

ANÁLISE GEOGRÁFICA DAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS DA REGIÃO SUL

Beatriz Delfino de Lima¹, Augusto Cesar Mendes², Cássio Donadel Guterres³, Isa de Oliveira Rocha⁴

¹ Acadêmica do Curso de Geografia Licenciatura – FAD / LABPLAN / UDESC, PROBIC/UDESC, beatrizdelfinodelima@gmail.com

² Acadêmico do Curso de Geografia Licenciatura – FAED / LABPLAN / UDESC, PIBIC/CNPq, guto.mendes17@gmail.com.

³ Geógrafo, Pesquisador Voluntário LABPLAN/UDESC, guterres.rs@gmail.com.

⁴ Orientadora, Professora Associada do Departamento de Geografia e PPGPLAN / UDESC Departamento de História/PPGH/FAED – isa.rocha@udesc.br.

Palavras-chave: Região Sul, indústrias multinacionais, grande porte.

Concomitantemente às expressivas exportações, indústrias de grande porte da Região Sul do Brasil possuem unidades fabris no exterior, além dos escritórios comerciais, armazéns etc., principalmente na América Latina, Estados Unidos, Europa e China. Objetivou-se neste trabalho analisar os dados e informações obtidos em relatórios empresariais e nas respostas dos questionários aplicados em 2016 em dez grandes indústrias exportadoras dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Quatro critérios foram estabelecidos a fim de selecionar as indústrias representativas do grupo das exportadoras da Região Sul: a) apresentar receita operacional bruta anual superior a trezentos milhões de reais encaixando-se na categoria de empresa de grande porte do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social); b) figurar no ranking do MDIC (Ministério da Indústria Comércio Exterior e Serviços) das 50 maiores exportadoras nacionais; c) gênese atrelada ao capital local com permanência da sede na Região Sul até a atualidade; d) e possuir unidades fabris no exterior. Assim, chegou-se a um grupo de 10 empresas: uma do Paraná (Cvale), quatro de Santa Catarina (Weg, Tigre, Tupy e Duas Rodas Industrial) e outras cinco do Rio Grande do Sul (Gerdau, Randon, Marcopolo, Fras-le e Taurus). Realizaram-se entrevistas in loco em 5 das 10 empresas: CVale, Marcopolo, Taurus, Fras-le e Weg. A Randon apenas pôde responder por email e as demais (Gerdau, Tupy, Tigre e Duas Rodas) foram contatadas, porém não puderam ou não quiseram nos receber. Considerando as reflexões sobre o desenvolvimento industrial brasileiro e meridional presente na obra de I. Rangel (2005) e A. Mamigonian (1986, 2000, 2011) verificou-se que a inserção internacional das indústrias pesquisadas apresentam dinamismo e porte de multinacionais. Quando analisados os dados destas empresas no que se refere a impulsos no sentido da internacionalização e abertura de unidades no exterior, percebe-se um primeiro movimento na década de 1970, nos anos 1980 uma estagnação, na década seguinte alguns poucos investimentos neste sentido e nos anos 2000 em diante é quando se verifica uma forte tendência em aquisições ou construções de unidades fabris em territórios estrangeiros. Conclui-se que as grandes empresas exportadoras com origem no capital local adotam a internacionalização como uma forma de expandir seu mercado consumidor quando o interno encontra-se saturado ou com problemas de absorção da produção. Como consequência, as empresas que seguem este caminho tendem a ser mais resilientes às variações e crises econômicas localizadas, como, por exemplo, a pela qual atravessa o Brasil – Golpe e Impeachment. Em segunda análise, os momentos de crise servem, por outro lado, como

oportunidades de aquisições para estas grandes firmas ao incorporarem as menores que sentem de maneira mais contundente a conjuntura desfavorável, o que promove o crescimento daquelas por aquisição, de maneira mais acelerada que o crescimento orgânico. Também é necessário registrar que existe um processo gradual de certo amadurecimento/tempo para a efetiva internacionalização das empresas. Via de regra, há um lapso temporal relativamente longo entre as primeiras exportações e o passo seguinte consistente em escritórios fora do território nacional. Posteriormente buscam parcerias com empresas em outros países e, então, efetivam a abertura de unidade fabril própria no exterior; muitas vezes por meio de aquisições de plantas já estruturadas, mas são recorrentes as construções de unidades inteiras. Os países mais recorrentes para os quais essas grandes empresas do Brasil Meridional pesquisadas buscam inserção por meio da instalação de fábricas são Estados Unidos, Argentina e México. O primeiro por uma questão de demanda mercadológica, o segundo como ponto estratégico para o mercado latino-americano, logicamente mais viável em um primeiro momento ao se aventurar no processo de internacionalização e o último país por oferecer uma mão-de-obra barata e a proximidade com um mercado de grandes proporções da América do Norte compondo, inclusive, um forte bloco econômico. Outros países latino-americanos também são importantes, sobretudo quando há demanda por matéria prima local (como no caso da Gerdau, que utiliza sucata de aço como importante insumo). Outro ponto que estimula o deslocamento das atividades produtivas destas empresas para diferentes países do mundo é o famigerado custo-Brasil. É frequente a reclamação dos entrevistados destas multinacionais acerca da burocracia exacerbada que onera suas operações. Sugerem que o sistema aduaneiro deveria ser integrado e informatizado afim de agilizar trâmites e evitar o retrabalho entre órgãos como Receita Federal, MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) e demais agentes fiscalizadores. Por fim, diversos entrevistados, como da Randon e Weg, explicitaram a deliberada visão em se consolidar em nível mundial como maneira de sustentar o crescimento e a saúde financeira do empreendimento. Segue o mapa com a localização das unidades fabris no exterior das grandes empresas exportadoras da Região Sul pesquisadas.

