

Uma economia ^{- Brasil} aberta ao capital externo

Os anos 90 serão lembrados, provavelmente, como o tempo da grande abertura econômica do Brasil. Reservas de mercado foram extintas, barreiras comerciais foram eliminadas ou muito reduzidas e o País absorveu, especialmente a partir de 1994, grandes fluxos de mercadorias e de capitais estrangeiros. O investimento direto líquido chegou a US\$ 26,8 bilhões no ano passado e neste ano, até novembro, alcançou US\$ 27,1 bilhões. Em 1994, quando já estava começando a grande expansão, ainda ficou abaixo de US\$ 2 bilhões. Parte importante desse crescimento foi ocasionada por operações de fusão e de aquisição de empresas no Brasil. Com a baixa da inflação e os negócios mais integrados internacionalmente, a economia brasileira ganhou novo significado para as multinacionais. Tornou-se mais importante para sua estratégia de expansão e de conquista de mercados. Não se sabe ainda com clareza, porém, quais foram os benefícios líquidos dessas operações para a economia brasileira, nesta década.

Fusões e incorporações

têm sido uma das grandes marcas, há uns 20 anos, da reorganização dos mercados mundiais. Que a onda tenha chegado ao Brasil parece natural. Nos anos 90, empresas brasileiras se envolveram em 3.274 operações como essas, de acordo com levantamento da Price Waterhouse e Coopers. Em 1990, o capital estrangeiro participou de 56 dos 186 negócios anotados. Em 1999, empresas de fora devem ter participado de uns 70% dos negócios.

Aos velhos atrativos do País, como grande mercado potencial, economia diversificada e posição estratégica na América do Sul, somaram-se alguns novos pontos. Com a estabilização monetária, tornou-se mais seguro pensar em projetos de longo prazo. Além disso, muitas empresas brasileiras, descapitalizadas e expostas a novas condições de competição, entraram em crise ou passaram a enfrentar dificuldades consideráveis. Tornaram-se, portanto, razoavelmente baratas. Era possível comprá-las e, com algum reforço de capital e de tecnologia, criar uma base útil para o ingresso no merca-

do. Outras, mais sólidas, foram compradas tanto para a entrada no mercado quanto para a eliminação de um concorrente. De toda forma, surgiram muitas oportunidades para quem quisesse, por qualquer motivo, criar uma base no País, por meio de associação ou da compra de controle de uma empresa.

A abertura malconduzida e o elevado custo do capital, por causa dos juros muito altos, forçaram muitos empresários brasileiros a buscar associações ou a vender suas indústrias. A crise do setor financeiro, depois da estabilização, criou oportunidades excelentes para bancos interessados em atuar no Brasil. Alguns industriais, no entanto, haviam sido pioneiros e tinham uma história de inovação e de êxitos durante longo período. Mesmo assim, tiveram de render-se. Outros empresários, em melhor posição, encontraram no investidor estrangeiro sobretudo uma fonte de capitalização.

As vendas de estatais e con-

cessões de serviços públicos também atraíram investimentos diretos. Os acordos e as condições dos negócios foram em geral muito atraentes. O governo terá, provavelmente, de provocar a rediscussão de alguns contratos, para definir de modo mais adequado as políticas de tarifas e de investimentos.

Não está claro, ainda, quanto investimento efetivo, em ampliação e reequipamento, foi realizado nas empresas compradas por estrangeiros. Com certeza, grande parte do investimen-

to estrangeiro direto consistiu principalmente em transferência de controle, facilitado pela vulnerabilidade das empresas e pela carência de dólares. A história teria sido, presumivelmente, um tanto diversa, se as empresas nacionais tivessem tido mais financiamento e melhores condições para se ajustar à abertura da economia. O capital estrangeiro teria vindo, de toda forma, em volume considerável, mas em condição diferente.

O investidor estrangeiro encontrou o empresário nacional enfraquecido