

Textos Cindes Nº27

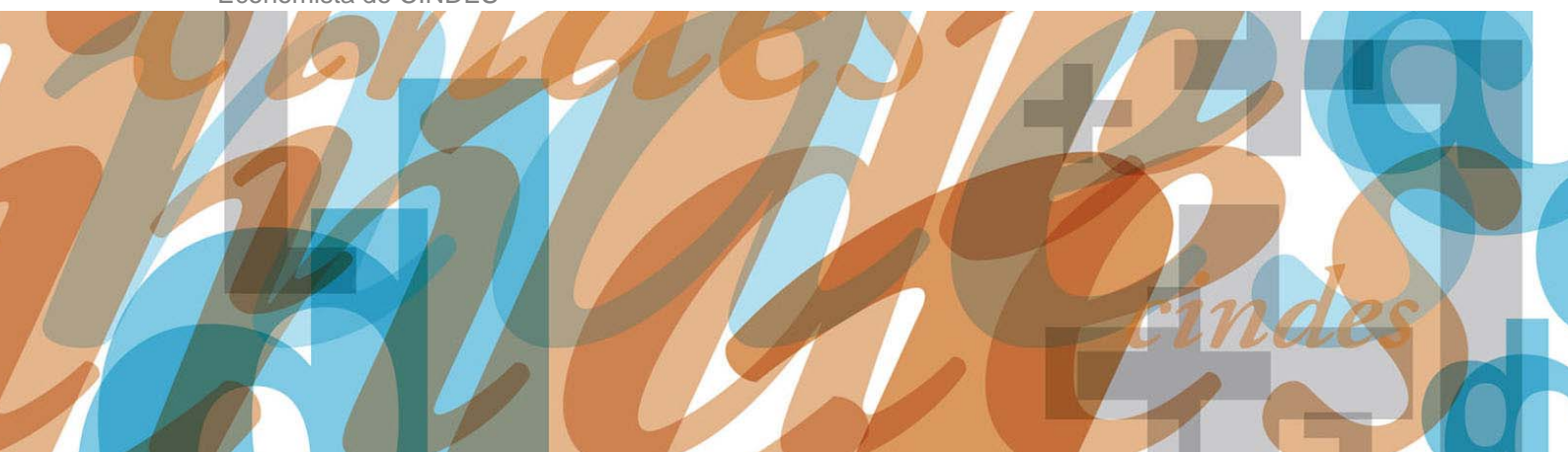
O investimento direto brasileiro na África

Roberto Magno Iglesias*
Katarina Costa**

Dezembro de 2011

* Diretor do CINDES

** Economista do CINDES



1. Introdução

A África transformou-se nos últimos anos em um pólo de investimento e comércio internacional, se considerarmos as taxas de expansão dos seus fluxos de exportação e dos investimentos diretos estrangeiros (IDE) recebidos. A abundância de recursos minerais no continente e o crescimento dos preços desses produtos no mercado internacional parecem ter sido os motivos principais para essas taxas de crescimento das exportações e dos investimentos diretos na indústria extrativa e na infraestrutura associada ao escoamento dos recursos naturais.

Apesar de que o continente sempre teve importância nas estratégias de política externa brasileira, a expansão recente do comércio bilateral e dos investimentos brasileiros no território africano cria novas necessidades de análise para a formulação de uma futura agenda de trabalho e negociações em matéria econômica entre o Brasil e o bloco.

A maior parte do investimento direto e do estoque de capital estrangeiro na África continua sendo de países desenvolvidos, mas, nos últimos anos, a China e a Índia surgiram como novos atores, com alta expansão dos fluxos de investimentos e também participação crescente nos fluxos comerciais desde e para o continente. A rápida e generalizada expansão das relações econômicas chinesas com o continente tem chamado a atenção dos países desenvolvidos, dos organismos multilaterais e de todos aqueles envolvidos com o desenvolvimento da África. Naturalmente, o crescimento acelerado da presença chinesa no continente pode ter impactos na atuação das empresas brasileiras, e, portanto, é um fator a ser considerado nas análises e na elaboração das estratégias brasileiras na África.

O objetivo principal deste trabalho é apresentar algumas tendências recentes do investimento direto brasileiro na África, em relação a questões como: determinantes, características e localização dos projetos, estratégias de inserção, assim como problemas encontrados pelos investidores brasileiros. Mas, adicionalmente, pretende-se discutir os condicionantes que a presença chinesa coloca à expansão das empresas brasileiras, sobretudo na área de mineração e construção; e, também, algumas características do investimento chinês, para entender a natureza da atuação chinesa e as diferenças de escala entre o investimento direto chinês e o brasileiro.

O trabalho está organizado da seguinte maneira. A segunda seção apresenta os fluxos de investimento direto estrangeiro recebidos pela África, discute a sua situação *vis-à-vis* do resto do mundo e os países em desenvolvimento e apresenta algumas evidências da distribuição geográfica e setorial. A terceira seção apresenta algumas características gerais do investimento brasileiro na África e, depois, em forma resumida, as atividades das principais empresas investidoras brasileiras na África, explicando suas estratégias e motivações para esse investimento. A quarta seção discute as restrições e problemas encontrados pelas empresas para o desenvolvimento de suas atividades no continente africano; a percepção dos entrevistados sobre as limitações que a concorrência chinesa impõe à expansão brasileira; assim como o que as empresas esperam em termos de apoio do governo brasileiro. A quinta seção discute algumas características do investimento chinês e apresentam hipóteses que ajudam a entender o significativo envolvimento chinês na África. A sexta seção reúne os comentários finais.

2. As tendências globais do investimento direto estrangeiro na África.

Entre 2000 e 2009, a participação da África nos fluxos mundiais de investimento estrangeiro direto passou de 0,8% para 5,1% (Tabela 1). Em relação aos fluxos de IDE recebidos pelos países em desenvolvimento, o continente africano respondeu por 4,3% do total em 2000, alcançando participação de 11,8% em 2009 e 9,6% em 2010. A grande disponibilidade de recursos naturais a preços competitivos e o mercado consumidor potencial tem motivado a ida de diversas empresas para o continente, apesar de enfrentarem problemas como o mau funcionamento dos mercados de capitais, a oferta limitada de mão de obra qualificada, carência de infraestrutura, acesso restrito a financiamento, altos custos devido à má qualidade da oferta de energia, a irregularidade dos serviços de telefonia, o acesso limitado à internet e os riscos relacionados ao ambiente político instável de alguns países da região.

Em 2010, esses percentuais se reduziram um pouco, mas ainda assim se mantiveram bastante superiores aos do início da década. Essa queda refletiu, em grande parte, os efeitos negativos da crise financeira mundial iniciada no final de 2008 (Anyanwu, 2011). A incerteza gerada pela crise acabou por direcionar os investimentos para as economias emergentes da América

Latina, principalmente o Brasil, o Leste e Sudeste da Ásia. Ademais, houve, em 2010, um aumento de 44% dos fluxos de IDE para a América do Norte.

Tabela 1. Participação da África nos Fluxos de IDE recebidos

(em %)

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Países em Desenvolvimento	8,16	4,88	4,26	7,41	11,48	10,77	11,02	11,16	11,78	9,60
Mundo	1,37	1,65	0,78	2,93	3,88	3,16	3,2	4,21	5,08	4,43

Fonte: UNCTAD

Quando comparamos as participações da África no total mundial com as participações de outras regiões em desenvolvimento da América Latina e Ásia, verificamos que as primeiras ainda são relativamente baixas, principalmente no que concerne ao total mundial. Por exemplo, em 2010, enquanto a África absorveu 4,4% dos fluxos mundiais de IDE, a América Latina e Caribe absorveram 13% e a Ásia e Oceania, 29%, sendo que a China sozinha foi responsável por 8,5% (Tabela 2). Entretanto, esse percentual vem crescendo ao longo dos anos, e, se persistirem as condições que determinaram a alta dos preços do petróleo e das matérias primas minerais, pode-se projetar uma tendência positiva para esses fluxos no futuro próximo. Ainda que a instabilidade econômica e política do continente não permita projetar um círculo virtuoso de crescimento do produto e do investimento, é razoável assumir que o próprio crescimento do PIB per capita no futuro próximo gere estímulos adicionais à entrada de novos investimentos na região.

Uma análise mais aprofundada da tabela 2 mostra que a queda acumulada pelo IDE no mundo, entre 2008 e 2010, foi proporcionalmente mais alta que a observada na África, refletindo a forte queda dos investimentos diretos direcionados à Europa, América do Norte e Índia.

Tabela 2. Fluxos de IDE recebidos, por países e regiões selecionados - 2000, 2004 e 2007-2010

Região / País	2000		2004		2007		2008		2009		2010	
	US\$ bi	%	US\$	%	US\$ bi	%	US\$ bi	%	US\$ bi	%	US\$ bi	%
Mundo	1.402,7	100,0	742,4	100,0	1.970,9	100,0	1.744,1	100,0	1.185,0	100,0	1.243,7	100,0
Economias desenvolvidas	1.138,0	81,1	418,8	56,4	1.306,8	66,3	965,1	55,3	602,8	50,9	601,9	48,4
Europa	724,9	51,7	227,0	30,6	895,8	45,4	515,0	29,5	387,8	32,7	313,1	25,2
América do Norte	380,8	27,1	135,4	18,2	330,6	16,8	363,5	20,8	174,3	14,7	251,7	20,2
Economias em desenvolvimento	257,6	18,4	293,1	39,5	573,0	29,1	658,0	37,7	510,6	43,1	573,6	46,1
África	11,0	0,8	21,7	2,9	63,1	3,2	73,4	4,2	60,2	5,1	55,0	4,4
América Latina e Caribe	97,7	7,0	96,4	13,0	169,5	8,6	206,7	11,9	141,0	11,9	159,2	12,8
Brasil	32,8	2,3	18,1	2,4	34,6	1,8	45,1	2,6	25,9	2,2	48,4	3,9
México	18,1	1,3	24,8	3,3	29,7	1,5	26,3	1,5	15,3	1,3	18,7	1,5
Ásia e Oceania	149,0	10,6	175,0	23,6	340,4	17,3	377,9	21,7	309,4	26,1	359,4	28,9
Índia	3,6	0,3	5,8	0,8	25,3	1,3	42,5	2,4	35,6	3,0	24,6	2,0
China	40,7	2,9	60,6	8,2	83,5	4,2	108,3	6,2	95,0	8,0	105,7	8,5

Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

É importante notar que apesar de os fluxos de IDE para África serem considerados pequenos em termos globais, eles são grandes se comparados com a magnitude das suas economias. Entre 2007 e 2008, os fluxos de IDE recebidos pela África representaram quase 5% do seu PNB, percentual claramente superior ao observado para o mundo, que oscilava em torno de 3%, e ao do conjunto dos países em desenvolvimento, que foi de 3,8% (Tabela 3). O continente manteve percentual superior ao do resto do mundo nos últimos anos, talvez porque sua atratividade como local de investimento não tenha sido afetada muito fortemente pela crise econômica mundial de fim de 2008. A relação IDE/PNB para o mundo caiu em 2009 e chegou a representar quase a metade do valor de 2008 em 2010, 1,90%; enquanto isso, na África, a redução do IDE/PNB em 2010 foi somente de um terço do valor médio 2007-08, chegando a 3,31%.

A análise desses dados, desagregados por região, mostra ainda a existência de regiões com percentuais IDE/PNB muito superiores à média do continente. Esse foi o caso da África Central, em 2005-2010, e da África do Norte, em 2006-2007. A relação IDE/PNB para África Ocidental cresceu sistematicamente entre 2006 e 2009, superando a média da África desde 2008. Talvez o fato mais relevante que surge da Tabela 3 seja o seguinte: a África, assim como todas suas regiões, tinha uma relação IDE/PNB superior em 2010 a de 2000, mostrando a crescente importância do investimento estrangeiro nessas economias.

Tabela 3. Fluxo de IDE recebido/ PNB**(em %)**

	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	-	-	2,15	2,95	3,54	2,85	2,04	-
Economias em desenvolvimento	-	-	3,08	3,42	3,85	3,81	2,99	-
África	0,58	1,84	3,86	4,11	4,89	4,88	4,22	3,31
África Oriental	0,63	2,14	2,11	3,15	4,65	3,41	3,46	3,48
África Central	(0,80)	7,78	12,83	14,17	15,77	16,74	15,33	13,60
África do Norte	0,61	1,24	3,30	5,42	4,99	3,96	3,22	2,62
África Austral	0,08	0,88	2,71	0,20	2,26	3,43	2,11	0,79
África Ocidental	1,99	2,58	4,01	3,20	3,80	4,06	4,68	3,50

Fonte: UNCTAD

Outro fator importante para entender o crescimento do IDE na África, além do aumento da demanda por produtos primários pela expansão mundial, são as estratégias de diversificação e de “*market seeking*” adotadas por diversas firmas multinacionais (EMNs), principalmente chinesas e indianas. Através da adoção de estratégias do tipo “*market seeking*”, as empresas buscam tirar proveito do mercado doméstico potencial dos países africanos receptores de IDE. No caso da estratégia de diversificação, as firmas se instalam nos países africanos, entre outros motivos, para tirar vantagem dos benefícios que alguns países desenvolvidos (PDs) oferecem ao continente, através de acordos preferenciais como *duty-free quota* (com os PDs), *Everything but arms (com a UE)* e *África, Caribe e Pacífico-União Europeia (ACP-UE)*, permitindo assim o acesso aos seus mercados (Vilas-Bôas, 2011)

A constatação de diversos efeitos positivos do IDE sobre suas economias (para maiores detalhes, ver Ajayi (2006) e Ayanwu (2011)), aliada à alta dos preços das *commodities* – petróleo e minerais –, incentivou a adoção, em alguns países africanos, das seguintes medidas para promover o investimento estrangeiro:

- i) concessão de incentivos fiscais, p.ex., redução dos impostos corporativos (Gâmbia e Marrocos);
- ii) melhoria de suas políticas gerais de investimentos (adotada por Ruanda e Líbia) (*WIR, 2010*);
- iii) reforma das leis de investimento, incluindo alterações no regulamento sobre o acesso aos recursos naturais, tornando menos restritivos os critérios de conformidade e menos burocráticos os procedimentos de aprovação do IDE;

- iv) assinatura de acordos multilaterais e de acordos bilaterais de proteção do investimento e para evitar dupla tributação de investimentos;
- v) liberalização do comércio e eliminação da regulação de preços, reduzindo a burocracia para as novas empresas entrantes no mercado africano;
- vi) melhoria no seu sistema financeiro;
- vii) privatização de empresas estatais;
- viii) oferecimento de concessões em projetos de infraestrutura.
- ix) criação de agências de promoção de investimento.

Ademais, recentemente diversos países africanos se beneficiaram do maior apoio da comunidade internacional, em termos de maior comprometimento de recursos, de estímulos ao desenvolvimento da sua infraestrutura e de ampliação do acesso das nações africanas aos seus mercados (CNUCED, 2008 e UNCTAD, 2008). Esse apoio é de suma importância para criar condições que incentivem a atração de fluxos de investimentos diretos para o continente.

2.1. Distribuição regional dos investimentos estrangeiros diretos na África

A distribuição entre as cinco regiões¹ da África do investimento estrangeiro direto realizado no continente é bastante heterogênea. Desde o início da década passada, as regiões Central e Norte figuram como as principais receptoras de IDE, revezando entre o primeiro e segundo lugar no ranking (Tabela 4). Particularmente, entre 2006 e 2009, o Norte da África se destacou fortemente como um destino importante. Em 2006 a região absorveu mais de 50% de todo o investimento direto direcionado para a África. Isso correu em grande parte devido ao fato de os investimentos no setor de petróleo na Líbia terem se tornado mais atraentes para a Europa, depois de retiradas as sanções que haviam sido impostas anteriormente. Entretanto, desde então, a participação da região Norte vem caindo, apesar de ainda ser um importante destino para o investimento- absorvendo 31% do IDE em 2010. Os investimentos direcionados ao Norte da África são ocasionados pelas reservas de petróleo, mas estão cada vez mais diversificados. Recentemente vem sendo implementados em alguns países programas sustentados de privatizações de empresas estatais (WIR, 2010).

Tabela 4. Participação das Regiões no IDE da África**(em %)**

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
África Central	-12,12	6,45	25,52	36,84	24,77	26,12	24,87	28,41	28,16	32,42
África do Norte	40,61	21,72	29,64	29,64	32,07	50,03	39,24	32,75	30,69	30,75
África Ocidental	54,60	32,90	19,90	16,67	18,67	15,08	15,08	17,32	21,04	20,57
África Oriental	13,69	11,85	13,38	9,77	5,40	7,57	9,63	7,32	9,17	10,65
África Austral	3,22	27,08	11,56	7,08	19,09	1,20	11,18	14,19	10,93	5,61

Fonte: UNCTAD

A África Central, por sua vez, viu o seu percentual no total do IDE recebido pelo continente aumentar entre 2006 e 2010. Recentemente países como Angola e Guiné Equatorial – o primeiro sendo o principal receptor da região, seguido do Congo –, vem abrigando muitos projetos no setor de petróleo, contribuindo assim para essa alta.

Os dados de investimentos na África Austral revelam que os fluxos para a região são bastante irregulares, apesar de a África do Sul, maior economia da região, ter um dos ambientes mais favoráveis, em termos de estabilidade e confiabilidade, para realização de negócios no continente, além de possuir a melhor infraestrutura e ser a economia mais sofisticada (Vilas-Bôas, 2011). Em 2005 a participação da região foi de 19%, caindo para 11,2% em 2006, se recuperando em 2008 e atingindo um nível muito baixo em 2010 de 5,6%. A queda em 2006 deveu-se à venda de alguns ativos estrangeiros de petróleo para o governo de Angola e aos altos valores dos reembolsos de dívidas feitos pelas filiais estrangeiras na África do Sul para as empresas de seus países origem (Unctad, 2008).

A região Ocidental, que no início da década de 90 tinha sido responsável por absorver 55% do total do investimento direto no continente, vem aumentando sua participação recente, a despeito da queda desde meados dos anos 90 até 2007. A região tem sido beneficiada pelo boom dos investimentos nos setores relacionados a *commodities*, em particular de petróleo em Gana (WIR, 2011). O principal país receptor de IDE é a Nigéria, que por questões políticas relacionadas à indústria do petróleo e por problemas ambientais e de desigualdade e pobreza no Delta do Níger, tem um ambiente considerado ainda instável para realização de

¹ Classificadas segundo os critérios da UNCTAD.

negócios. Já a região Oriental, desde 2004 não atinge muito mais que 10% da participação e tem fluxos muito irregulares.

2.2. Principais países africanos receptores de IDE

Em meados da década de 90, os principais países receptores de IDE do continente eram África do Sul, Egito e Nigéria (Tabela 5). Entretanto no início dos anos 2000 essa configuração sofreu alterações, com Nigéria e Egito perdendo espaço para países como Angola e Congo. Nos últimos três anos, Angola vem se destacando como principal receptor do IDE direcionado ao continente africano. O país apresenta a alguns anos índices de crescimento elevados. Ademais conta com grande disponibilidade de recursos naturais, capacidade ociosa para investimentos e um programa recente de substituição de importações (Vilas-Bôas, 2011) Já o Congo, apesar de ainda possuir participação baixa, de 5,1% em 2010, vem aumentando cada vez mais a mesma. Argélia, Líbia e Sudão também vêm aumentando sua participação ao longo da última década, em relação à década de 90.

No caso da Líbia, esse movimento de IDE direcionado ao país, iniciado nos anos 2000 e interrompido recentemente, se deu, segundo Vilas-Bôas (2011), a partir do momento em que o regime da época “... procurou promover uma maior abertura do país à economia mundial e passou a convidar empresas estrangeiras a investirem e a incentivar a iniciativa privada. 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.”

Tabela 5. Principais países receptores de IDE da África

(em % do total da África)

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Angola	-11,77	8,35	19,83	25,80	17,80	19,59	15,52	22,59	19,40	18,06
Egito	25,80	10,52	11,26	9,93	14,09	21,71	18,34	12,93	11,16	11,60
Nigéria	35,24	22,48	11,94	9,79	13,05	10,59	9,64	11,24	14,38	11,08
Líbia	5,59	-1,56	1,29	1,64	2,72	4,35	7,43	5,60	4,44	6,96
Congo	0,79	2,15	1,48	2,36	3,86	4,16	3,60	3,38	3,46	5,12
Argélia	1,41	0,00	2,55	4,06	2,83	3,88	2,63	3,53	4,59	4,16
Sudão	-1,09	0,21	3,58	6,95	6,04	7,64	3,84	3,54	4,46	2,91
África do Sul	-2,76	21,95	8,09	3,67	17,42	-1,14	9,02	12,27	8,92	2,82
Tunísia	3,12	6,68	7,11	2,94	2,05	7,15	2,56	3,76	2,80	2,75
Marrocos	5,80	5,87	3,85	4,12	4,33	5,30	4,44	3,39	3,24	2,37

Fonte: UNCTAD

A África do Sul, por sua vez, continua sendo um importante destino, entretanto com fluxos de investimentos muito irregulares. As entradas, nos últimos anos, de capital na forma de investimento estrangeiro direto no país têm sido atribuídas principalmente ao processo de privatização pelo qual passou e vem passando, ao retorno de empresas sediadas nos países vizinhos durante o período do apartheid e ao interesse dos investidores no seu vasto mercado interno (Ajayi, 2006).

Por outro lado, países como a Argélia e Sudão têm apresentado, ao longo do tempo, participação pequena nos fluxos totais do IDE dirigido à África. Este último, apesar de atrair investimentos para exploração de suas reservas de petróleo vem assistindo recentemente a uma queda no seu percentual devido principalmente aos diversos conflitos políticos ainda existentes no país e aos efeitos negativos de conflitos anteriores (Unctad, 2008).

2.3. Países que mais investem na África

Atualmente grande parte do estoque de investimento estrangeiro direto (IDE) na África é de empresas norte-americanas e européias (Broadman, 2011). Desde 1994 até 2009, o estoque de investimentos das empresas européias no continente vem crescendo de forma bastante irregular (Tabela 6). Ao passo que, em anos como 1997, 1999, 2000, 2003 e 2009 o estoque de IDE na região cresceu sempre mais que 20% - alcançando crescimento de 72,7% em 1999 –, houve queda brusca nas taxas de crescimento no demais anos, por exemplo, em 1998, para 2,7%.

Tabela 6. Estoque de IDE em África da União Européia-15**em milhões de euros**

1994	15.400
1995	16.715
1996	18.172
1997	23.861
1998	24.514
1999	42.330
2000	51.300
2001	60.199
2002	64.609
2003	84.453
2004	99.709
2005	116.400
2006	127.868
2007	148.950
2008	161.498
2009	208.153

Fonte: Eurostat

Segundo o *World Investment Directory África 2008*, da UNCTAD, os países europeus que mais possuem investimentos na África são: Reino Unido, França, Portugal e Itália – todos ex-colonizadores de países da região. E, os principais países receptores são África do Sul, Madagascar e Zâmbia, no caso do Reino Unido; Marrocos (França) e Tunísia (Itália). Em se tratando de Estados Unidos, o Egito é o maior receptor de projetos de investimento do país no continente.

Nos últimos anos, entretanto, vem sendo observada uma maior diversificação, em termos de origem, dos fluxos de IDE direcionados para a África. Países como Austrália, Canadá, Suíça e França, sem nenhum vínculo do tipo colonial com Zâmbia e Gana, têm se envolvido de forma crescente no seu setor de mineração (Bhinda e Martin, 2009).

Ademais, o IDE com origem em países em desenvolvimento (PEDs) como China, Índia e Malásia, vem crescendo substancialmente em direção ao continente africano (Broadman, 2011). Entre 2000 e 2008 21% do investimento na região tiveram origem nos PEDs. Na

média do período 1995-1999 esse percentual era de 18% [*World Investment Report (WIR), 2011*].

Os investimentos intrarregionais também vêm crescendo. O país africano que mais se destaca nesse sentido é a África do Sul, cuja propensão para investir a nível regional tem se revelado bastante alta. Se por um lado, o IDE com origem nos países africanos, em geral, ainda é pouco desenvolvido, no caso específico de países como Gana, Quênia, Maurício, Nigéria, Senegal e Togo, apresentam investimentos significativos na região (Bhinda e Martin, 2009).

2.4. Distribuição setorial dos investimentos estrangeiros diretos na África

De forma geral, os fluxos de investimentos em direção à África se concentram fortemente na exploração de recursos naturais, principalmente na indústria petrolífera (Tabela 7). Segundo os dados do *African Economic Outlook (AEO)* de 2011, apenas 15 países africanos, todos exportadores de petróleo, recebem sozinhos 75% do IDE direcionando ao continente, sendo a maioria desses países localizados no norte e oeste da África. Entretanto, essa configuração vem se alterando ao longo do tempo, uma vez que alguns países africanos vêm passando, desde meados da década passada, por uma maior diversificação setorial. Países como Gâmbia, Gana, Uganda e Zâmbia tem recebido cada vez mais projetos nos setores financeiro, de turismo, construção, manufaturas, telecomunicações, transporte, comércio e imobiliário (Bhinda e Martin, 2009).

Como se pode constatar através dos dados apresentados na tabela abaixo, ao longo dos anos o setor primário vem perdendo participação nas operações de fusões e aquisições estrangeiras na África, ao passo que o setor terciário, mais especificamente de transporte, estoque e comunicação, vem aumentando fortemente a sua participação. Este setor viu sua contribuição aumentar de 7,2% em 2004 para 59,5% em 2009. Serviços empresariais, por sua vez, aumentaram sua participação de praticamente zero em 2003, 2004 e 2009 para 39,5% em 2010, entretanto este foi um aumento pontual devido à compra realizada pela empresa indiana

de telecomunicações *Bhart Airte*, que investiu US\$ 10,7 bilhões na aquisição das operações de telefonia móvel da empresa *Zain, do Kuwait (WIR, 2010)*.

Tabela 7. África: fusões e aquisições (vendas) por tipo de indústria

Setor/Indústria	2003		2004		2009		2010	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Primário	828	12,9	2.918	63,5	2.579	50,2	2.149	28,2
Mineração, pedreiras e petróleo	828	12,9	2.918	63,5	2.579	50,2	2.149	28,2
Secundário	5.066	78,8	1.144	24,9	-110	-2,1	303	4,0
Alimentos, bebidas e tabaco	1.657	25,8	46	1,0	0	0,0	263	3,5
Madeira e produtos de madeira	3	0,0	0	0,0	11	0,2	-1	0,0
Edição e impressão	0	0,0	10	0,2	n.d.	-	n.d.	-
Refino de petróleo e gás	3.130	48,7	1.076	23,4	n.d.	-	n.d.	-
Químicos e produtos químicos	110	1,7	0	0,0	-620	-12,1	5	0,1
Produtos de pedra, argila concreto e vidro	0	0,0	0	0,0	n.d.	-	n.d.	-
Produtos minerais não-metálicos	n.d.	-	n.d.	-	250	4,9	0	0,0
Metal e produtos de metal	166	2,6	0	0,0	248	4,8	32	0,4
Máquinas e equipamentos	0	0,0	4	0,1	0	0,0	2	0,0
Eletrônicos e equipamentos elétricos	n.d.	-	n.d.	-	0	0,0	-9	-0,1
Instrumentos de precisão	n.d.	-	n.d.	-	0	0,0	10	0,1
Manufaturados diversos	0	0,0	9	0,2				
Terciário	532	8,3	533	11,6	2.672	52,0	5.157	67,8
Eletricidade, gás, água	329	5,1	19	0,4	n.d.	-	n.d.	-
Construção	n.d.	-	n.d.	-	0	0,0	0	0,0
Comércio	2	0,0	44	1,0	0	0,0	84	1,1
Hotel e restaurante	0	0,0	33	0,7	-117	-2,3	136	1,8
Transporte, armazenagem, comunicação	2	0,0	331	7,2	3.058	59,5	1.912	25,1
Finanças	89	1,4	65	1,4	-295	-5,7	38	0,5
Serviços empresariais	107	1,7	25	0,5	21	0,4	3.003	39,5
Saúde e serviço social	n.d.	-	n.d.	-	5	0,1	0	0,0
Atividades sociais, pessoais	3	0,0	15	0,3	0	0,0	-23	-0,3
Outros serviços	n.d.	-	n.d.	-	0	0,0	6	0,1
Total	6.427	100,0	4.595	100,0	5.140	100,0	7.608	100,0

Fonte: UNCTAD, *cross-border M&A database*

Em países como Egito e Marrocos o percentual investido no setor de serviços e manufatura é cada vez mais relevante. O estoque de IDE do setor de serviços financeiros, especificamente, tem participação elevada não só Egito, mas também na África do Sul e Zâmbia (UNCTAD, 2008). Ao longo dos últimos anos, Maurício tem atraído investimentos diretos para o seu setor manufatureiro, principalmente de fabricação de produtos têxteis e eletrônicos (Ajayi, 2006).

É importante notar ainda que empresas multinacionais de países como Alemanha e França estão investindo cada vez mais no setor automotivo da Nigéria e África do Sul, apesar de continuarem com projetos na área de exploração de recursos naturais nesses países (Unctad, 2008).

Em termos de número de projetos de investimentos realizados na África, a tendência de diversificação em direção a manufaturas e serviços também se confirma. Em 2010, 40% do IDE no continente foram do tipo *greenfield* e direcionados para o setor de manufaturas. Já o setor de serviços recebeu 16% dos projetos.

É importante notar que grande parte dos investimentos nesses dois setores – manufaturas e serviços – é do tipo intrarregional. O país africano que mais se destaca nesse sentido é a África do Sul, cuja propensão para investir a nível regional tem se revelado bastante alta, apesar do IDE dos países africanos como um todo ainda ser pouco desenvolvido (WIR, 2011).

3. Características gerais do investimento direto brasileiro na África e as atividades dos principais investidores brasileiros na África

Esta seção apresenta algumas características gerais do investimento direto brasileiro na África, e, a seguir, as atividades dos principais investidores brasileiros na África.

3.1 Algumas características gerais do investimento direto brasileiro na África

O Brasil não sabe exatamente quanto investe anualmente na África. Apesar do país contar com um censo anual do estoque de investimento no exterior, há sérias limitações para identificar o país de destino final e a distribuição setorial desse estoque. Isto é assim porque a maioria das declarações de ativos no exterior estabelece como destino geográfico paraísos fiscais e, como destino setorial, a atividade financeira ou o setor terciário.

Nos estudos realizados na América do Sul ou nos Estados Unidos, a presença brasileira pode ser capturada pelas informações de investimento direto do país receptor. Mas essa possibilidade não existe no caso da África, pois as informações do balanço de pagamentos, quando disponíveis de forma sistemática, são agregadas, sem detalhe dos países de origem do investimento. Resta recorrer às informações de pesquisas e análises de instituições privadas e públicas.

De acordo com o último *ranking* das transnacionais brasileiras elaborado pela Fundação Dom Cabral (FDC, 2011), a África ocupa o quinto lugar em termos de preferência de localização das principais transnacionais brasileiras, atrás da América do Sul, Europa, Ásia e América do Norte. Porém, observa-se nos anos recentes um rápido crescimento das localizações na África, pois a região teve, no período recente, o terceiro maior crescimento em termos de destino do investimento direto brasileiro (FDC, 2010).

Segundo FDC (2011), as alianças entre empresas brasileiras têm contribuído para a maior presença brasileira na África. Por exemplo, algumas empresas de construção têm feito obras de infraestrutura em países africanos por convite de empresas de mineração. A estratégia “seguimento do cliente” também tem levado empresas do setor de tecnologia da informação a atender clientes corporativos brasileiros nas suas subsidiárias da região. Os setores de extrativa mineral e construção civil são os de maiores investimentos, mas, de acordo com Vilas-Bôas (2011), as pequenas e médias empresas e as franquias no setor de serviços apresentam o maior potencial para o futuro.

Com exclusão dos setores da mineração e da construção, o investimento na África é resultado do potencial que o mercado do continente representa para os produtos e serviços brasileiros. Além disso, um fator que atrai investidores é a possibilidade de se beneficiar dos Acordos ACP (África-Caribe-Pacífico) da União Européia com as ex-colônias para exportar para o mercado europeu em condições privilegiadas (Vilas-Bôas, 2011).

Ações de cooperação e promoção comercial também têm contribuído para a expansão do investimento de empresas brasileiras. O SENAI já colocou em funcionamento centros de formação profissional em Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau. Essa cooperação tem contribuído para facilitar a atuação das empresas brasileiras na África, ao implementar programas de treinamento e formação de mão-de-obra local, capacitando trabalhadores para os empreendimentos brasileiros. Por sua vez, as ações de promoção comercial do governo brasileiro, através da APEX-Brasil com seu Centro de Negócios em Luanda, Angola, criado no fim de 2010, estariam facilitando a instalação de empresas brasileiras.

A presença brasileira, ainda que incipiente, já adquiriu importância em alguns países africanos. Vilas-Bôas (2011) menciona a pesquisa do Instituto de Estudos Estratégicos

Internacionais (de Lisboa) sobre a percepção de angolanos e moçambicanos a respeito da presença de atores estrangeiros em seus respectivos países. Em Angola, o Brasil figura entre os três primeiros países quanto à sua importância e influência e na mesma posição entre os países considerados prioritários do ponto de vista do fortalecimento das relações externas de Angola no futuro. Já em Moçambique, o Brasil está em décimo primeiro lugar em relação à influência atual e em quinto em termos de parcerias prioritárias para o futuro.

IPEA (2011) apresenta uma análise das relações Brasil- África subsaariana e conclui que, apesar da relativa expansão do comércio, o investimento direto brasileiro teve aumento apenas limitado. O estudo menciona algumas dificuldades reconhecidas pelas autoridades brasileiras para essa expansão, tais como: a falta de conhecimento da realidade africana, limitações de crédito, falta de boa infraestrutura para o transporte de passageiros e produtos, bem como corrupção e ordenamento jurídico deficiente em muitos países africanos.

A pesquisa entre empresas com investimento em África, que será apresentada a seguir, mostra que o ambiente institucional é uma grande restrição para a expansão do investimento. Mas é difícil fazer generalizações sobre o clima de investimento nos países africanos, pois a África não é um continente homogêneo. Assim, por exemplo, no norte da África, nos países petrolíferos, a evolução do contexto macroeconômico e político permitiu um engajamento mais estável das empresas brasileiras, ainda que este sempre tenha sido limitado. A África do Sul, uma das economias mais desenvolvidas do continente, foi *locus* de alguns projetos e atividades de firmas brasileiras, mas não funcionou como plataforma de expansão das atividades dessas empresas. O resto da África subsaariana apresentou e apresenta sérias dificuldades econômicas e institucionais para a atuação das empresas brasileiras.

Angola é o principal receptor de investimentos brasileiros no continente africano (Vilas-Bôas, 2011). O país é valorizado por ter ainda grande necessidade de investimentos, além de recursos naturais, como hidrocarbonetos, pedras preciosas, outros minerais, recursos hídricos e terras cultiváveis, entre outros. Angola tem sido uma conexão importante do Brasil na África subsaariana. A Petrobras começou suas atividades no país no fim dos anos setenta e as empresas do grupo Odebrecht um pouco depois, mas a guerra civil do país afetou o desenvolvimento dessas empresas. A conexão com Angola, assim como com Moçambique, foi facilitada pela língua comum e pelas relações de empresas brasileiras com firmas

portuguesas que trabalhavam na região. O Estado brasileiro também exerceu uma política de aproximação com Angola que ajudou as empresas brasileiras a se instalarem no país.

3.2 Análise das motivações, operações e estratégias das empresas

A relação com África da maioria das grandes empresas brasileiras com investimentos no continente não é nova, mas praticamente todas expandiram suas atividades nesta década, porque: (i) foi nesse período que o processo de internacionalização de algumas delas adquiriu intensidade; (ii) os investimentos, projetos e estratégias do passado sofreram com a alta instabilidade política existente no continente até muito recentemente e com as dificuldades econômicas e de pagamento de alguns países, especialmente daqueles localizados na área subsaariana.

A análise das estratégias e das restrições encontradas está baseada em sete entrevistas realizadas com empresas com investimento no continente. Foram entrevistadas empresas dos setores de petróleo, mineração, construção, material de transporte, motores e agricultura. Tendo em vista o reduzido número de entrevistas realizadas, é preciso ter cautela com generalizações sobre a atuação das empresas no continente ou em algum dos países, bem como com as comparações setoriais ².

A seguir, apresentam-se, de forma individualizada, algumas características relevantes dos investimentos realizados na África pelas empresas entrevistadas, principalmente as motivações de entrada no continente, os principais aspectos das operações destas empresas na África e os fatores que condicionam tais operações e as opções estratégicas das empresas, etc.

² O conjunto de empresas com investimento na África, identificadas pelo Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty, não passa de 25. Portanto, o tamanho da amostra pode ser considerado representativo. Lamentavelmente, não foi possível entrevistar empresas do setor serviços e algumas outras do setor industrial,

Petrobras Internacional

A estratégia de internacionalização da Petrobras no passado foi elaborada para buscar novas reservas de petróleo e assim atender o fornecimento doméstico. Como no início dos anos setenta, o Brasil não tinha muitas reservas prospectadas internamente – ainda não tinham sido feitas as descobertas na plataforma marítima –, a Petrobras necessitou ir para fora do país para buscar novas reservas, e assim diminuir o risco de exploração criado por essa situação. Posteriormente, com as descobertas da Bacia de Campos, o apetite da empresa para se internacionalizar naturalmente diminuiu.

Apesar da diminuição parcial desse apetite após as descobertas, a pressão pela expansão internacional da empresa sempre está presente. A razão é que o Brasil nunca terá a auto-suficiência, no sentido de eliminar importações, pois a produção local é de petróleos pesados e a capacidade de refino está concentrada em petróleos leves. Portanto, haverá sempre necessidade de importar petróleos leves e exportar petróleos pesados. Com isso, será sempre necessário abrir as fronteiras exploratórias de petróleo, para complementar as reservas e a produção do território brasileiro.

A África é parte da estratégia de diversificação geográfica das fontes de fornecimento da empresa. Mas o continente não é uma fonte central no esquema de produção da Petrobras. A empresa está presente em sete países do continente – Líbia, Benin, Nigéria, Gabão, Angola, Namíbia e Tanzânia –, fundamentalmente em projetos de exploração, e somente tem produção em dois países: Angola e Benin. Sua presença no continente se acentuou nos últimos anos, com o objetivo de estudar e explorar blocos *off-shore*, que permitissem ganhar conhecimentos e experiências na exploração de águas profundas. Em muitos casos, a Petrobras atua como empresa não-operadora no consórcio de exploração, o que diminuiu seu comprometimento direto no processo e evidencia a cautela da empresa no continente.

Angola é o centro de operações da empresa na África. Apesar de a companhia ter se engajado nesse país no fim dos anos setenta, com o bloco 2/85 (ano 1979), e posteriormente com o bloco N 34, ela foi sempre sócia não-operadora em Angola, e não aumentou sua exposição de

para que a amostra tivesse uma diversificação setorial mais parecida ao universo de empresas com investimento na África.

forma significativa por mais de 25 anos. Somente, a partir de 2006, a empresa começa a participar de licitações em novos blocos, e, como resultado disso, conta agora com mais quatro blocos de exploração, três como operadora e um como sócia. O único bloco que está produzindo é o primeiro, 2/85, os restantes estão em estágio de exploração.

Angola é um país importante, de acordo com a avaliação da Petrobras. A empresa admite que Angola é um *hot spot* do mercado internacional de petróleo e que suas reservas tenderão a crescer nos próximos anos, como resultado do trabalho de prospecção e exploração que vem sendo realizado. Entretanto, as reservas comprovadas são tímidas ainda, mas a empresa tem um programa exploratório intenso e continuará com o trabalho de exploração.

A segunda localização importante para a Petrobras é a região marítima do oeste da África, que vai do Golfo da Guiné até o norte de Namíbia. Essa região é importante porque a Petrobras tem evidências, que devem ser melhor verificadas, de que pode ser a réplica do Pré-Sal no continente africano. A empresa está interessada em encontrar petróleo nessa região para aprender com a exploração e produção em águas profundas e semi-profundas e assim acumular conhecimentos de utilidade para a exploração e produção no Brasil.

Em síntese, a atividade da Petrobras está concentrada na exploração, com vistas à produção, mas com cautela, como o expressam suas *joint ventures* onde não atua com operador em vários dos sete países. O interesse central parece ser aprender com a atividade de exploração em águas profundas para trazer essa experiência para o Brasil. A empresa não parece ter uma atitude de expansão firme ou agressiva no continente africano.

Vale

A Vale também expandiu suas operações no continente africano na década passada, como parte de sua estratégia de internacionalização. A empresa admite ainda não ter definido completamente sua estratégia de atuação na região, pois está tecnicamente no início de sua inserção na África.

A empresa está presente em oito países do continente: Guiné, Libéria, Angola, República Democrática do Congo, Etiópia, Zâmbia, Malauí, Moçambique e África do Sul. Em todos

eles, a empresa tem equipes de exploração, pois esta atividade é central para mapear as potencialidades dos recursos localizados no território. Em quatro países – Zâmbia, República Democrática do Congo, Guiné e Libéria –, a empresa formou *joint ventures*, com os objetivos de exploração, produção ou operações de logística. Em Angola, Moçambique, Guiné, e RD do Congo, a Vale tem escritórios, o que é indicativo de que seus projetos de implantação estão mais avançados. De acordo com a empresa, os projetos em execução e em preparação somam investimentos em torno dos 6 bilhões de dólares.

O ativo mais importante da empresa no continente é a mina de carvão de Moatize, em Moçambique, com reservas comprovadas de mais de 1 bilhão de toneladas métricas. Posteriormente à concessão em 2007, a empresa se dedicou a realizar toda a infraestrutura necessária para iniciar a produção de carvão térmico e metalúrgico³. A mina começou a produzir plenamente em junho de 2011, após o início do funcionamento da usina de processamento e lavagem do carvão. A produção de Moatize será transportada pela ferrovia Linha do Sena, com cerca de 600 km de extensão e escoada por um terminal de carvão que está sendo construído no Porto da Beira⁴.

A Vale é consciente de que deve evitar passivos ambientais e sociais produzidos pela preparação e operação da mina. Para isso, em parceria com o governo moçambicano e com a sociedade civil local, a empresa estima haver investido mais de US\$ 170 milhões em projetos na região de Moatize, nas áreas de saúde, agricultura, infraestrutura, meio ambiente, esportes e educação, além da infraestrutura e as vivendas para o reassentamento de 1.300 famílias da região⁵. Os investimentos sociais da Vale na região da mina estão sendo conduzidos pela Fundação Vale Moçambique, instituída com esse objetivo em 2010. Na mesma linha, e para

³ As obras de infraestrutura na mina foram realizadas pelo grupo Odebrecht. Este componente do projeto denomina-se Moatize I e espera-se que produza 11 milhões de toneladas métricas de carvão, 80% carvão metalúrgico e 20% de carvão térmico. Uma planta de lavagem de carvão foi construída com capacidade de processar 26 milhões de toneladas. O investimento no projeto de Moatize I foi estimado em US\$ 1,7 bilhões.

⁴ A empresa brasileira Andrade Gutierrez está construindo o terminal portuário.

⁵ Entre esses projetos estão as reformas do Hospital Provincial de Tete, do Centro de Saúde de Moatize e do Instituto Médio de Geologia e Minas de Moatize; o desenvolvimento da agricultura local e a construção de escolas e centros de saúde.

contribuir ao desenvolvimento social de Moçambique, a empresa firmou diversas parceiras no país⁶.

A empresa pretende ampliar suas atividades no Moçambique. Além da operação e futura expansão de Moatize, está desenvolvendo projetos nas áreas de fosfato (em Evate, na fase de estudo de pré-viabilidade), energia e infraestrutura. Nesta última área, e junto com parceiros, a Vale construirá o Projeto do Corredor de Nacala – um projeto logístico e de transporte multimodal – que permitirá o escoamento da produção do norte de Moçambique, Malauí, Zâmbia e a República Democrática do Congo⁷.

De acordo com a empresa, a Guiné é o próximo destino dos seus investimentos. A Vale formou uma *joint venture* com a *BSG Resources* (empresa da Guiné), que detém concessões de minério de ferro em Simandou Sul (Zogota) e concessões de exploração em Simandou Norte (Blocos 1 e 2). A capacidade de produção do complexo de Simandou foi estimada em 50 milhões de toneladas por ano. A Vale investirá também no escoamento logístico dessa produção, através de um corredor ferroviário que passará pela Libéria. Adicionalmente, e como parte do projeto de Simandou, a empresa participará da reabilitação do corredor Conakry Kankan na Guiné, que permitirá conectar dois terços do país, transportando passageiros e carga.

O terceiro grande investimento planejado da empresa na África é a mina de cobre em Konkola North em Zâmbia, uma *joint venture* com a African Rainbow Minerals (ARM). Esta mina produzirá aproximadamente 45000 toneladas de cobre concentrado por ano e o início da produção está previsto para 2013. Adicionalmente, a empresa está explorando três outras jazidas minerais no país, entre as quais uma de rocha fosfática. Em Konkola North, a Vale e a

⁶A Vale contribuiu com parte do financiamento da construção de uma fábrica de medicamentos antirretrovirais, que forma parte do acordo de cooperação entre os governos brasileiro e moçambicano. Na capital do país, a Fundação Vale apoia a recuperação do Jardim Botânico Tunduru. Já em Tete, província onde está localizada Moatize, a Vale fez parcerias com o Fundo para o Fomento da Habitação (FFH) e o Fundo de Investimento e Patrimônio do Abastecimento de Água (FIPAG).

⁷A Vale possui 51% da Sociedade de Desenvolvimento do Corredor do Norte SA (SDCN), que é responsável pela concessão do trecho ferroviário de 872 km que conecta o norte de Moçambique com o porto de Nacala. Adicionalmente, a SDCN detém a concessão de todo o sistema ferroviário de Malauí. Os dois sistemas ferroviários são interligados, permitindo o escoamento da produção do cinturão do cobre da Zâmbia, onde a empresa está desenvolvendo o projeto de Konkola North. Os investimentos no corredor logístico consistirão na

ARM estão patrocinando um projeto social, com o objetivo de que a população local atinja os objetivos do Milênio⁸.

Em resumo, Moçambique, Guiné e Zâmbia são os países que concentram os principais investimentos da Vale na África, no momento. Mas, como mencionado, a empresa mantém programas de exploração em outros territórios africanos. Por exemplo, na República Democrática do Congo, a empresa possui equipes de exploração, procurando oportunidades em cobre, cobalto, manganês e outros minerais básicos, e está desenvolvendo a exploração de cobre e cobalto na mina de Kalumines, através de uma *joint venture* com a ARM. Em Angola, a empresa realiza exploração mineral de cobre e níquel, através da *joint venture* com a empresa angolana Genius. Finalmente, na África do Sul está localizado o escritório central de pesquisa e prospecção mineral da empresa.

A Vale é consciente que seus planos de expansão passam pela ampliação de sua atuação na África, pois “a mineração precisa do continente”, e há “grandes oportunidades”. A empresa entende que ainda está construindo sua própria agenda na África, através do diálogo com os empresários locais, com as associações da indústria, com os profissionais em eventos técnicos e, fundamentalmente, com os governos nacionais. A empresa destacou a colaboração do serviço diplomático brasileiro na facilitação das visitas aos países e do diálogo com as autoridades nacionais. A Vale considera a África e a América Latina como os dois espaços mais estratégicos para a expansão da empresa.

De acordo com a sua percepção, a Vale é vista como uma mineradora diversificada e integrada, que opera na exploração, produção e logística, ou seja, nos principais elos da cadeia. A empresa quer ser percebida como contribuindo ao desenvolvimento sustentável dos países em que atua e à integração social dos mesmos. Para isso, como foi explicado, investe em programas sociais e ambientais para mitigar eventuais impactos de seus investimentos.

Um componente central de sua atuação e de sua contribuição à inclusão social são os programas de treinamento de mão-de-obra local. Na preparação de Moatize I, por exemplo, a

construção de ligações ferroviárias para sua expansão, e a construção de um novo terminal marítimo de águas profundas em Nacala.

⁸ De acordo com a empresa, o projeto social Millenium Village de Konkola é o primeiro desse tipo a ser realizado na Zâmbia e é também o primeiro a ser patrocinado por empresas de mineração no mundo.

empresa treinou mais de 900 operários no país e no Brasil e na operação da mina mais de 90% da mão-de-obra será local. A Vale sempre procurou empregar mão-de-obra local, como parte do desenvolvimento socioeconômico das localidades de realização dos seus projetos. A empresa é consciente que não pode capturar todo esse investimento em treinamento e preparação da mão-de-obra local, mas entende que isso pode ter um efeito positivo na instalação de outras empresas – algumas delas possíveis fornecedoras de serviços à própria empresa – de maneira que o investimento em treinamento seja recuperado com um melhor serviço de fornecedores locais para seus empreendimentos.

Até o presente, a Vale adotou uma estratégia de entrada com projetos do tipo *greenfields*. Alguns em parcerias com empresas locais ou internacionais, e sempre com a complementação da logística, para permitir o escoamento da produção própria, mas também considerando outras oportunidades de serviços de transporte como no Corredor de Desenvolvimento do Norte no Moçambique. A empresa parece considerar que a escala de produção ainda não é a ideal, pois só tem entre seis e sete anos de experiência no continente. Apesar de ser uma empresa de mineração diversificada, entende que tenderá a se concentrar em carvão, minério de ferro, cobre, níquel e nos minerais básicos de fertilizantes.

Grupo Odebrecht

Para realizar investimento no exterior, o grupo Odebrecht sempre buscou países alinhados à projeção geopolítica do Brasil ou com forte relacionamento econômico com o nosso para evitar ou reduzir riscos regulatórios.

Na África, o grupo iniciou sua atuação em Angola, há mais de 26 anos, construindo uma usina hidrelétrica. A construção de hidrelétricas foi o nicho inicial de sua internacionalização, fazendo obras em diversos países, e, em alguns casos, gerindo a produção de energia posteriormente. Em Angola, a empresa só realizou a construção e não a operação da usina referida, como forma de reduzir o risco regulatório.

Normalmente, a empresa entra em um país realizando um projeto de construção para o governo. Depois, o grupo procura se tornar empresa reconhecida e assim superar as barreiras institucionais e culturais.

No caso de Angola, a entrada teve diversas dificuldades, incluindo a necessidade de montar um sistema de garantias para o financiamento da obra. Como resultado do seu trabalho, a atuação do grupo em Angola está consolidada e a Odebrecht é uma das grandes empresas do país, com atuação diversificada em setores como: infraestrutura, imobiliário, bioenergia, mineração, agronegócios, energia e os chamados projetos especiais. No presente, o grupo tem mais de 25 contratos em andamento no país e quase 16 mil trabalhadores. Angola é o centro de suas operações na África

A empresa teve duas estratégias principais em Angola. Primeiro, a manutenção de uma atuação diversificada, pois isso lhe permitiu e permite capturar as oportunidades de investimento que o desenvolvimento de Angola demanda. A Odebrecht oferece não somente serviços de engenharia, mas também capacidade gerencial e organizativa para gerir projetos de mais diversa natureza, com o exemplificam seus campos de atuação, e, especialmente, os chamados projetos especiais. Segundo, o aprofundamento de sua integração com a sociedade angolana, que teve como de seus objetivos, mas não o único, melhorar a percepção da empresa pela sociedade e o governo, e assim reduzir o risco regulatório e político.

Angola está realizando um esforço de reconstrução da sua infraestrutura social básica, por isso, o grupo Odebrecht tem uma forte atuação na construção de redes de distribuição de água tratada e esgoto, iluminação pública, redes de drenagem, unidades habitacionais. A empresa também participa na construção de infraestrutura de transporte (estradas e aeroportos). Finalmente, na área de infraestrutura energética, a empresa fez a reparação, reabilitação e modernização de centrais hidrelétricas, assim como executa linhas de transmissão, que levam energia para diversas cidades do país.

A empresa foi pioneira na construção de condomínios residenciais de alta padrão no país, criando esse mercado imobiliário, que se desenvolveu muito recentemente com a estabilização do país e o crescimento da renda *per capita*.

Na área de bioenergia, o grupo atua associado com Sonangol (a empresa petrolífera) e o grupo Damer, produzindo açúcar para o abastecimento do mercado doméstico. A usina, além de produzir açúcar, adicionará 45MW de potência no sistema elétrico do interior de Angola.

A empresa enxerga possibilidades de expansão na área de bioenergia, pelas necessidades do país e pelo domínio que ela agora tem da tecnologia para o uso energético do açúcar, desenvolvida no Brasil.

No setor de mineração em Angola, a empresa entrou com prestadora de serviços de engenharia na infraestrutura do Projeto Luzamba, na década de noventa. Esta *expertise* terminou se constituindo em um segmento de atuação em toda África, como mostra o exemplo recente do projeto para a Vale da infraestrutura da mina de Moatize, em Moçambique. Mas o grupo foi além da prestação de serviços. Em 1993, entrou em uma sociedade para a produção, exploração, recuperação e comercialização de diamantes. Além disso, atuou na produção de diamantes de aluvião, por meio da Sociedade de Desenvolvimento Mineiro de Angola (SDM).

Por sua capacidade de gestão, a empresa foi chamada a participar em um projeto agroindustrial, através da empresa pública angolana Gesterra S/A. Esse projeto consiste na produção de alimentos em uma fazenda, que atua como reserva estratégica do estado angolano para o combate à fome e à pobreza. Com vistas à sustentabilidade do projeto, o grupo transferiu tecnologia brasileira de gestão operacional da fazenda para o angolanos, que hoje realizam 100% da operação.

Os chamados projetos especiais são também resultado do reconhecimento da capacidade de gestão da empresa. O mais conhecidos de todos é o gerenciamento da rede de distribuição de alimentos do governo angolano Nosso Super. Nessa pareceria, coube à Odebrecht construir as lojas e organizar a logística de abastecimento das 29 lojas e dois centros de distribuição.

Na segunda estratégia do grupo – a de integração com a sociedade e a melhora de sua reputação -, o Programa Kulonga Pla Kukula foi central. O programa consistiu em um conjunto amplo de ações sociais, como: tratamento de água, combate à AIDS, tratamento de outras doenças (malária, redução de riscos nos partos, etc.); capacitação técnica e extensão agrícola. Assim mesmo, a empresa implementou junto com o SENAI, o programa ACREDITAR, para o treinamento de mão de obra nos mais diversos ofícios.

O grupo Odebrecht realizou projetos em diversos países da África, na área de infraestrutura, serviços de engenharia para a mineração, barragens, infraestrutura para a exploração de petróleo, terminais portuários; e em países como África do Sul, Botsuana, Congo, Djibuti, Gabão, Libéria. Atualmente, o grupo tem atuação importante na Líbia, África do Sul e Moçambique. Adicionalmente, está desenvolvendo projetos em Guiné e Gana.

Na Líbia, a empresa está erguendo dois novos terminais do Aeroporto Internacional de Trípoli e o Terceiro Anel Rodoviário. A obra do aeroporto está sendo executada em *joint venture* com uma empresa turca e uma empresa grega; enquanto que sua atuação geral na Líbia se dá através da LBCD, Libyan-Brazilian Construction & Development, empresa líbia constituída em sociedade com a Urban Development Holding Company.

Na África do Sul, o grupo tem atuação na área de defesa e tecnologia, através da Metron, empresa brasileira adquirida recentemente pelo grupo, que está desenvolvendo projetos na área de mísseis..

Em Moçambique, a construtora Norberto Odebrecht realizou as instalações e toda a infraestrutura da mina de carvão de Moatize para a Vale, além da usina de lavagem do carvão mineral. O contrato também prevê a recuperação de ferrovias próximas à mina e a construção de uma usina termelétrica. Atualmente, a Odebrecht Internacional está transformando a Base Área de Nacala em Aeroporto internacional.

A Odebrecht Internacional participa, junto com a Vale, da reabilitação do corredor Conakry-Kankan na Guiné, projeto que permitirá conectar dois terços do país. Em Gana, Odebrecht e o Grupo Andrade Gutierrez estão realizando em forma conjunta um dos dois trechos de um corredor viário.

Grupo Andrade Gutierrez

O Grupo Andrade Gutierrez (AG), como outras empresas brasileiras, também teve duas fases de inserção na África: a primeira, no início dos anos oitenta, aproveitando a expertise desenvolvida no Brasil, o crescimento econômico africano e a existência de financiamento

para realizar projetos no exterior; e, a segunda, na década passada, atraída pelo crescimento africano e as necessidades de investimento geradas pela demanda de produtos minerais do continente.

No início da década de oitenta, o Grupo AG realizou seu primeiro projeto em meio a grandes dificuldades; mas apesar dos problemas, permaneceu atuando no continente, principalmente no Congo e na Mauritânia, por aproximadamente dez anos. A empresa identifica o desaquecimento da demanda brasileira e o fim do milagre econômico como os grandes motivos para a internacionalização naquele momento. Outro elemento que também estimulou e possibilitou sua internacionalização foi a disponibilidade de financiamento oficial brasileiro para investir na África.

No fim da década de oitenta, a empresa realizou um passo que se mostrou estratégico para favorecer sua internacionalização global, e, sobretudo, sua internacionalização na África. Em 1988, AG adquiriu a Zagope Construções e Engenharia S.A., uma empresa originária de Portugal, que tinha especialização em obras públicas, e que havia desenvolvido uma vasta experiência na modernização da infraestrutura de Portugal, desde sua fundação em 1967. Com essa aquisição, a AG participou de obras na modernização da infraestrutura em Portugal na década de noventa, quando o país recebeu recursos dos fundos comunitários para o desenvolvimento econômico. A Zagope tinha também uma experiência de atuação na África, que foi crucial quando o grupo decidiu expandir suas atividades no continente na década passada.

Em 2004, o processo de internacionalização do Grupo AG, que incluiu mercados da Europa, África, Ásia e Oriente Médio, foi inteiramente confiado à Zagope. A estratégia de expansão na África foi decidida, entre outras coisas, pela necessidade de buscar novos mercados para a Zagope, já que o mercado português se encontrava enfraquecido e com muitos concorrentes. Pensava-se também que esta nova expansão no continente iria ser muito melhor aproveitada, como resultado das lições obtidas na primeira fase de atuação.

Em 2005, o Grupo AG entra em Angola, com apoio de linha de financiamento de exportação de bens e serviços do BNDES, e participa ativamente desde então no programa de reabilitação da infraestrutura do país. O Grupo realizou a construção de várias estradas e

rodovias urbanas, assim como a construção da via expressa entre Luanda e Viana, que servirá o futuro aeroporto internacional de Luanda. Atualmente, executa a reabilitação e ampliação do Aeroporto Internacional de Lubango. Em 2011, o grupo obteve extensões de alguns dos contratos existentes e a reabilitação do Terminal de Containers do Porto de Luanda. A construtora continua a apostar no país, pois há perspectivas que incluem novas obras rodoviárias e aeroportuárias, assim como oportunidades nos setores de petróleo e gás e água, prioritários do governo angolano.

O Grupo AG entrou na Argélia, em 2006. Sua estratégia centrou-se na realização de obras de infraestrutura de porte, tais como aeroportos, portos, barragens, estradas, metrô, ferrovias e grandes estruturas. Entre os projetos em execução encontram-se as obras do Viaduto de Constantine, do Metrô de Alger, a construção de 200 km de gasodutos e do Porto de El-Aouana. Em 2009 e 2010 não houve lançamentos de novas obras e foi adiada a entrada em vigor dos novos contratos atribuídos, como resultado da conjugação de fatores de ordem interna e do impacto da crise internacional na economia argelina.

Na República dos Camarões, o Grupo AG está desde 1988, quando ganhou seu primeiro contrato para a construção do Aeroporto Internacional de Yaundé – Nsimalen. Recentemente a Zagope concluiu a realização da Estrada Melong / Dschang e conta ainda com o projeto da estrada Mbere-Ngaoundéré.

Na República da Guiné, a Zagope executou a obra de reabilitação da estrada Guéckédou-Sérédou, entre 2008 e 2010, com financiamento da União Européia. A Zagope conseguiu ganhar em 2010 dois contratos considerados muito importantes pela empresa: a construção da estrada na Região Florestal e a Ferrovia Transguinense (corredor Conakry-Kankan), que permitira a ela trabalhar com a VBG – Vale Guiné.

O Grupo AG também está presente na Guiné Equatorial desde 2006, com a construção do Aeroporto Internacional de Mongomeyen. Este projeto permitiu a formação de mão-de-obra e fornecedores locais, reduzindo, assim, a necessidade de mão-de-obra e serviços estrangeiros em projetos posteriores. Em 2010, AG iniciou a construção do Projeto Urbanístico do Município de Mongomeyen, bem como a execução da Autovia Mongomeyen – Nsok Nsomo – Ebibeyin.

A entrada na Líbia foi mais recente. Durante o ano de 2010, o Grupo iniciou obras de infraestrutura em diversas cidades do país. Estas obras incluem a elaboração de projetos e a execução das obras de serviços de água, esgoto, drenagem e pavimentação. Os conflitos desencadeados no país em fevereiro 2011 conduziram a uma evacuação total do pessoal expatriado no país, assim como a uma paralisação total das suas atividades de construção. A empresa aguarda a normalização da situação política interna para retomar a execução das obras.

Assim como na Guiné, a possibilidade de acesso a recursos europeus permitiu a Zagope entrar na República do Mali. A rodovia entre Goma Coura e Lere foi adjudicada à Zagope pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros e da Cooperação Internacional e foi financiada pelo FED – Fundo Europeu de Desenvolvimento.

Em 2009, a Zagope iniciou a sua atividade em Moçambique, incentivada pela parceria com a Vale e pela abertura de linha de crédito da UE – financiamento obtido pela Zagope pelo fato de ser portuguesa. O objetivo foi participar no programa de modernização e ampliação da infraestrutura desse país. Recentemente, a empresa obteve a adjudicação da concepção e a reabilitação de 230 km de estradas na Província de Cabo Delgado. A empresa também participou nos estudos e na construção do Porto de Nacala, para o escoamento de carvão da Vale, e na Barragem Moamba Major.

O Grupo AG retornou à República do Congo, com a execução de uma via rodoviária, foi convidado a participar na execução de obras de emergência em Brazzaville e deu início à execução da estrada Makoua/Etoumbi, vencendo concursos de construção de estradas e de ruas na cidade de Ewo.

Torna-se claro, que após 2004, a Zagope intensificou a sua presença no mercado africano, através da entrada em novos mercados como Angola, Argélia, Camarões, Guiné Equatorial, Líbia, Mali, Moçambique e República da Guiné, o que lhe permitiu alcançar em 2010 uma carteira global no valor de 2,1 bilhões de euros. A importância da África para o Grupo AG pode ser medida pela seguinte relação: a Zagope contribui hoje com aproximadamente 30%

do faturamento do Grupo AG e a Zagope tem 90% da sua carteira na África. Portanto, a África representa 27% do faturamento da AG.

O objetivo do Grupo AG é aprofundar os negócios nos países africanos, focando projetos de infraestrutura nos países e naqueles resultantes da relação com empresas brasileiras como Vale, Odebrecht e Petrobras. Diferentemente da Odebrecht, o Grupo AG se concentrou em projetos de construção, com pouca diversificação de sua carteira de serviços de engenharia.

Marcopolo

A Marcopolo atua em diversos países africanos e exporta para o continente desde 1987. Entretanto, é somente a partir de 2000 que a empresa passa a investir diretamente na região, instalando primeiro uma fábrica na África do Sul e, posteriormente, em 2008, no Egito. Os investimentos nos dois países foram orientados por motivações distintas, mas nos dois casos, a empresa procura não apenas atender os mercados domésticos, mas exportar a partir das plantas aí instaladas. As condições de competitividade locais, disponibilidade de mão-de-obra, infraestrutura e existência de acordos comerciais com países com mercados domésticos relevantes são fatores que a empresa levou em consideração ao tomar a decisão de investir.

A abertura de uma fábrica própria na África do Sul demandou um investimento, na época, de US\$ 2 milhões. O país foi escolhido, entre outros motivos, pelo potencial do mercado doméstico e pela posição estratégica que ocupa no continente africano. O mercado sul-africano é considerado bastante aberto. Quase todos os fabricantes relevantes estão lá. Ademais, outro fator de grande relevância foi o know-how sobre o mercado e as instituições adquirido ao longo dos anos em que a Marcopolo atuava no país por meio de representação comercial.

Essa representação rendeu várias oportunidades de exportação e em um dado momento apareceu uma oportunidade para ampliar os negócios, participando em uma licitação pública. Um dos critérios exigidos era que houvesse geração de empregos locais. A Marcopolo, então, associou-se à Scania, realizando investimentos necessários à montagem local. Quando acabou a operação, a Marcopolo havia adquirido know-how sobre o mercado e as instituições,

identificando vantagens em ficar no país. Acabou assim por comprar uma fábrica da Volvo em Johannesburgo.

Ao longo dos últimos anos, a empresa modernizou sua instalação em Johannesburgo para melhor atender seus clientes locais. Em razão da Copa do Mundo de 2010, a Marcopolo investiu – entre o final de 2008 e 2010 – US\$ 7 milhões para ampliação de capacidade, modernização, treinamento, formação e qualificação de mão-de-obra.

Em termos de incentivos do governo local para investimentos diretos na África do Sul, a empresa conta, basicamente, com incentivos fiscais sobre os investimentos produtivos e incentivos para treinamento de mão-de-obra em escolas credenciadas pelo governo.

Nos últimos anos a empresa vem sofrendo com a apreciação do Rand e com o encarecimento da mão-de-obra. A competição no mercado doméstico é bastante elevada, tendo em vista presença das principais montadoras mundiais no país. As exportações a partir da África do Sul enfrentam, além dos problemas de competitividade relacionados à apreciação cambial e encarecimento de custos, dificuldades relativas à infraestrutura terrestre na ligação do país com seus vizinhos da África Oriental.

A atuação no Egito se deu somente a partir de 2008, quando a Marcopolo formou uma *joint-venture* com a GB Auto – grupo local focado no segmento automotivo. Os investimentos totais foram de US\$ 50 milhões. A empresa possui participação de 49% na *joint-venture*, mas com direitos iguais na gestão da empresa, cuja fábrica se localiza em Suez.

A decisão pelo Egito foi estratégica e geográfica. A Marcopolo atendia os mercados do Oriente Médio e Norte da África a partir das suas operações em Portugal. Entretanto, devido a problemas de rentabilidade a empresa decidiu encerrar as operações no país europeu. Assim, como alternativa para atender a esses mercados, optou por se instalar no Egito.

Uma das principais vantagens apontadas pela empresa para operar fisicamente no país é o fato do Egito possuir Acordos de Livre Comércio (ALC) com diversos países, o que permite

a empresa obter acesso preferencial ao exportar a partir de lá para países como Emirados Árabes Unidos, Arábia Saudita, Kwait, Iraque, Tunísia e Líbia.

A fábrica da empresa está localizada a 40 km do Porto de Suez. O porto é eficiente para exportar para outros destinos que não África. A exportação intrarregional é realizada por via terrestre. A oferta de mão-de-obra no Egito é bastante satisfatória com custos relativamente baixos e produtividade elevada.

Os incentivos do governo local para investimentos diretos no país são diversos e superam largamente os oferecidos pela África do Sul. Além de terem 52 zonas com incentivos fiscais para exportação, na região de Suez, onde a Marcopolo atua, há isenção de Imposto de Renda por 10 anos. Em locais mais áridos, há oferta de terrenos gratuitos para atrair fábricas, além de incentivos fiscais para treinamento de mão-de-obra. Ademais, para a indústria automobilística que atinja o percentual exigido de conteúdo local, o país possui um programa equivalente ao “Reintegra” do Brasil.

A empresa está bastante satisfeita pela escolha do país como uma das suas bases de produção, embora venha sofrendo recentemente com a redução da demanda decorrente dos impactos econômicos provocados da revolução ocorrida no país. Como consequência, a Marcopolo está com a produção abaixo da capacidade. Entretanto, não deixa de estar otimista, pois acredita que depois das eleições, o ambiente econômico vai melhorar.

Em suma, o continente africano é um importante mercado para a Marcopolo e representa a comercialização anual de cerca de 5% da produção global da empresa. Em todos os países nos quais a empresa tem plantas, procura desenvolver fornecedores locais para reduzir custos de produção e atingir o índice de nacionalização exigido para acesso aos benefícios fiscais, créditos ou em compras governamentais. No caso da África do Sul, por exemplo, esse índice de 60 % - e a empresa já está muito próxima de atingir esse percentual. Além de ajudar os fornecedores locais a evoluir adquirindo matérias-primas e componentes, muitas vezes a Marcopolo leva parceiros brasileiros para operarem nesses mercados com unidades próprias para atender à sua produção. A empresa também importa peças e componentes de fábricas brasileiras. A Marcopolo está estudando oportunidades de investimentos produtivos em outros países da África.

WEG

A WEG se instalou no continente africano, mais especificamente na África do Sul, em 2010. O início das suas operações fabris no país africano se deu por meio da aquisição do controle da companhia local ZEST Group – líder na distribuição em motores elétricos do mercado sul-africano. Há mais de 30 anos a ZEST é representante da WEG em diversos países do continente. Após anos de parceria, com a ZEST importando e distribuindo os produtos da WEG, ambas se uniram formando o ZEST WEG Group.

A principal motivação para a WEG estabelecer operações próprias na África do Sul foi o excelente desempenho do seu distribuidor sul-africano, especialmente na área de mineração e serviços. Além da percepção de que o mercado africano como um todo estava em ascensão.

Além do interesse específico no mercado sul-africano, a WEG vê vantagem na sua atuação na África em geral. Segundo a companhia, o continente tem potencial para desenvolver o seu segmento de maior sucesso de atuação – motores. Isso porque a região é rica em empresas de mineração, as quais utilizam equipamentos como britadores, esteiras, transportadoras, bombas e ventiladores e cada equipamento desses utiliza, por sua vez, um ou mais motores.

A empresa vê ainda o estabelecimento de operações próprias naquele continente como fundamental para ajudar a divulgar e reforçar o nome e a reputação da empresa como um fornecedor de soluções globais, com fábricas em diversos países do mundo, uma vez que não há conhecimento da marca WEG por alguns setores da indústria africana.

Nas suas operações na África do Sul, a WEG compra apenas produtos secundários dos fornecedores locais, uma vez que os produtos principais (motores elétricos, geradores, transformadores, conversores de frequência, controles e painéis) são importados desde o Brasil. Os fornecedores locais são usados basicamente para compra de acessórios a serem instalados nos motores.

A empresa considera que a região oferece grande potencial e, por isso, passou a ser

considerada prioritária para este momento histórico da empresa. A unidade instalada na África do Sul atualmente representa para a WID (WEG International Division) grande parte do faturamento total. A África do Sul, que já era um mercado importante e com boas perspectivas de crescimento, tem se convertido na base da expansão da WEG em todo o continente africano. A expansão tem ocorrido tanto pelo aproveitamento do grande conhecimento dos mercados pela equipe do ZEST Group, como pela potencialização da grande experiência da WEG em energia, mineração e petróleo & gás.

A WEG acredita que o continente africano ainda tem muitos setores descobertos e pretende traçar estratégia mais ampla que vai além dos negócios de mineração e serviços, principalmente na produção de motores para a indústria de petróleo e gás e produção e distribuição de energia elétrica.

Box: O Brasil ajudando a desenvolver as vantagens produtivas de um país africano: o caso da cooperação técnica e o investimento agrícola no Sudão.

O empresário brasileiro Paulo Hegg – diretor internacional da Laticínios Tirolez Ltda – teve a oportunidade de colaborar, no desenvolvimento de um projeto de infraestrutura no Sudão. As relações geradas a partir desse projeto lhe permitiram aproximar-se das autoridades de ambos os países - Brasil e Sudão. A autoridade sudanesa que liderou essa aproximação o fez porque estava convencida que um dos eixos do desenvolvimento do seu país era a agricultura e entendeu que o conhecimento agrícola brasileiro poderia ajudar o Sudão.

No passado, com a ajuda da Inglaterra, o Sudão criou o maior projeto de irrigação do mundo. Por causa disso, o Sudão se tornou um grande produtor agrícola, principalmente de algodão. Porém a produção se perdeu com a guerra e hoje o país não possui o domínio das modernas práticas tecnológicas e de irrigação.

O primeiro projeto que Paulo Hegg desenvolveu foi levar uma empresa de serviço de irrigação brasileira, com as modernas técnicas utilizadas no centro-oeste do Brasil, possibilitando assim reduzir o custo de água e energia e obtendo maior produtividade nas culturas irrigadas.

A segunda atividade promovida foi um projeto de produção de açúcar e álcool, que incluía a construção de uma destilaria de etanol, com tecnologia e equipamentos brasileiros. O Sudão já tinha experiência na produção de açúcar e hoje tem uma das maiores usinas de açúcar da África. O projeto contou com o apoio e financiamento de alguns países árabes e da Índia. Atualmente, o país africano está produzindo etanol e exportando para Europa. Isto permitiria que produtores brasileiros de etanol, produzindo no Sudão, tenham acesso ao mercado europeu, sem nenhum tipo de barreiras.

A compra do equipamento brasileiro para a destilaria teve que ser feita a vista, pois o Brasil não podia financiar a venda de produtos brasileiros ao país africano, devido ao default do Sudão nos anos setenta, que ainda está sendo renegociado no marco do Clube de Paris. Quando as condições financeiras e econômicas do Sudão se normalizarem, o desenvolvimento do etanol no país poderá continuar com o aporte de equipamentos e *know how* brasileiro.

Mais recentemente, Paulo Hegg sugeriu a um grupo árabe, com uma grande área de concessão de terras no Sudão, que plantasse soja. Para isso, conseguiu sementes da Fundação Mato Grosso, com características apropriadas para o solo e o clima do país. As sementes tiveram um bom rendimento e os resultados interessaram a vários fazendeiros e produtores brasileiros. Um deles, Gilson Pinesso, visitou o Sudão e ficou impressionado com a terra, a topografia e a abundância de água. Surgiu assim a ideia de fazer uma experiência piloto, onde a contribuição brasileira seria feita por meio do fornecimento de sementes, equipamentos e práticas tecnológicas. Os investidores árabes, por sua vez, contribuiriam com as terras e o governo sudanês com recursos financeiros e a facilitação das importações de fertilizantes. Em 2010, o projeto piloto cultivou 500 hectares de algodão e soja. No final do ano a colheita resultou numa produtividade quatro vezes superior à produtividade normal do Sudão. Foi criada, então, uma empresa agrícola com Gilson Pinesso, o Ministério da Agricultura do Sudão e o grupo investidor árabe. A parte brasileira na sociedade ficou responsável pela administração da produção e a comercialização externa, os investidores árabes aportaram a terra e o governo sudanês entrou com recursos e a facilitação comercial. O acordo societário firmado no final de 2010 contempla o compromisso de atingir 80 mil hectares de área plantada de soja, milho e feijão, em cinco anos. A plantação começou neste ano, 2011, com 9.000 hectares, financiada pelo governo sudanês. O desdobramento interessante desta sociedade é que governadores de alguns estados estão querendo repetir a experiência de combinar recursos locais e terras com *expertise* brasileira na operação do projeto agrícola.

O projeto operado pela sociedade tripartite contempla também a formação de mão-de-obra técnica sudanesa. Assim, agrônomos sudaneses passarão anualmente seis meses em fazendas brasileiras, para aprender desde o plantio até a colheita da lavoura. Também há um programa de construção de três escolas técnicas agrícolas, com 1.000 hectares cada uma, disponibilizadas pelo governo do Sudão, onde agrônomos brasileiros darão o curso de seis meses.

De acordo com Paulo Hegg, além do conhecimento tecnológico, há três elementos centrais para o desenvolvimento do comércio e do investimento relacionado com a atividade agrícola e pecuária no Sudão: a possibilidade de exportação de equipamentos agrícolas brasileiros, as oportunidades de investimentos brasileiros no processamento de produtos primários e o custo relativo de produção entre os dois países.

Em termos de exportação de equipamentos agrícolas, o governo sudanês procura substituir com a agricultura os recursos petrolíferos perdidos para o Sudão do Sul¹, após a divisão do país em 2011. Isto abrirá oportunidades comerciais ao Brasil na exportação de equipamentos para a produção e o processamento de produtos agrícolas. Mas o futuro processamento de produtos agrícolas não só abriria oportunidades comerciais, mas também de investimento para os grupos industriais brasileiros do setor, como, por exemplo, o de frigoríficos. O governo sudanês tem incentivado a criação de frigoríficos e há intenção de instalar frigoríficos modernos para exportar para o mercado europeu.

O menor custo relativo de produção pode incentivar os investimentos em produção e comercialização de produtos primários no Sudão. O custo da terra é muito menor do que no Brasil, e os custos operacionais por unidade de produto são bem menores. Enquanto no Brasil se produz algodão com um custo de US\$ 2.300,00; no Sudão o custo é de US\$ 1.100,00.

4. As restrições à expansão do investimento direto brasileiro na África: fatores relevantes e o papel do governo brasileiro

Nesta seção, as restrições à expansão do IDE brasileiro na África, que surgem das percepções dos executivos entrevistados, são discutidas. Adicionalmente, alguns dos entrevistados foram consultados sobre a presença chinesa e quais os condicionantes ou restrições que essa presença colocava para as atividades da sua empresa. Finalmente, e considerando o conjunto de restrições enfrentadas, os entrevistados foram perguntados qual poderia ser o papel do governo brasileiro, no sentido de facilitar a atividade investidora das empresas brasileiras na África.

Na decisão de investimento em um país, o cálculo financeiro de rentabilidade está basicamente condicionado ou restringido por três conjuntos de fatores: o quadro macroeconômico – que afeta a demanda agregada e as perspectivas de crescimento de curto prazo do país –; a natureza do ambiente de negócios – a qualidade e o preço de fornecedores, da mão-de-obra, dos serviços de infraestrutura e dos outros componentes dos custos –; e as incertezas institucionais ou regulatórias – normalmente geradas pelo grau de consistência do marco jurídico e pelas características do cumprimento e da interpretação dessas regras jurídicas.

Quadro Macroeconômico

Os entrevistados não efetuaram muitos comentários sobre o quadro macroeconômico. Isto é natural, pois, como é sabido, a África experimentou um período de expansão e de relativa estabilidade macroeconômica e política na última década, pelo menos quando comparada com os últimos decênios do século passado. Portanto, é natural que isto não tenha sido um empecilho para a rentabilidade dos projetos de investimentos no continente. As empresas ampliaram sua exposição na África justamente pelo quadro favorável de preços de *commodities* e de crescimento econômico.

Ambiente de negócios

Mão-de-obra

No chamado ambiente de negócios, o empecilho mais mencionado – por praticamente todas as empresas entrevistadas – foi a baixa qualificação da mão-de-obra. Isto é, sem dúvida, reflexo do baixo grau de desenvolvimento do continente, dos problemas do sistema educativo e dos insuficientes programas estruturados de treinamento profissional.

O problema aparece mais claramente para empresas e projetos que demandam intensivamente mão-de-obra, com diversos ofícios de relativa baixa qualificação, como a construção ou segmentos da mineração. Os países do continente parecem não ter o número suficiente de trabalhadores para esses ofícios relativamente simples e não é viável nem rentável para as empresas trazer trabalhadores do exterior para fazer esse tipo de tarefas.

Quando a quantidade de mão-de-obra demandada é elevada, as empresas tendem a utilizar programas de treinamento com conjuntos amplos da população e com apoio de outras instituições da sociedade civil ou dos governos. Este tipicamente é o caso das construtoras, como o grupo AG ou Odebrecht, mas também de empresas de mineração como a Vale. Esta última criou a Fundação Vale em Moçambique para lidar, entre outras coisas, com treinamento de mão-de-obra. A Odebrecht realizou parcerias com o SENAI no marco do programa ACREDITAR em Angola, repetindo experiência de treinamento realizada no Brasil. A construção pelo Grupo AG de um aeroporto internacional na Guiné Equatorial lhe permitiu formar mão-de-obra local em grande escala.

Claramente, a solução encontrada depende das quantidades de trabalhadores envolvidos e do tipo de qualificação que os projetos precisam. Assim, quando a demanda de mão-de-obra local é pequena e os projetos são mais capital-intensivos, realiza-se treinamentos no local de trabalho ou envia-se trabalhadores à matriz brasileira para que possam aprender as práticas e

o *know how* da empresa investidora. Esse é o caso da WEG, da Marcopolo, da Vale, ou dos treinamentos dos engenheiros agrônomos sudaneses no Brasil⁹.

A WEG, por exemplo, mantém uma estratégia, implantada com sucesso pelo então distribuidor Zest Electric, de enviar grupos de funcionários à fábrica no Brasil para receber treinamento e atualizações técnicas. A empresa mantém na planta da África do Sul programas de treinamento e reciclagem *in loco*.

No caso da Marcopolo, para lidar com as dificuldades de qualidade de mão-de-obra na África do Sul, a empresa abriu a primeira unidade da sua Escola de Formação Profissional fora do Brasil. Essa escola tem como objetivo formar jovens entre 15 e 18 anos para seguirem carreira na empresa. Já no Egito, os problemas com a qualidade dos trabalhadores encontrados pela empresa foram menores.

Finalmente, a Petrobras não mencionou grandes problemas com mão-de-obra local, pois tem uma atividade mais intensiva em capital e conhecimento, e recorre mais à mão-de-obra qualificada brasileira ou de outras nacionalidades. Adicionalmente, a empresa participa de consórcios com outras petroleiras, de maneira que os custos de treinamento são compartilhados. Finalmente, é provável que a empresa possa ter encontrado menos dificuldades de mão-de-obra, pois opera em países com tradição em exploração e produção de petróleo e gás.

Finalmente, duas empresas mencionaram a existência do *Black Economic Empowerment* (BEE), que é um sistema de valorização do emprego de negros em postos altos ou executivos, existente em alguns países, como Angola e África do Sul. Na África do Sul, o sistema envolve atribuição de pontos por número de negros atuando em cargos de direção e gerência. Também contam nesse sistema as compras de insumos em empresas com elevado BEE. Para empresas lidando com compras do setor público é relevante ter alta pontuação em termos de BEE, porque isto conta para licitações públicas. Porém, de acordo à avaliação de uma empresa, os executivos contratados baixo esse sistema nem sempre reúnem os requisitos

⁹ O Sudão tem uma tradição agrícola ainda que tecnicamente desfasada. Logo, o salto de qualificação, ainda que necessário, é menor.

necessários para o desempenho da função e isso gera custos adicionais para o funcionamento das empresas que procuram cumprir com os requerimentos do BEE.

Fornecedores locais

Assim, como as empresas brasileiras procuram resolver ativamente os problemas de formação de mão-de-obra, das entrevistas não surge a percepção de que o desenvolvimento de fornecedores locais seja uma estratégia generalizada nas empresas entrevistadas.

A Marcopolo procura desenvolver fornecedores locais para reduzir custos e atingir o índice de nacionalização, de modo a ter acesso aos benefícios fiscais, creditícios ou às compras governamentais. Mas, a Marcopolo procura levar parceiros no Brasil para operar com unidades próprias no país africano.

As empresas construtoras e as empresas do setor extrativo importam muito e não mencionaram a existência de condicionalidade associada à porcentagem de insumos locais.

Por último, a Vale e o Grupo AG deram a entender que concebem o treinamento da mão-de-obra como base para a formação de possíveis fornecedores de serviços na produção de minério ou na construção. A atuação do programa ACREDITAR do Senai-Odebrecht, por sua diversidade, também pode ter essa externalidade. Mas, claramente existem limitações para o esforço privado de treinamento da mão-de-obra ou do desenvolvimento de fornecedores, pois os benefícios desse investimento não podem ser totalmente apropriados pela empresa privada. Por isso, as empresas devem buscar recursos públicos, subsídios e incentivos fiscais e parcerias com outros atores privados.

Energia Elétrica e infraestrutura

Energia elétrica e infraestrutura e conexões de transporte – dois elementos centrais do ambiente de negócios para determinar a rentabilidade privada – foram mencionados pelos

entrevistados. A precariedade do serviço de energia elétrica é um problema em alguns países de África, pois as interrupções freqüentes afetam a qualidade e oneram a produção.

A questão das carências em energia elétrica e em infraestrutura constitui uma oportunidade para as empresas construtoras e fornecedoras de insumos, como a WEG, por exemplo. Ainda que o Grupo Odebrecht atue em forma diversificada hoje, tanto ele como o Grupo AG participaram na construção de hidrelétricas, estradas rodoviárias e de ferro, portos e aeroportos. Uma das razões de a WEG estar na África do Sul é o fornecimento de motores e equipamentos elétricos para a geração de energia elétrica no continente.

Em relação à infraestrutura e conexões de transporte, empresas como Vale, que trabalham como empresas integradas de produção e logística, constroem as vias de escoamento da produção, quando necessário. As empresas industriais, que não têm volume de produção para fazer isso, destacaram a falta de conexão (falta de rotas ou de vias terrestre com países próximos) para fazer comércio entre países africanos e a necessidade de fazer conexões custosas para entregar o produto em outro país africano, relativamente próximo.

Financiamento

O último tema importante do ambiente de negócios mencionado pelos entrevistados foi a disponibilidade e custo do financiamento. Para as grandes empresas da indústria extrativa este não é um problema, mas para as empresas construtoras e as empresas industriais, que dependem de recursos públicos em projetos com longa maturação ou que precisam exportar componentes desde o Brasil, as questões de disponibilidade de financiamento, seguro de crédito e garantias foram mencionadas. Neste ponto, vale mencionar, a particular situação do continente africano para aceder a financiamento público brasileiro.

No passado, muitos países do continente se declararam inadimplentes, o que levou a longos processos de renegociação da dívida externa desses países - em alguns casos ainda não acabados, como o Sudão - e à classificação desses países como de alto risco pelas empresas internacionais de seguros de crédito de exportação e pelas agências brasileiras de financiamento e seguro de crédito. Esta situação faz com que as empresas brasileiras de construção tenham dificuldades para utilizar as linhas de financiamento à exportação para

seus insumos brasileiros nas obras no continente africano ou devam pagar prêmios mais altos no seguro de crédito.

Os grupos AG e Odebrecht diversificaram suas fontes de financiamento. No caso da AG, a Zagope, por sua origem europeia tem acesso ao financiamento e aos fundos de cooperação da União Europeia. No caso da Odebrecht, o grupo desenvolveu expertise para aceder a outras fontes de financiamento regionais e multilaterais.

Ambiente institucional

O problema central do ambiente institucional, segundo as empresas brasileiras entrevistadas, está associado a procedimentos pouco claros na implementação das regras ou do marco jurídico existente, que poderíamos classificar como risco regulatório. As empresas foram cautelosas em fazer julgamentos ou dar detalhes dos procedimentos aplicados pelos governos africanos em licitações de obras ou em concessões de recursos naturais, mas não deixaram de enfatizar a fragilidade das instituições e os problemas na implementação das regras estabelecidas. Claramente, os temas de risco regulatório aparecem com mais força entre aqueles que devem lidar com os estados africanos em forma direta e contínua. Nas empresas industriais, a preocupação regulatória é claramente menor.

Entre os que devem lidar com os estados e governos, há diferentes matizes. Em um extremo, alguns entrevistados tenderam a minimizar os inconvenientes resultantes desta situação de fragilidade e imprevisibilidade. Para um deles, é possível enfrentar as incertezas institucionais e realizar investimentos em um país africano “sabendo navegar no ambiente econômico e institucional”. Isto basicamente consiste em saber onde se tomam as decisões e quais são os elementos que devem ser levados em consideração para obter uma decisão favorável.

Em uma posição intermediária, alguns entrevistados ressaltaram que, apesar das regras serem claras, os procedimentos de implementação dessas regras costumam não ser completamente transparentes e que as relações pessoais contam muito nos resultados dos contratos com o estado ou governo nacional. Finalmente, em uma posição mais pessimista, alguns entrevistados falaram da alta imprevisibilidade – inclusive com troca de concessões e regras –

, da dificuldade de não saber quem toma as decisões e do temor de perder concorrências por arranjos não legais.

Outro componente negativo do ambiente institucional é a autonomia relativa ou restringida para montar consórcios presente nas atividades de exploração e produção de recursos naturais. Foram mencionadas pressões para a associação com empresas locais, sem as necessárias capacidades ou associados a funcionários locais.

No setor agrícola ou industrial, os problemas institucionais ou regulatórios são pontuais e estão associados a questões mais tradicionais. Por exemplo, no projeto agrícola de Sudão, mesmo com o apoio do governo, há muita burocracia e lentidão para regulamentar a entrada de novos fertilizantes, pois existem restrições a certos tipos de fertilizantes associados com práticas agrícolas antigas.

Finalmente, com diferença marcada entre países, o risco de instabilidade política está presente, pois o processo de paz e a formação de governos de coalizão são recentes em muitos países da África subsaariana. No norte da África, a antiga estabilidade política foi alterada em países como Egito e Líbia.

A concorrência chinesa

As empresas de extração mineral não consideram que as empresas chinesas do setor sejam um impedimento ou uma restrição para sua atividade e para sua expansão. As empresas brasileiras não concordam em praticar o mesmo jogo que algumas de suas rivais chinesas realizam em matéria de licitações e concessões, mas essas atividades chinesas não parecem limitar as estratégias das empresas brasileiras, ainda que introduzam alguma incerteza.

Na visão das empresas de construção, as empresas chinesas de serviços de engenharia são seus principais concorrentes. Elas são grandes empresas estatais, com faturamento de 60 ou 70 bilhões de dólares anuais, com custos operativos muito baixos. Mais importante, as empresas construtoras chinesas contam com financiamento abundante e condições favoráveis para oferecer aos governos africanos. “O bolso dos chineses é maior e com menores exigências” foi a maneira como um entrevistado sintetizou esta situação.

Adicionalmente, essas empresas se beneficiam do fato de a China ser grande comprador de petróleo da África, de maneira a estruturar projetos de infraestrutura e viabilizar seu financiamento. Normalmente, o petróleo ou outro mineral entra como garantia de pagamento da realização da obra de infraestrutura

Para o Grupo AG, o diferencial da empresa em relação à concorrência chinesa é a qualidade do serviço oferecido, a complexidade da obra que pode exigir maior planejamento e experiência, capacidade para estruturar projetos complexos, etc.

O papel do governo brasileiro

Após elencar as dificuldades enfrentadas, as firmas entrevistadas foram perguntadas como o governo brasileiro poderia ajudar para estimular o investimento, ou, alternativamente, como o governo poderia reduzir custos ou incertezas de fazer negócios na África.

Dada a natureza do ambiente institucional descrito acima, alguns dos entrevistados sugeriram que o governo brasileiro deve continuar e aprofundar a aproximação política com os países africanos, apresentando os recursos e habilidades do empresariado brasileiro. A lógica da atuação governamental brasileira foi explicada por um entrevistado, “o interesse político do Brasil na África aumenta a receptividade desses países em receberem investimento brasileiro e facilita a participação de empresas brasileiras em processos licitatórios”.

Para as empresas extrativas e de construção, essa aproximação diplomática e a intensificação da cooperação técnica do governo brasileiro parecem ser centrais, porque as empresas de outros países que atuam no continente, notadamente da China, dispõem de maiores recursos financeiros próprios e governamentais para ser utilizados em projetos de cooperação e de desenvolvimento econômico-social, que terminam influenciando as decisões dos governos locais.

A segunda questão relevante para os entrevistados em temas de mudança do papel do governo é uma reconsideração do risco-país de algumas das economias africanas, porque isso

facilitaria a concessão de financiamento público brasileiro para a exportação de bens e serviços e reduziria os custos do seguro de crédito e das garantias. Obviamente, isto não deveria nem poderia ser feito de forma generalizada, mas algumas avaliações de risco parecem estar defasadas dada a nova situação econômica e institucional dos países africanos.

As empresas industriais não sugeriram uma agenda governamental tão ampla e ativa, mas, na medida em que exportam desde o Brasil insumos próprios ou de terceiros para suas plantas na África, o tema da avaliação do risco do seguro de crédito e das garantias do financiamento público brasileiro também está presente, pois isso afeta os custos da operação na África.

A agenda tributária e de negociação comercial, já apontada por empresas brasileiras com ID em outros continentes, também está presente entre os entrevistados para este trabalho. Do ponto de vista tributário, o problema relevante é a taxaço do lucro das subsidiárias independentemente da repatriação dos lucros. Como os riscos regulatórios para as empresas industriais não são tão relevantes, os entrevistados deste setor não registraram a importância de que se negocie acordos de proteção de investimento. Em relação à necessidade de acordos comerciais, os entrevistados do setor industrial não mencionaram sua necessidade ou não mostraram interesse, pois uma vez instalados no país africano conseguem tratamento preferencial para seus insumos, não estando interessados em abrir a economia brasileira a seus concorrentes.

5. As características do investimento chinês e as razões para a sua diferença com o IDE brasileiro.

A presença do investimento chinês na África tem gerado debate por seus impactos no desenvolvimento continente e pela sustentabilidade de longo prazo de alguns arranjos financeiros e produtivos feitos pelas empresas e bancos daquele país (Christensen, 2010).

No Brasil, a expansão econômica africana e a presença chinesa no continente despertam interesse por duas razões: em primeiro lugar, pela importância dada à África nas relações diplomáticas e econômicas Sul-Sul e pelas transformações e restrições que a China possa vir a gerar na atuação brasileira no continente; e, em segundo lugar, porque existe uma tendência no debate econômico local a considerar a atuação e a política econômica chinesas como

benchmark para as ações e as políticas do Brasil. Em outras palavras, e juntando as duas razões, a pergunta que se faz no Brasil é: se o país está interessado nas relações econômicas e diplomáticas com a África e, como a China, faz parte dos BRICs, como é possível que tenha uma atuação tão menor e muito mais discreta do que a da China? Obviamente, esta questão se faz reconhecendo que, apesar de o Brasil ter um PIB *per capita* maior que a China, o tamanho da economia chinesa é superior, o que claramente permite ao concorrente atuar sempre em escala muito acima da que caracteriza a economia brasileira.

Com a informação pública disponível do investimento direto brasileiro no exterior não é possível estabelecer exatamente o tamanho absoluto do investimento na África, e, portanto, a situação relativa do mesmo *vis-à-vis* da exposição chinesa no continente. Aceita esta restrição de informação, as hipóteses a serem discutidas a seguir sobre a diferente natureza e as características do investimento brasileiro e chinês podem ajudar a entender melhor a diferença de desempenho entre os dois países.

Em primeiro lugar, o investimento chinês na exploração e extração de petróleo e outros minerais para uso industrial na África é crescentemente central para o abastecimento da China. De acordo com Christensen (2010), a China importou em 2009 a metade de seu consumo doméstico de petróleo e derivados, e a África foi a origem (especialmente Angola, Nigéria e Sudão) de aproximadamente 30% dessas importações. Adicionalmente, a China depende crucialmente das importações provenientes da África para o abastecimento de outros minérios (como cobalto, cromo e outros).

O Brasil está em uma situação completamente diferente em matéria de petróleo e recursos minerais. No caso do petróleo, ainda que a participação africana nas importações seja alta, as importações de petróleo cru estão caindo no total de importações e representam uma proporção declinante do consumo total do país. O Brasil tem reservas próprias e fontes alternativas de fornecimento de petróleo. Esta mesma situação se repete em alguns outros minerais. A menor necessidade de recursos naturais do Brasil, por se tratar de um país com oferta excedente na maioria desses recursos, determina a menor intensidade de sua atuação na exploração e produção de petróleo e minério no continente africano.

Em segundo lugar, o tamanho dos recursos financeiros dos bancos chineses possibilita às empresas do país a participação em projetos e investimentos nos países africanos, especialmente em infraestrutura. A China tem concedido ajuda financeira e outorgado financiamento para projetos de infraestrutura. Em alguns casos, o pagamento desses financiamentos é garantido com vendas de petróleo do país para a China. Assim, esses financiamentos geram oportunidades de negócios para as empresas chinesas não só de construção, mas também de extração de petróleo e de serviços industriais e de engenharia associados a essa extração.

De acordo com Christensen (2010), a ajuda financeira do governo chinês (recursos públicos mais empréstimos concessionais) aumentou de US\$ 300 milhões, em 2001, para US\$ 2,1 bilhões, em 2009. Nos empréstimos concessionais, o *Eximbank* chinês joga um papel central, estimando-se que 30% da sua carteira de empréstimos concessionais seja destinada à África. Os empréstimos não concessionais do *Eximbank* e outras agências de desenvolvimento chinesas também estão crescendo fortemente nos últimos anos, estimando-se que tenha alcançado o valor US\$ 10 bilhões anuais, no período 2007-09 (Christensen, 2010).

Esses financiamentos concessionais e não concessionais geram compras africanas na China e investimentos em infraestrutura nos países africanos e não somente naqueles com recursos naturais do interesse da China. De acordo com Foster (2009), somente 10% do investimento em infraestrutura de energia e transporte, financiado pelos chineses, está diretamente relacionado com a extração de recursos naturais.

Este quadro de financiamento chinês para obras de infraestrutura é consistente com a principal questão levantada pelas empresas brasileiras de construção em relação à concorrência chinesa: o volume de recursos disponíveis para as empresas chinesas do setor. O Brasil parece não ter como concorrer, no curto prazo, com uma estratégia de ajuda e financiamento à África que alavanque a demanda de produtos e serviços de construção brasileiros.

Em terceiro lugar, a experiência internacional indica que o comércio exterior leva a investimentos diretos no exterior, que por sua vez geram mais comércio e investimento. A relação comercial bilateral África-China cresceu espetacularmente na última década,

enquanto a relação comercial Brasil-África cresceu, mas se manteve nos mesmos patamares relativos do começo da década. É natural esperar que o crescimento dos fluxos comerciais entre a China e a África gere oportunidades de negócios, necessidades de instalar armazéns, depósitos, serviços de assistência e finalmente fábricas para poder atender diretamente ao mercado consumidor que se amplia.

De acordo com Christensen (2010), ao final de 2008 estimava-se que em torno de 1600 companhias chinesas tinham atividade em África. O país receptor principal era a África do Sul, mas as empresas chinesas também estavam instaladas na Nigéria, Zâmbia, Sudão, Argélia, Maurício, Tanzânia, Congo e Egito. Além dos setores de mineração, essas empresas haviam realizado investimentos em telecomunicações, construção, serviços financeiros, manufatura, geração elétrica, infraestrutura portuária, turismo, agronegócio e tratamento de água e resíduos (Broadman, 2008).

O Brasil, em menor escala, teve essa experiência na América do Sul, como resultado da expansão das exportações de manufaturados para essa região após meados da década de noventa. O crescimento da participação no mercado dos países vizinhos através de exportações, o conhecimento das oportunidades e a expansão das economias sul-americanas favoreceram uma onda de investimentos diretos brasileiro na região.

As duas empresas industriais entrevistadas neste trabalho são um exemplo de como o comércio termina levando a investimento quando o mercado se expande ou surgem oportunidades, fruto da presença dos produtos da empresa. O Brasil ainda pode vivenciar expansão dos investimentos industriais na África, se a corrente de comércio aumentar nos próximos anos e se as economias africanas continuarem a se expandir.

Em quarto lugar, a China parece ter uma política mais definida de promover o desenvolvimento econômico da África e, novamente, dispor de recursos financeiros que permitem estruturar ações nessa direção. Dois exemplos ilustram essa postura: a criação de um fundo de participação acionária de até 5 bilhões de dólares para apoiar com recursos empresas que decidam investir no continente africano (o Fundo de Desenvolvimento China-África) e a criação de zonas especiais de processamento para a instalação de empresas chinesas no continente africano.

O Brasil não pode fazer coisa semelhante, mas pode ajudar a África com menores recursos, com perspectivas interessantes para o continente e para o setor de agronegócios brasileiro. O país pode transferir sua tecnologia e seus conhecimentos agrícolas, contribuindo para o desenvolvimento e a segurança alimentar do continente e gerando negócios de exportação de equipamentos agrícolas e de investimentos no processamento de produtos agrícolas no continente.

6. Comentários finais

A África oferece interessantes oportunidades de investimentos para as empresas brasileiras de mineração, de construção e, em menor medida, do setor industrial e de serviços. Parte das empresas analisadas aqui está experimentando sua segunda fase de expansão no continente e todas estão aproveitando o excepcional momento econômico, com a alta de preços dos minerais e do petróleo, que estimulou a renda disponível dos países da região e gerou oportunidades adicionais para empresas industriais e de serviços.

Fica evidente o entusiasmo com a situação do continente na maioria dos entrevistados, mas não se pode negar que há sérios problemas no ambiente de negócios, principalmente de qualidade da mão de obra e alto risco regulatório, além de uma remanescente instabilidade política, que dificultam a operação na África.

A presença chinesa no continente não parece afetar o desempenho das empresas entrevistadas, mas a disponibilidade chinesa de recursos para ajuda e financiamento se faz sentir no mercado de obras públicas de infraestrutura, afetando consequentemente as empresas brasileiras de serviços de construção. Porém, a expansão do continente parece permitir oportunidades para todos os atores com capacidades e recursos para investir.

O menor desempenho relativo do investimento direto brasileiro *vis-à-vis* do investimento chinês deve ser avaliado levando-se em conta o papel da África no fornecimento de energia e minerais à China, a disponibilidade de financiamento chinês, a intensidade do relacionamento

comercial bilateral desenvolvido nos últimos anos entre a China e a África e algumas estratégias específicas de implantação de investimentos chineses no continente, como, como as zonas especiais de processamento. .

O Brasil não tem a mesma necessidade de recursos naturais que a China, possui menos excedentes financeiros e não desenvolveu relações comerciais tão estreitas que demandem urgentemente investimentos no continente. Porém, o Brasil tem nichos que deve aproveitar, tais como serviços de engenharia de construção sofisticados e domínio de técnicas agrícolas e agroindustriais que serão necessárias no futuro próximo, como resultado do crescimento da renda *per capita* no continente.

Na avaliação do desempenho do investimento brasileiro no continente é imprescindível incorporar, pelo menos para as empresas do setor extrativo e de construção, o efeito negativo do risco político. Não é fácil nem rápido apreender a “navegar” no ambiente institucional da maioria dos países africanos. A estratégia de cooperação, com a formação de consórcios onde mais de duas empresas brasileiras executam tarefas complementares, permite aumentar o poder de barganha e mitigar o risco regulatório sempre presente. Mas, o Estado brasileiro pode colaborar nessas estratégias de mitigação do risco, estreitando mecanismos de cooperação técnica e política com os governos africanos dispostos a aumentar a transparência do seu ambiente institucional doméstico.

O desempenho do investimento direto de empresas industriais e de pequenas e médias empresas está fortemente associado ao desempenho dos fluxos comerciais. O crescimento das vendas de produtos industriais para a África permitirá às empresas brasileiras conhecer as potencialidades do mercado, identificar oportunidades de novos negócios, descobrir parceiros, identificar ativos compatíveis com suas necessidades e fazer conhecer sua marca. Esses elementos são condicionantes da decisão de ampliar atividades em um país e de passar a produzir no mesmo. A sequência exportações-investimento direto das empresas de produtos manufaturados foi observada na experiência brasileira em sua região de vizinhança (a América do Sul) e o mesmo deverá ocorrer na África, especialmente se o ambiente de negócios mostrar sinais de melhora no futuro próximo.

Referências bibliográficas:

African Development Bank, (2011), *China and Africa: an emerging partnership for development? Tunisia*.

Ajayi, S. I., (2006), *FDI and Economic Development in Africa*, University of Ibadan, Ibadan, Nigéria.

Anyanwu, J. C., (2011), *Determinants of Foreign Direct Investment Inflows to Africa, 1980-2007*. African Development Bank, Tunisia.

Bhinda,N.; and Martin,M,, (2009), *Private Capital Flows to Low Income Countries: Dealing With Boom and Bust*, Londres.

Broadman, H. G., (2008), *China and India go to Africa*, Foreign Affairs, March/April, 2008.

Broadman, H.G. (2011), *The backstory of China and India's growing investment and trade with Africa: Separating the wheat from the chaff*, Columbia.

Christensen, B.V. (2010), *China in Africa: A Macroeconomic Perspective*, Center for Global Development, Working Paper 230, November.

Foster, V., Butterfield, W., Chen, C. , and N. Pushak, (2009), *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*, World Bank.

Fundação Dom Cabral (FDC), (2010). *Ranking Transnacionais Brasileiras 2010: repensando as estratégias globais*. Disponível em: www.fdc.org.br

Fundação Dom Cabral (FDC), (2010). *Ranking Transnacionais Brasileiras 2011: crescimento e gestão sustentável no exterior*. Disponível em: www.fdc.org.br

IPEA, (2011), Ponte sobre o Atlântico. Brasil e África Subsaariana: parceria Sul-Sul para o crescimento, Brasília.

Macadar, B.M.B de, (2009), A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo, mimeo.

Mwilima, Ntwala (2003). Foreign Direct Investment in Africa, Social Observatory Pilot Project, Final Draft Report, Labor Resource and Research Institute (LaRRI), South Africa.

Nabine, Djeri-Wake, (2009), The Impact of Chinese Investment and Trade on Nigeria Economic Growth, United Nations, Shanghai.

OECD, African Development Bank, and United Nations Economic Commission for Africa, (2011), African Economic Outlook , 2011, Lisbon.

UNCTAD, (2011), World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production And Development, Geneva.

_____ (2010), World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy. Geneva.

_____ (2008), Fort croissance de l'investissement étranger direct en Afrique, mais surtout dans les pays dotés de ressources, Geneva.

_____ (2008), World Investment Directory (Volume X): Africa, New York and Geneva, (UNCTAD/ITE/IIT/2007/5).

Vilas-Bôas, J. (2011), Os Investimentos Brasileiros na África no Governo Lula: Um Mapa, Meridiano 47, Vol. 12, n 128, nov.-dez.