

## **Múltis emergentes focam o setor primário**

*Claudia Antunes*

*Nos últimos três anos, só 13% das compras internacionais dessas empresas tiveram como alvo indústrias de alta tecnologia*

*Porém, o aumento dos investimentos externos de países em desenvolvimento é inegável, diz a Unctad*

O alarde sobre o crescente poder de fogo das multinacionais e fundos soberanos de países emergentes para ir às compras no mercado internacional não é infundado.

Mas ainda está longe de haver uma situação de equilíbrio em relação às empresas globais dos países ricos, que dominam marcas e setores de alta tecnologia.

Levantamento baseado em dados da Unctad (braço da ONU para o comércio e o desenvolvimento) mostra que a participação dos emergentes, China à frente, no valor total das aquisições transnacionais de empresas foi, em média, de 17,6% entre 2006 e 2008 e atingiu o pico de 32,6% no ano passado.

O grosso dessas operações visou companhias de países desenvolvidos. Apesar de compras vistosas -como a da britânica Jaguar pela indiana Tata ou a de 15% das ações da alemã Volkswagen pelo governo do Qatar-, a maior parte foi nos setores primário e de serviços.

De 368 aquisições feitas por múltis e fundos emergentes de 2008 a setembro passado, 32% foram de empresas de mineração, petróleo e gás, e 9%, de alimentos e siderurgia. Mais de 20% se dirigiram à área imobiliária, foco de países do golfo Pérsico.

Apenas 13% dessas compras tiveram como alvo companhias farmacêuticas e químicas, de automóveis, máquinas pesadas e computação - indústrias em que estão cerca de 60% dos investimentos em pesquisa.

"As empresas emergentes que estão se internacionalizando são basicamente de setores nos quais esses países têm vantagens comparativas", diz André Pineli, do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada).

No caso das brasileiras, responsáveis por 19 das 368 aquisições, isso se aplica a mineração, siderurgia, petróleo, cimento e alimentos.

As compras dos emergentes têm três motivações principais, segundo Pineli e Antonio Corrêa de Lacerda, da PUC-SP: garantir suprimento de recursos (caso de China e Índia); contornar barreiras comerciais (como as compras da Gerdau nos EUA) e se proteger do câmbio.

"Não compram empresas de alta tecnologia porque não interessa aos desenvolvidos se livrar delas e porque, em geral, são grandes firmas, que os países em desenvolvimento não teriam como adquirir", diz Lacerda.

Há um movimento para a aquisição de marcas relevantes -como a da divisão de computadores pessoais da IBM pela chinesa Lenovo, em 2004, ou dos chocolates americanos Godiva pela turca Yildiz, em 2008-, mas ele ainda não é dominante.

## **RICOS X EMERGENTES**

Especialista da Divisão de Investimentos da Unctad, Astrit Sulstarova diz que os emergentes vão aumentando sua participação nos investimentos externos diretos.

Mas ele reconhece que as multinacionais de países ricos ainda têm a "parte do leão", pois nos últimos anos houve movimento de concentração dentro do bloco.

Há 125 múltis emergentes entre as 500 maiores do jornal "Financial Times", e 85 na lista da "Forbes". Mas o valor dos ativos no exterior das 100 maiores transnacionais emergentes só chega a 15% do das 100 maiores empresas globais, segundo a Unctad.

**Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 23 out. 2010, Mercado2, p. 1.**

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais