DO ESTADO

Uma boa medida das decisões tomadas pelas empresas brasileiras quanto ao investimento na região é o índice elaborado pelo Centro de Estudos de Integração e

[23] http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais/america-do-sul/venezuela/pdf. Site acessado em 14 de fevereiro de 2012

Desenvolvimento (CINDES)[24], que tem reunido dados sobre a presença do capital brasileiro na América do Sul e México desde 2007. O documento é denominado IndexInvest Brasil, que é constituído pela coleta de informações divulgadas na imprensa de vários países latino-americanos, além daqueles fornecidos pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD). A pesquisa utiliza a base de dados *Proquest Latin American Newstand*, criada pelo próprio organismo (CINDES), a qual integra informações obtidas dos principais jornais brasileiros, como "Folha de São Paulo", "O Globo", "Valor Econômico", e "Jornal do Commercio",além dos mais importantes periódicos de nossos vizinhos, como o "El País" da Colômbia, e o "La Nacíon", da Argentina. O referido índice empreende o registro de todo o investimento direto brasileiro no escopo externo traçado por América do Sul e México.

O IndexInvest Brasil classifica em quatro os tipos de investimento externo direto (IED) do capital brasileiro no exterior estudados pelo CINDES: 1 - ampliação, a empresa, já com presença no país de destino, investe com o intuito de expandir ou renovar as próprias instalações; 2 – aquisição, a empresa adquire parte ou totalidade do capital social de uma empresa estrangeira; 3 – *greenfield*, a empresa constrói uma nova planta (investimento a partir do zero) ou remodela uma já existente para que esta desempenhe outra função; 4 – *joint-venture*, a empresa brasileira investe no país de destino em parceria com uma empresa daquele país.

É fundamental ressaltar que a classificação de IED feita pelo CINDES não coincide com a realizada pelo BACEN, que se vale de critérios mais rigorosos e técnicos. O CINDES, por outro lado, usa dados coletados na imprensa, que, embora pareçam superficiais, podem ser preferíveis aos dados oferecidos pelo BACEN para os propósitos do presente trabalho. Isso se explica na medida em que o BACEN considera como IED apenas os recursos investidos diretamente a partir do Brasil, o que exclui o recurso de empresas brasileiras depositados em paraísos fiscais ou mesmo aqueles investidos em atividades produtivas em outros países, mas usados para investir em terceiros mercados.

Do mesmo modo, parte dos investimentos feitos por empresas brasileiras no exterior e na América do Sul, em particular, deriva de recursos dessas empresas em paraísos fiscais e que, portanto, não são considerados como investimentos de empresas brasileiras no exterior, pois vem de origem estrangeira para terceiros países. Este último

[24]http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=2&Itemid=3

é o critério usado pelo BACEN, enquanto o CINDES considera tais recursos como IED brasileiro.

De acordo com os critérios usados pelo CINDES, contudo, os quais resultaram no IndexInvest Brasil, a Venezuela aparece com pouco destaque, em contraste com os vultosos empreendimentos que vem sendo realizados por empreiteiras brasileiras naquele país. No ranking elaborado pelo CINDES, a Venezuela surge quase sempre em último lugar dos IEDs brasileiros.

Poder-se-ia interpretar os indicadores do CINDES como expressão do temor de grandes empresas brasileiras em investir na Venezuela, como consequência da postura progressivamente mais nacionalista e restritiva ao capital estrangeiro do governo Chávez, como se vê em comentário de artigo publicado no sítio da Cepal, "*Estudio Económico de América Latina y el Caribe*", 2009-2010[25]. Apesar das garantias políticas dadas pelo Presidente Lula e pelo próprio Presidente Chávez aos empresários brasileiros, para investir na Venezuela, o ambiente regulatório instável somado às ações de nacionalização de ativos estrangeiros no país desestimulariam a inversão de caráter mais arriscado, feita por empresas brasileiras, como são as quatro modalidades de IED analisadas pelo CINDES. A própria definição de capital de risco exprime a modalidade de investimento na qual a empresa adquire ações ou direitos de participação em outra empresa. A participação, de regra, atinge 40% do capital total, o que possibilita ao capitalista interferir nos rumos da empresa, integrando, formalmente, o conselho diretivo desta última.

Logo, ao se observarem os dados do CINDES, vê-se claramente a pouca atenção que a Venezuela vem recebendo dos grandes investidores brasileiros, tanto sob a ótica da quantidade, quanto da do volume de recursos, o que contrasta com os investimentos que vem sendo feitos pelas empreiteiras brasileiras em grandes obras de infraestrutura. Tais empreendimentos, no entanto, tem tido o caráter de obras civis entregues prontas para o cliente, na maioria dos casos o governo venezuelano, pois as empresas locais que contratam as obras são, de regra, estatais ou ainda órgãos governamentais. Raros são os exemplos de inversões em que as empresas brasileiras adquirem outras empresas ou ativos acionários de empresas locais, ou criam *joint-ventures* com congêneres venezuelanas, como é o caso da empresa criada pela Odebrecht e PDVSA em maio de

[25] http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40253/LCG2458_VENEZUELA.pdf

2010, para explorar quatro campos de petróleo em Zulia. A empresa brasileira terá 40%, enquanto a venezuelana, os restantes 60% do capital de nova empresa[26].

O perfil do investidor brasileiro na Venezuela, mais condicionado às grandes empresas, é mais conservador, se comparado ao do investidor em outros países como Argentina, Chile, Colômbia e Peru. Nestes países, o investimento ocorre, com frequência, nas quatro modalidades analisadas acima, conforme critérios do CINDES, quando há maior risco, já que o investimento estabelece vínculos com a estrutura econômica e legal do país. Nas categorias aquisição, ampliação, *greenfield*, *joint-venture*, o investidor se submete às regras locais sobre a atividade econômica, as quais podem ser alteradas por governos que interfiram demasiadamente no mercado, em especial, para restringir a ação do capital estrangeiro. Por outro lado, em países com estrutura regulatória consolidada e forte institucionalidade, a credibilidade também é maior junto ao investidor estrangeiro.

4.1 - DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS IED BRASILEIROS NA AMÉRICA DO SUL E NO MÉXICO

A distribuição geográfica dos investimentos brasileiros na América do Sul e no México, tanto em relação aos investimentos realizados quanto aos anunciados, é bastante concentrada. Países como Argentina, Chile e Colômbia são os que mais atraem a atenção das empresas brasileiras, com destaque para o primeiro país. Dos 148 investimentos realizados nos países analisados, entre 2007 e 2011, 38% deles foram feitos na Argentina, 14% no Chile e 13% na Colômbia, 12,8% no Uruguai, 8,1% no Peru e 8,1% no México[27].

Ainda de acordo com os dados do CINDES, verifica-se, facilmente, que a Venezuela quase sempre ocupa o último lugar em investimentos realizados por empresas brasileiras na região, tanto sob a ótica da quantidade, quanto da do volume de recursos. As tabelas do CINDES mostram o número de projetos realizados na América Latina ente os anos de 2007 e 2011 por empresas nacionais. Vê-se, claramente a dianteira da Argentina na atratividade dos investimentos brasileiros, não sendo superada

---

[26] http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_content&view=article&id=69%3A3-detalhado-empresas&catid=18%3Aindexinvest-brasil-20102&Itemid=1. Site acessado em 08 de março de 2012

[27] http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=14&view=finish&cid=625&catid=4 pg 15. Site acessado em 08 de março de 2012

em nenhum dos anos analisados pelos outros países constantes da lista. Mesmo no pior momento, o ano de 2009, quando se sentiu mais intensamente o efeito da crise financeira internacional no Brasil, o capital brasileiro, realizou quatro projetos naquele país.

Em seguida, vem o Chile, que apresenta um padrão de três projetos recebidos por ano, exceto em 2008, quando quatro projetos foram realizados. Mesmo a Colômbia, país com o qual o Brasil não possui laços tradicionais de fluxos econômicos, surpreende pela terceira posição no ranking. Já a Venezuela aparece na penúltima posição, atrás do Uruguai, não tendo recebido sequer um projeto de investimento realizado em 2009 e 2011. A Venezuela está à frente apenas do Paraguai, que recebeu somente um projeto ao longo da série, no ano de 2009.

Na tabela de investimentos efetivamente realizados em 2010, de novo a Argentina aparece em primeiro lugar, com a operação financeira do Banco do Brasil de compra do Banco da Patagônia por US$ 479,6 milhões em abril de 2010. Em seguida, vem o Chile, onde a rede hoteleira do Brasil Blue Tree adquiriu o Hotel Fundador de Santiago do Chile em junho por valor não informado. Depois aparece a Colômbia, onde a empresa MBX adquiriu cinco blocos exploratórios em La Guajira, em projeto de mineração, por US$ 366 milhões. Em último lugar, após o Peru, aparece a Venezuela, com a criação de joint-venture entre a Odebrecht e a estatal PDVSA para explorar quatro campos de petróleo em Zulia.

Já em 2011, ocorreu novo retraimento dos investimentos brasileiros na América do Sul e México, comparando-se a 2010. Novamente, a crise europeia e estadunidense influiu de modo decisivo para a redução nos investimentos realizados, que refluíram de 17 em 2010 para 13 em 2011, dos quais seis (46%) foram na Argentina e os demais, no Chile (três), Uruguai (três) e Colômbia (um). Em termos de volume de recursos, destacaram-se o investimento da EBX no Chile, de US$ 5 bilhões, e o do Itaú BBA na Colômbia, para criar o Itaú BBA Colômbia S.A, de US$ 350 milhões. Setorialmente, a agropecuária se destacou, com 30% dos investimentos, seguida dos serviços bancários, com 23% do total. Do total realizado, sete foram aquisições, destacando-se a compra de participação acionária, pela Brasil Foods, das empresas argentinas Avex e Dánica, no valor de US$ 150 milhões.

Em 2011, portanto, os focos principais dos investimentos brasileiros na América do Sul e México foram Argentina e Chile. Conforme a avaliação feita pelo CINDES, a Argentina desponta pela quantidade significativa de projetos realizados, além de ter sido

o destino preferencial dos anúncios de investimento na região. Já o Chile aparece como o segundo maior receptor de investimentos brasileiros nesse ano[28]. O país andino também recebeu a mais vultosa inversão nesse mesmo ano, feita pela empresa EBX, no valor de US$ 5 bilhões para construir a usina termelétrica de Castilla, movida a carvão mineral e potência de 2.100 MW, equivalente a 20% da capacidade de geração chilena[29].

No caso do Peru, que logrou vários investimentos em 2010, o país observou, no entanto, o retraimento de investimentos brasileiros que já vinham se efetivando ou que ainda ocorreriam naquele país. Algumas empresas chegaram a cancelar as inversões previstas em decorrência da oposição de populações indígenas e da pressão de grupos ambientalistas no Peru. O exemplo mais contundente foi o cancelamento da parceria entre a Eletrobrás e a Odebrecht para construir uma usina hidrelétrica no país. Só a Eletrobrás ainda mantém a própria participação no projeto, à espera da resolução dos conflitos ambientais[30].

Conforme dados obtidos na página da Cepal na internet, reproduzidos abaixo, percebe-se que o PIB venezuelano foi um dos que mais decresceram sob o impacto da crise financeira de 2008, quando analisados os países participantes do IndexInvest Brasil: Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. O PIB venezuelano caiu -3,2% em 2009, no auge das consequências da crise, e -1,5% em 2010, quando as economias regionais já davam sinais de recuperação, a exemplo da própria economia brasileira, cujo crescimento naquele ano foi de 7,5%, da argentina, cujo PIB foi de 9,2%, da peruana e uruguaia, ambas com aumento de 8,8% e 8,5%, respectivamente em 2010. Mesmo economias mais fracas, por serem ainda menos diversificadas que a venezuelana, como a boliviana e a paraguaia, apresentaram resultados bem melhores em 2010: 4,1% de crescimento para a primeira e 15%, para a segunda[31].

---

[28]http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=27&Itemid=44. Site acessado em 08 de março de 2012

[29] http://www.ebx.com.br/pt-br/mapa-de-atuacao/Paginas/default.aspx. Site acessado em 08 de março de 2012

[30]http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=27&Itemid=44. Site acessado em 08 de março de 2012

[31] "América Latina e Caribe: produto interno bruto total". Disponível em :http://www.eclac.cl/prensa/noticias/comunicados/8/45478/tabla_PIB_Balanceprelim2011.pdf. Site acessado em 10 de março de 2012

É possível estabelecer nexo causal entre a forte dependência das exportações de que o país dispõe de menos oportunidades para redirecionar as vendas externas e, consequentemente, neutralizar parte dos efeitos negativos da queda nas exportações. A circunstância de o petróleo ser um dos principais insumos da economia mundial também explica a dificuldade venezuelana em retomar o crescimento. Nos momentos de crise, e consequente desaceleração do crescimento, a queda nas importações de óleo é um dos primeiros impactos verificados.

O desempenho econômico abaixo do desempenho dos outros países da região estaria desestimulando a inversão do capital externo, em geral, e do brasileiro, em particular, na Venezuela? A estrutura produtiva do país é pouco diversificada, o que ofereceria menos atrativos ao investimento?

No caso da primeira pergunta, certamente a expansão do produto foi abaixo da dos países vizinhos, mas não parece que este fator tenha sido tão decisivo para que o capital brasileiro tenha decidido não se instalar ali. A evolução do PIB venezuelano (4,2%) não está tão distante da do uruguaio e do mexicano, 5,5% e 4,0% em 2011, respectivamente. No caso da segunda pergunta, se se analisarem as estruturas produtivas da Venezuela, verifica-se que estas não são menos diversificadas que as do Chile, ou do Equador, conforme aponta outro estudo da Cepal[32]. Na página 5 do artigo, comenta-se que os três países acima tem perfil produtivo caracterizado pela expressiva participação do setor mineral: 24,1% na Venezuela; 22% no Equador; 17% no Chile, conforme valores de 2005. O Chile, entretanto, tem recebido volume e quantidade muito maior de investimentos brasileiros que a Venezuela, apesar de a economia chilena depender, fundamentalmente, da cadeia produtiva do cobre, assim como a economia venezuelana, da do petróleo.

CONCLUSÃO

É inegável que as relações Brasil-Venezuela tiveram um impulso de qualidade e intensidade nos últimos dez ou quinze anos. O comércio bilateral cresceu bastante, o

[32] "Análise comparada da evolução das estruturas produtivas nos países da América do Su". Disponível em: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/32303/LCBRSR187MarcosPanariello.pdf. Site acessado em 11 de março de 2012

nível de integração aumentou, sobretudo em seu sentido mais imediato e urgente: a integração física fronteiriça com inúmeras obras de impacto imediato e concreto.

As empresas brasileiras de construção civil lançaram-se ao mercado venezuelano, onde tem obtido lucros fabulosos e o Brasil tem exportado volumes consideráveis à Venezuela, a ponto de ter-se tornado o terceiro principal exportador àquele país, após EUA e Colômbia, com pauta diversificada, mas com destaque para bens manufaturados.

Simultâneo a esse movimento de intensificação da presença brasileira no mercado venezuelano, os governos de ambos os países vem estimulando entusiasticamente a convergência política e a cooperação em diferentes segmentos, culminando com o ingresso da nação vizinha no Mercosul, pendente apenas da aprovação do congresso paraguaio. Do ponto de vista do posicionamento sul-americano diante da agenda internacional, o Brasil manteve-se afastado do radicalismo retórico do presidente Chávez, ao dar prosseguimento às linhas mestras da política externa brasileira, em especial a moderação, que sempre lhe rendeu o papel de apaziguador de ânimos.

Todo o encorajamento feito pela política à economia, entretanto, parece ter dado pouco resultado quando se considera a presença de IED brasileiros na Venezuela, conforme a conceituação do CINDES. Os investimentos que comportam mais riscos não foram os privilegiados naquele país, que recebeu mais exportações de bens e serviços financiadas pelo BNDES e executadas pelas grandes empreiteiras brasileiras. Tais movimentações, todavia, comportam menos riscos, pois a obra é executada à proporção que os pagamentos vão sendo efetuados pelo governo. O máximo de prejuízo a ocorrer é um calote relativo ao volume já gasto. Ainda que considerável, a falta de pagamento não afetará o capital de longo prazo, já que poucas empresas constituíram subsidiárias locais.

Com base nas observações e pesquisas realizadas, inferiu-se que a aproximação política entre os governos Lula e Chávez tem sido determinante para a presença do capital brasileiro na Venezuela, porquanto a decisão de empresas brasileiras de realizar investimentos de caráter mais arriscado, como aquisição de outras empresas, formação de *joint-ventures*, não tem almejado tanto a Venezuela. Outros países como a Argentina, Chile e Colômbia estão à frente no quesito investimentos realizados na América Latina, por apresentarem estrutura institucional mais sólida e segura, quando comparadas à da Venezuela.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Paulo Roberto de. *O Estudo das relações internacionais no Brasil*. São Paulo: Unimarco, 1999.

BANDEIRA, Moniz. *Brasil, Argentina e Estados Unidos*: Conflito e Integração na América do Sul: (Da Tríplice Aliança ao Mercosul): 1870-2003. Rio de Janeiro: Revan, 2003.

BNDES. *Revista do BNDES*. Rio de Janeiro, volume 14, nº 29, páginas 81-114, junho de 2008. p. 28 – 30.

CERVO, Amado Luiz. *Relações Internacionais da América Latina: Velhos e Novos Paradigmas*. Brasília: IBRI, 2001.

_____. *A Venezuela e seus Vizinhos*. Revista Cena Internacional, 2001.

COSTA, Katarina. & IGLESIAS, Roberto. *Mapa do Investimento brasileiro na América do Sul e no México: análise das informações do IndexInvest Brasil*. Janeiro de 2012. Disponível em http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=14&view=finish&cid=625&catid=4. Acesso em 08 de março de 2012.

_____. *Investimentos brasileiro na América do Sul e no México: análise das informações do IndexInvest Brasil*. Janeiro de 2012. Disponível em http://www.cindesbrasil.org/site2010/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=14&view=finish&cid=631&catid=39. Acesso em 08 de março de 2012.

GALVÃO, Thiago Gehre. *Parceria Relutante – As Relações entre Brasil e Venezuela, 1810 – 2010*. Tese de Doutorado em Relações Internacionais, Brasília: Universidade de Brasília, 2010.

PANARIELLO, Marcos. *Análise comparada da evolução das estruturas produtivas nos países da América do Sul*. Outubro de 2007. Disponível em http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/32303/LCBRSR187MarcosPanariello.pdf. Acesso em 11 de março de 2012.

RAMSEY, Jase (Coordenador). *Ranking das Transnacionais Brasileiras - 2010*. Fundação Dom Cabral (FDC). Núcleo de Negócios Internacionais da FDC.

DINIZ, Eugênio. O Brasil e as operações de paz. In: ALTEMANI, Henrique & LESSA, Antônio Carlos (Orgs.). *Relações Internacionais do Brasil*: Temas e agendas. Volume 2. São Paulo: Ed. Saraiva, 2006, p. 310-330.

Análise comparada da evolução das estruturas produtivas nos países da América do Sul em: <http://www.ipacademy.org/publications/policy-papers>. Acesso em: 27/10/2008. Charles T. & COUSENS, Elizabeth

- Observe que referências de artigos científicos publicados em formato digital obedecem as normas de citação:

CERVO, Amado Luiz. Conceitos em Relações Internacionais.

Rev. bras. polít. int., Brasília, v. 51, n. 2, Dec. 2008 . Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292008000200002&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 18/11/2009. doi: 10.1590/S0034-73292008000200002.