

MOTIVADORES DA DESLOCALIZAÇÃO: UMA ABORDAGEM TEÓRICA

Prof. Dr. Ido Luiz Michels - UFMS

E-mail: idomichels@uol.com.br

CV: <http://lattes.cnpq.br/0793045267431290>

Leandro Gustavo Albertão dos Santos - UFMS

E-mail: lere1@hotmail.com

CV: <http://lattes.cnpq.br/0203126515756227>

Raphael Camargo Penteado - UFMS

E-mail: raphaelpenteado@gmail.com

CV: <http://lattes.cnpq.br/5331170956682871>

Resumo

Este estudo apresenta Teorias Econômicas vinculadas as bases de movimentação dos do investimento estrangeiros diretos (IED) nas ações do agronegócio no Brasil, com destaque para a aquisição de terras; com o objetivo mais específico de indicar as motivações de internacionalização das empresas relacionadas ao setor na região Centro Oeste. Os procedimentos metodológicos são direcionados pela Teoria Comportamental de Internacionalização complementada pela Teoria Econômica de Internacionalização, ambas indicadas na literatura através de pesquisa bibliográfica, compondo uma pesquisa baseada em dados primários e secundários, de tipologia exploratória e de cunho qualitativo. Indica-se ao final da pesquisa como resultado a motivação da internacionalização da produção a partir das características expansionistas das empresas multinacionais seguindo as formatações do mercado do agronegócio atual.

Palavras-chave: Agronegócio. Investimento Estrangeiro Direto. Internacionalização. Deslocalização.

Abstract

This paper presents Economic Theories related to the bases of the changes in the foreign direct investment (FDI) in the actions of agribusiness in Brazil, with emphasis on the acquisition of land, with the more specific objective of identifying the motivations of internationalization of the companies in the sector in the Central-West Region of Brazil. The methodological procedures are directed by the Behavioral Theory of Internationalization complemented by the Economic Theory of Internationalisation, both indicated in literature through bibliographical research, composing a research based on primary and secondary data, exploratory typology and qualitative nature. The research indicates at its end the results in the motivation of the production internationalization from the expansionary characteristics of multinational companies following the formatting of the current agribusiness market.

Key words: Agribusiness. Foreign Direct Investment. Iinternationalization. Delocalisation.

1. INTRODUÇÃO

A integração comercial derivada do fenômeno da Globalização consolidado a partir da década de 1990 formatou novas condições para o agronegócio. No Brasil inicialmente se destacam a entrada de investimentos em setores como o de aves e a verticalização das cadeias de produção. Atualmente as formações mercadológicas mundiais convergem para a transposição total das fronteiras físicas em decorrência dos investimentos diretos (ALVIM, 2009).

O objetivo do estudo está na indicação das possíveis motivações do Investimento Estrangeiro Direto (IED) do agronegócio na região Centro Oeste do Brasil. Onde a questão norteadora elenca as possíveis composições de como a entrada de capital estrangeiro, na forma de IED, pode influenciar no setor da região.

O direcionamento do estudo para o Centro Oeste justifica-se pela grande influência do setor do agronegócio na cultura, nas questões ambientais e principalmente nos fatores econômicos desta região. Segundo o IBGE (2012) a região Centro Oeste é o segundo maior produtor nacional nas culturas de cana de açúcar e milho, o maior produtor em soja e a produção silvícola cresce exponencialmente.

Através do breve ambiente apresentado para a economia mundial, o agronegócio e a região Centro Oeste brasileira direciona-se o estudo para a indicação dos possíveis motivadores para a inserção do IED no agronegócio desta região do país. Para tal são expostos em pesquisa bibliográfica, compondo uma pesquisa baseada em dados primários e secundários, de tipologia exploratória e de cunho qualitativo; na primeira parte as bases teóricas econômicas: Teoria Comportamental de Internacionalização através dos autores Andersen (1993), Forsgren e Johanson (1992), Johanson (1977) e Vahlne (1990); pela Teoria Econômica de Internacionalização pelos autores Fleury e Fleury (2007), Guedes (2007), Marcenes (2009), Rugman e Brewer (2001) e Tanure e Duarte (2006) e o Paradigma Eclético por Dunning (1993, 1998, 2001), Guedes (2007), Marcenes (2009) e Mortimore (2000).

Na segunda parte são apresentadas as composições do IED para aquisição de terras agrícolas na região Centro Oeste, capacitando assim, o fenômeno da deslocalização e; finalmente na terceira parte são apresentadas as conclusões do estudo.

2. TEORIA COMPORTAMENTAL DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Johanson (1977) e Vahlne (1990) são adeptos da Escola de Uppsala e indicam a internacionalização da organização através de um processo gradual de intensificação nas ações em seu país e posteriormente deslocar suas atividades para países próximos alicerçados pelo conhecimento das particularidades do mercado, considerando incertezas e imperfeições das informações recebidas.

A chamada Escola de Uppsala concentra-se no estudo das causas da internacionalização, propondo uma sequência lógica de comprometimento das ações no exterior relacionadas com o grau de conhecimento das empresas sobre os mercados estrangeiros (VIEIRA, 2008).

Uma evolução da premissa básica da Escola de Uppsala é apresentada por Andersen (1993), que indica o processo de internacionalização ocorrendo de forma gradual e sequencial através de decisões incrementais definidas pela superação dos estágios de envolvimento com o mercado externo.

No início dos anos de 1990 a teoria das Networks (pares, parceiros) das organizações foi apresentada por Forsgren e Johanson (1992), e indica relações de longo prazo entre os parceiros internacionalizados e depende do grau deste fator para sua própria

internacionalização. Os autores indicam que as teorias comportamentais estão ligadas as organizações de menor porte e ao seu início de internacionalização.

A Teoria Comportamental de internacionalização inicia o estudo das condições expansionistas internacionais das empresas conforme a intensificação gradual de suas ações de expansão de internacionalização limitada devido ao nível informacional disponível.

3. TEORIA COMPORTAMENTAL DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Para a configuração da fundamentação teórica das Teorias Econômicas de Internacionalização são considerados os seguintes autores: Fleury e Fleury (2007); Guedes (2007); Marcenes (2009); Rugman e Brewer (2001); Tanure e Duarte (2006).

A Teoria Econômica e seus componentes almejam o entendimento de quais as características presentes nas organizações e mercados podem motivar a internacionalização da produção. A presença da Teoria Econômica de Internacionalização é essencial para analisar os motivadores das empresas envolvidas e as suas localizações nos mercados estrangeiros para os quais se direcionam.

A abordagem econômica parte do pressuposto de que as empresas se internacionalizam ou para explorar vantagens competitivas ou para internalizar transações que seriam mais ineficientes ou mais caras se fossem feitas pelos mecanismos de mercado (FLEURY; FLEURY, 2007).

Assim, “as empresas realizam investimento direto em mercados externos porque acreditam que o controle das operações internacionais é a melhor alternativa se comparada a outras opções de entrada, tais como através de exportação ou licenciamento” (MARCENES, 2009).

Hymer foi precursor da Teoria econômica e justifica o controle da organização sobre a internacionalização pela neutralização da concorrência, pelas vantagens competitivas e a internalização das imperfeições do mercado (MARCENES, 2009).

A Teoria dos Custos de Transação apoiam opções de entrada em mercados externos, em longo prazo, se mostram mais eficientes em retornos de investimentos, riscos e nível de controle das atividades; este podendo influenciar sistemas, métodos e decisões.

[...] controle pode significar tanto uma garantia à obtenção de maior retorno quanto um risco em razão do comprometimento de recursos em ambientes muitas vezes permeados de incertezas. Sendo assim, o controle irá determinar o risco-retorno do investimento (MARCENES, 2009).

A teoria da internalização desponta entre as décadas de 1970 e 1980; pode ser identificada como uma variante da Teoria dos custos de transação e se baseia na condição de quanto maior o risco de uma organização perder seu conhecimento específico, maior é o incentivo para internalizar transações (TANURE; DUARTE, 2006).

Rugman e Brewer (2001) mostram que “[...] a decisão de se internacionalizar através de Investimento Estrangeiro Direto (IED) ocorre quando os benefícios da internalização superam os custos”.

A organização recorre a internalização seguindo parâmetros que são destacados por Guedes (2007), são eles:

- 1 - Fatores específicos da indústria - produto e estrutura de mercado;
- 2 - fatores específicos da região;
- 3 - fatores específicos do país como políticas governamentais;
- 4 - fatores específicos da organização.

Dunning (1993) lança o paradigma eclético uma teoria econômica, mas que combina pontos de teorias anteriores como a Teoria da Escola de Uppsala ou Comportamental e a Econômica.

3.1. Paradigma Eclético

Para a configuração da fundamentação teórica do Paradigma Eclético são considerados os seguintes autores: Dunning (1993, 1998, 2001); Guedes (2007); Marcenes (2009) e; Mortimore (2000).

A denominação de Paradigma Eclético para o desenvolvimento dos estudos de Dunning ocorre devido a integração de várias teorias relacionadas à internacionalização de organizações e de suas atividades para tal e explica que para a organização aderir a um processo de internacionalização deve possuir vantagens sobre seus concorrentes (MARCENES, 2009).

A organização deve apresentar interesses econômicos para a inserção em mercados externos e a capacidade de capturar os benefícios deste novo mercado. Dunning (2001) indica, segundo o paradigma eclético, que o fator determinante para as organizações multinacionais na internacionalização passam pela justaposição de três pontos base, são eles:

- 1 - Vantagem de propriedade (ownership-specific advantage – O),
- 2 - vantagem de localização (location-specific advantage – L) e
- 3 - internalização (internalisation – I).

O maior motivador para uma organização se internacionalizar é a garantia de vantagens financeiras em longo prazo obtidas através de rentabilidades da própria operação e da rentabilidade da produção sobre toda a organização. Esta situação pode ser positiva quando o IED apontar aumento da produção doméstica ou redução dos custos ou; negativo quando a produção internacionalizada de uma organização superar a de outra do grupo (DUNNING, 1993).

As organizações com atividades concretizadas e maduras de internacionalização procuram as operações produtivas como estratégia competitiva global coerente e coordenada (MARCENES, 2009).

Para Dunning (1993) o aumento de fatores de risco, como a possibilidade de nacionalização da organização pelo Estado, é fator considerável para reduzir o interesse de investimento externo; enquanto outros fatores de risco podem ser entendidos como oportunidades. A falta de confiabilidade ou ineficiência dos pares a verticalização da produção se mostra como opção.

Para Dunning (1993) e Guedes (2007) a motivação de internacionalização das organizações ocorre sobre quatro pilares estratégicos, são eles:

- 1 - Busca de recursos (resource seeking);
- 2 - busca de mercado (market seeking);
- 3 - busca de eficiência (efficiency seeking) e;
- 4 - busca de ativos estratégicos (strategic asset seeking).

Dunning (1993) destaca mais três motivações para uma organização montar estratégias de internacionalização, são elas:

- 5 - Fuga a legislações;
- 6 - agregar valor à organização;
- 7 - investir em ativos no exterior.

Dunning (1998) indica algumas mudanças ocorridas no mundo e por consequência na teoria do paradigma eclético, desde a sua formalização inicial, ocorridas pelo fator globalização:

- 1 - Valorização do capital intelectual como condicionante da geração de riqueza;
- 2 - crescimento do mercado de serviços, principalmente os de informação ou conhecimento intensivo;
- 3 - avanços no transporte, comunicação, tecnologia e redução das barreiras de comércio e investimento.

Segundo Dunning (1998), fatores de dispersão ou concentração geográfica das organizações se alteram por influência da globalização ou por forças econômicas. Os fatores a serem considerados são:

- 1 - Maior importância para o conhecimento específico da organização;
- 2 - redução de impedimentos naturais e artificiais ao comércio;
- 3 - facilidades das organizações em coordenar suas atividades entre fronteiras e;
- 4- formação de alianças com organizações estrangeiras.

A mudança mais significativa verificada nas últimas duas décadas quanto aos motivos para o IDE é explicada pelo rápido crescimento da busca de ativos estratégicos (*strategic asset seeking*), que se tornou pouco guiado pela existência de vantagens específicas de propriedade, considerando principalmente a tendência atual de alianças com empresas estrangeiras (MARCENES, 2009).

Para Dunning (1998) outras mudanças ocorreram e podem ser registradas, como:

- 1 - redução dos custos de transação regional acarretando ações mais intensas através de IED; direcionando o agrupamento de organizações com atividades relacionadas e proporcionando o benefício de uma delas na presença da outra, acessando o suporte local, serviços compartilhados e redes de distribuição;

- 2 - com a maior importância para os ativos estratégicos às necessidades de localização alteraram os acessos a mercados, recursos naturais, conhecimento estratégico e experiência;

- 3 - o tamanho do mercado consumidor associado à mão-de-obra barata leva parte dos IED aos países em desenvolvimento.

4 CONDICIONANTES DA EXPANSÃO PRODUTIVA SOBRE AS TERRAS DO CENTRO-OESTE

4.1 Busca de Recursos

O objetivo é captar recursos com menores preços aqueles aplicados em seu país de origem. A motivação é aumentar os recursos financeiros e competitividade em seus mercados alvo. Geralmente as filiais se tornam fornecedoras da matriz localizada no país de origem.

Dunning (1993) elenca três possíveis grupos de recursos procurados:

- 1 – Organizações em busca de recursos físicos: minerais, matéria-prima e produtos agrícolas. O investimento na internacionalização objetiva reduzir custos e aumentar fonte de reserva, procurando evitar riscos de desabastecimento. Organizações de serviços: turismo, locadoras de automóveis, construção, serviço médico, entre outras, estas buscam recursos pela localização.

- 2 - Organizações em busca de recursos humanos de baixo custo; são oriundas de países com altos encargos trabalhistas. Os produtos são destinados à exportação. Muitos países interessados nestas organizações se afiliam a outros blocos econômicos de livre comércio (NAFTA, MERCOSUL, etc.).

- 3 - Organizações em busca de conhecimento tecnológico, habilidades organizacionais ou de marketing. Acordos estratégicos de colaboração com organizações de outros países.

4.2 Busca de Mercado

Adotada por organizações que investem em países específicos para fornecimento de materiais ou serviços para estes ou para os pares. Em geral a internacionalização ocorre em mercados anteriormente alvos de exportação e devido a barreiras tarifárias, aumento de custo, etc., ou seja, obstáculos decorrentes de imposições do recebedor do IED, isto justifica o investimento para o desenvolvimento da produção local.

Dunning (1993) mostra quatro motivações para organizações adotarem a estratégia de busca de mercado, são elas:

1 - O principal fornecedor ou cliente passa a investir no exterior e é necessário acompanhar seu movimento;

2 - Os produtos precisam se adaptar as realidades locais e para isto a presença no mercado alvo para entender: cultura, língua, costumes, legislação e as propriedades do mercado.

3 - Servir um mercado por uma planta adjacente minimiza custos de produção e custos de transferência. Organizações de áreas geograficamente distantes de mercados adotam a estratégia de busca de mercado.

4 - As organizações entendem como necessário, como sendo uma estratégia global de marketing, a presença operacional nos principais mercados consumidores no caso da presença dos seus concorrentes.

O principal motivador para uma empresa adotar a estratégia de busca de mercado está associado às barreiras impostas pelos governos para importação de produtos e serviços e também aos incentivos oferecidos por estes mesmos governos para as empresas se instalarem nos seus países, oferecendo benefícios fiscais, cotas de importação, incentivos financeiros, etc. (MARCENES, 2009).

Neste tipo de estratégia os produtos e serviços são destinados ao próprio mercado, mas a exportação para países adjacentes não está descartada.

4.3 Busca de Eficiência

A motivação para busca de eficiência em IDE tem o objetivo de racionalizar a estrutura de forma que a empresa possa ganhar em termos de governança corporativa, economia de escala e diversificação de risco considerando as atividades geograficamente dispersas (MARCENES, 2009).

Esta estratégia busca aproveitar os arranjos institucionais, de sistemas políticos e econômicos e de estruturas de marketing para a produção concentrada em áreas propositalmente direcionadas a atender diversos mercados.

As organizações possuem produtos denominados standards adaptáveis a qualquer mercado inclusive abertos e desenvolvidos com detenção de acordos comerciais bilaterais com outros países.

São dois os tipos de estratégia de busca de eficiência consideradas, são elas:

1 - Para obtenção de vantagens nas diferenças de disponibilidade e custo de recursos nos diferentes países. Organizações multinacionais atuam em países desenvolvidos com presença de capital, tecnologia e informação e nos países em desenvolvimento com recursos naturais e mão-de-obra.

2 - Praticado por organizações multinacionais investidoras em países similares em economia e renda per capita; visa obter vantagem na economia de escala e na diferença da capacidade de produção.

4.4 Busca de Ativos Estratégicos

Formado por organizações que adquirem ativos estrangeiros para promoção de seus objetivos estratégicos de longo prazo; como, fortalecer ou incrementar sua posição no mercado internacional frente a seus concorrentes. Visa o retorno por benefícios de propriedade de atividades e de capacitação nos diversos mercados e economias.

Espera-se que a organização adquirida contribua através da abertura de um novo mercado, sinergias de P&D, economia de produção, poder de compra, redução nos custos de transição, diluição dos custos administrativos e compartilhamento dos riscos.

De acordo com Dunning (1993) existem várias razões para a adoção deste tipo de estratégia, como:

- 1 - Adquirir outra organização antes que o concorrente o faça;
- 2 - adquirir um dos concorrentes para se fortalecer e competir com os outros concorrentes;
- 3 - adquirir fornecedores visando desabastecer os concorrentes;
- 4 - adquirir distribuidor visando acesso ao mercado para promover seus próprios produtos;
- 5 - adquirir uma outra organização para diversificar o portfólio;
- 6 - adquirir uma organização local para se fortalecer localmente garantindo contratos já existentes e evitando protecionismo do governo local.

4.5 Fuga a Legislações

A fuga das legislações ou políticas restritivas de governos locais direciona o investimento para outros países. É comumente adotada em situações de governos com ações extremamente intervencionistas e geralmente é identificada para o setor dos serviços (DUNNING, 1993).

4.6 Agregar Valor à Organização

A estratégia de investimento em um determinado país pode ocorrer para fortalecer e apoiar às atividades do resto da organização agregando valor a organização como um todo. Neste caso os benefícios devem justificar os custos empregados na ação. O benefício ocorre pela organização adquirida em práticas de aquisições de produtos no exterior ou na facilitação de exportações de produtos e serviços (DUNNING, 1993).

4.7 Investir em Ativos no Exterior

A estratégia de investir em ativos no exterior sem a necessidade de envolvimento ativo no gerenciamento e nas tomadas de decisões da nova operação. A aquisição é realizada apenas para a revenda, onde os investimentos e riscos são mínimos. A revenda da estrutura física ocorre nos casos de pessoas físicas interessadas em possuir uma segunda propriedade para uso sazonal (DUNNING, 1993).

5. Fomento Governamental

Castillo (2003) destaca a composição da estrutura formada na agricultura brasileira nos anos de 1960 e 1970, chamada de organização em rede e que deram condições para o seu desenvolvimento nos anos de 1980, culminando com sua formalização nos anos de 1990; enfatiza ainda a presença do Estado como determinante para esta composição, se mostrando como:

[...] financiador, patrocinador da modernização e grande articulador entre os agentes que participavam diretamente da produção agrícola. [...] padrão de regulação estatal autoritário, centralizador e desenvolvimentista, promotor de uma modernização conservadora, através de uma série de políticas de créditos, subsídios, de implantação de infra estruturas fundadas numa geopolítica de integração e de integridade do território brasileiro.

Em substituição a esse período, temos um momento marcado pela crise fiscal do Estado nacional – em 1995 o número foi 3,8 vezes menor que em 1980 (SANTOS; SILVEIRA, 2001) - que, com a adoção de uma política neoliberal junto a um novo paradigma tecnológico dominante, propicia um novo campo de forças na estruturação das articulações entre os agentes, sobretudo da produção voltada à exportação, num contexto de democracia de mercado. Consequentemente, as grandes empresas ganham maior mobilidade em políticas territoriais e ampliam a força do capital privado no agronegócio (CASTILO, 2003).

Santos e Silveira (2001) indicam que a participação do governo brasileiro como fomentador de ações de logística através de infra estrutura para o fluxo com a construção de rodovias, portos, ferrovias, entrepostos, etc. Estes favorecimentos gerados pelo governo brasileiro unidos a capacidade natural do país como a produção na entre safra e as condições de clima e solo juntamente com a aplicação de tecnologias eleva o país a ordem de nova fronteira da agricultura internacional. “Os novos fronts que nascem tecnificados, cientificizados e informacionalizados” (SANTOS; SILVEIRA, 2001).

É possível caracterizar esta nova posição e potencial de produção pela evolução dos anos de 1990 ocorridas “sem grandes aumentos na ocupação territorial, a produção praticamente dobra de 1992 para 1998, representando um ganho de produtividade por hectare de 52,8%” (GIORDANO, 1999).

Quadro 01: Brasil x Centro Oeste: área x produção

	Brasil		Centro-Oeste	
Ano	Área plantada (Hectares)	Quantidade produzida (Toneladas)	Área plantada (Hectares)	Quantidade produzida (Toneladas)
1992	9.463.625	19.214.705	3.275.492	7.404.421
1993	10.654.163	22.590.978	3.781.140	8.507.334
1994	11.544.577	24.931.832	4.290.293	10.128.984
1995	11.702.919	25.682.637	4.554.047	10.008.110
1996	10.356.156	23.166.874	3.706.111	9.663.700
1997	11.508.120	26.392.636	4.134.582	10.788.726

1998	13.319.749	31.307.440	5.179.481	13.042.594
------	------------	------------	-----------	------------

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de IBGE, 2012.

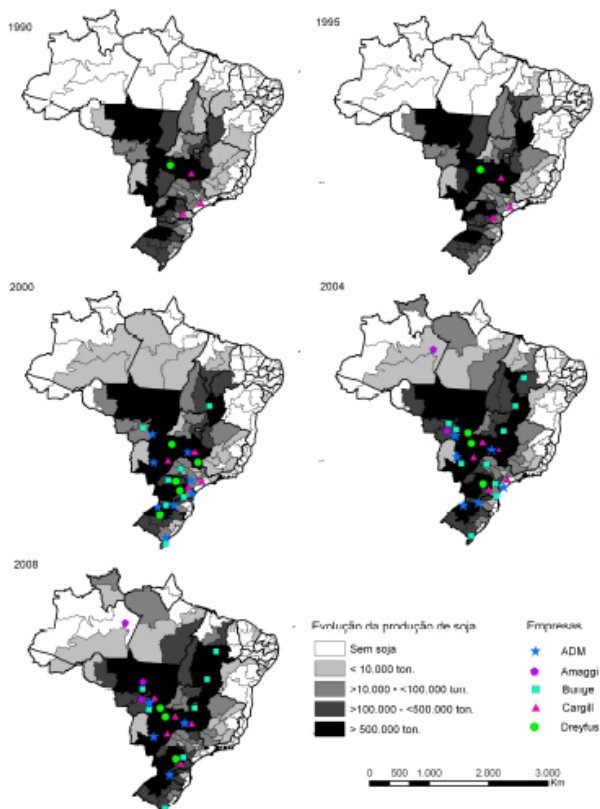
6. A Presença de Capital Estrangeiro no Centro Oeste

As culturas da soja, milho e cana aparecem como aquelas de maior impacto na economia mundial. Mesmo com o emprego de grandes tecnologias de produção e consequentemente a melhora da produtividade ocorre à necessidade do avanço em áreas para o plantio. Esta ação capacitou o aumento na produção de 2010 em 23% (BANCO MUNDIAL, 2010).

Dentre as organizações elencadas nas ações de IED no Brasil para aquisição de áreas ligadas ao agronegócio está o grupo de multinacionais conhecidas como ABCD (ADM, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus). Participam ativamente da produção de soja, milho e cana de açúcar no Brasil e estabelecem mercado internacional de commodities a partir daí.

[...] multinacionais (tradings), em particular o chamado grupo ABCD (ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus). A participação do capital internacional no total do capital aplicado no setor agroindustrial de esmagamento do grão, que era de 16% em 1995, sobe violentamente para 57% em 2005, caracterizando um forte processo de concentração econômica e desnacionalização do setor (SAUER, LEITE, 2012).

Figura 01: Evolução da soja e a presença das ABCD



Fonte: LEITE, 2012, p.9.

Wilkinson, Reydon e Sabato (2010) mostram que as organizações estrangeiras (empresas, pessoas físicas ou governos) direcionam atualmente IED para além das atividades de produção e processamento de matéria prima do agronegócio, mas também na aquisição de imóveis rurais através da estratégia de greenfields.

Quadro 02: Participação relativa de registros de áreas por décadas

DECADAS	REGISTRO	REG ACUMULADO	ÁREAS	ÁREA ACUMULADO
1900	0.012	0.012	0.0004	0.0004
1910	0.047	0.058	0.064	0.065
1920	0.143	0.202	0.170	0.235
1930	0.415	0.617	0.309	0.544
1940	1.207	1.824	0.971	1.514
1950	4.015	5.839	2.551	4.065
1960	8.773	14.612	6.194	10.259
1970	17.421	32.033	15.040	25.298
1980	29.888	61.921	27.940	53.238
1990	18.201	80.122	25.925	79.163
2000	18.783	98.904	20.152	99.315
SEM DATA	1.096	100.000	0.685	100.000

Fonte: PRETTO, 2009, p.21.

A partir do estudo de Pretto (2009, p. 21), é possível ilustrar o histórico de aquisições de imóveis rurais por estrangeiros. Fica clara a tendência de crescimento para as ações de aquisição de imóveis rurais por estrangeiros. Mais especificamente a região do Centro Oeste recebe destaque na presença do capital estrangeiro.

Quadro 03: Terras em propriedade de Estrangeiros no Brasil 2010

ESTADO	N. DE IMÓVEIS	%	ÁREA(ha)	%
RONDONIA	119	0.35	29.242	0,67
ACRE	26	0.08	13799,68	0,32
AMAZONAS	307	0.89	232021,68	5,33
RORAIMA	66	0.19	27729,49	0,64
PARÁ	1143	3.33	235628,39	5,42
AMAPA	15	0.04	6.228	0,14

TOCANTINS	181	0.53	109517,18	2,52
MARANHÃO	184	0.54	70135,35	1,61
PIAUI	82	0.24	58770,32	1,35
CEARÁ	401	1.17	34734,45	0,8
RIO G. do NORTE	128	0.37	20806,69	0,48
PARAIBA	248	0.72	6828,47	0,16
PERNAMBUCO	368	1,07	9667,19	0,22
ALAGOAS	101	0,29	13577,66	0,31
SERGIPE	81	0.24	3439,45	0,08
BAHIA	2192	6.38	368888,05	8,48
MINAS	2639	7.68	491548,57	11,3
ESPÍRITO SANTO	304	0.88	19770,66	0,45
RIO DE JANEIRO	2110	6.14	85284,78	1,96
SÃO PAULO	12291	35.76	491437,42	11,3
PARANÁ	5130	14.93	299061,84	6,88
SANTA CATARINA	1290	3.75	54605,77	1,26
RIO GRANDE DO SUL	1895	5.51	113801,77	2,62
MATO G. DO SUL	781	2.27	473.325,65	10,88
MATO GROSSO	1229	3.58	844.279,92	19,41
GOIAS	843	2.45	230.629,91	5,3
DISTRITO FEDERAL	217	0.63	4.314,36	0,1
TOTAL	34371	100.000	4349074	100

Fonte: LEITE, 2012, p. 14.

A maior área de terras agrícolas com presença de capital estrangeiro é o Estado do Mato Grosso, onde praticamente 20.000 hectares pertencem a estes. A tendência da região é manter poucas propriedades e grandes áreas de produção. Esta composição pode trazer riscos ao país quanto ao controle de sua produção agrícola e a destinação dos alimentos oriundos desta.

Além disso, os investimentos crescentes em ativos fundiários ameaçam a segurança e a soberania alimentar, pois os mesmos concentram ainda mais a produção agropecuária em poucas

commodities, favorecendo os monopólios na produção de alimentos e agroenergias (SAUER; LEITE, 2012, p.522).

A entrada de capital é vista com bons olhos pelos produtores brasileiros. As ações estratégicas desenvolvidas para os negócios deste setor estão em voga na mídia, no governo e também na academia. Porém algumas posições devem ser ponderadas enquanto ainda é possível. Para Sauer e Leite (2012, p. 522) cabe a ressalva de que “apesar de ser entendida por alguns como uma oportunidade de negócios, a terra não pode ser reduzida a um ativo e um meio de produção”.

As informações disponíveis são insuficientes para a composição de um quadro das origens do capital e as áreas de destino deste conforme a suas áreas de atuação, o tamanho do imóvel e a sua localização geográfica. “No entanto, praticamente $\frac{3}{4}$ de todos os registros imobiliários referem-se à posse e/ou propriedade de pessoas físicas e o restante (26%) à pessoas jurídicas” (LEITE, 2012, p. 15).

Para a posse de pessoa jurídica a situação fica mais complicada, pois a identificação do capital estrangeiro é dificultada por composições entre empresas estrangeiras e as nacionais; estas podendo ser a proprietária da terra ou ainda o ator proponente a compra do imóvel rural (WILKINSON et al., 2010).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As composições das organizações multinacionais se comportam de muitas maneiras perante as nações onde atuam, estas por sua vez se encontram no Brasil sem que o país tenha a real dimensão de seu impacto em nossas áreas econômicas, social e estratégica. A detecção das terras agrícolas no Centro Oeste, com presença de capital estrangeiro, enfrenta barreiras ligadas à infraestrutura do Estado. Onde os órgãos responsáveis pelo controle destas áreas não possuem ferramentas adequadas para tal. O registro das áreas é realizado através de formulários de entrega facultativa, ou seja, o proprietário não está obrigado a fornecer informações ao órgão competente e quando o faz não existe certeza da real situação da área.

Identificar as reais motivações destas organizações é primordial para o país manter o controle perante as ações do agronegócio praticadas em seu território; assim, não permitindo pressões e influências em suas relações comerciais de grupos estrangeiros que utilizam do espaço territorial brasileiro, ainda mais, quando estes grupos estão em conflito com o interesse público, ou seja, o bem-estar social (SAUER, LEITE, 2012).

As organizações buscam se adaptar primeiramente ao ambiente, cultura e ao mercado interno, para a tomada de decisão de avançar, recuar ou permanecer como estão (MORAES, et al., 2010).

A tendência de crescimento da inserção do IED no Brasil e no agronegócio, para esta, nas áreas de cana-de-açúcar, milho e da soja. Uma parte significativa destes investimentos foi utilizada para compra e fusões de empresas já existentes (ALVIM, 2009, p. 52 apud SAUER; LEITE, 2012).

As motivações para o capital estrangeiro investir em terras no Centro Oeste brasileiro aparecem muito similares às condições que o levam a investir em outras áreas com potencial de produção e retorno financeiro similar. Como na produção de cana de açúcar; onde sua produção se estende para as fronteiras do país, mas sua grande base está no Sudeste, região de grande aporte financeiro e também capaz de garantias para os investimentos.

Esta composição elenca como tendência a evolução da aquisição de terras por estrangeiros voltados a produção no agronegócio. Onde a questão da posse da terra faz parte de uma série de indicadores presentes nas análises para as tomadas de decisão e posteriores inserções de IED.

Apoiado na abordagem do paradigma eclético de Dunning (1993, 1998 e 2001) e seguindo o objetivo geral da pesquisa de determinar os motivadores que levaram o capital estrangeiro adquirir terras na região Centro Oeste do Brasil foi constituída uma análise das características apresentadas pelas organizações e constituído um quadro com as motivações relacionadas aos critérios de entrada no mercado de terras no Centro Oeste.

Quadro 03: Motivação e Seus Critérios

Motivação	Critérios de Dunning	Critérios de Gregory e Oliveira	Exemplos
Busca de recursos (resource seeking)	Buscar recursos naturais	A disponibilidade privilegiada de recursos naturais incluindo terras, reservas florestais, recursos hídricos e minerais;	Terras, clima, etc.
	Buscar conhecimento específico		Know Row (cana de açúcar)
Busca de mercados (market seeking)	Acompanhar o principal cliente ou fornecedor no exterior	O tamanho do mercado doméstico brasileiro e a facilidade de acesso e comercialização com os países da América Latina.	Bunge, Louis Dreyfus, Cargill, etc.
	Estabelecer operação em mercados onde seus concorrentes já estejam presentes		
Busca de eficiência (efficiency seeking)	Obter vantagem nas diferenças de disponibilidade e custos dos recursos	Expectativas de maior crescimento do agronegócio brasileiro e de uma conjuntura favorável para a comercialização de produtos agrícolas no mercado internacional	Mais fornecedores e poder de barganha.
	Obter vantagem na economia de escala e diferenças de capacidade produtiva	Infra-estrutura e organização da atividade econômica	Menor necessidade de insumos pela boa condição do solo e; produtividade elevada (Silvicultura).
	Reduzir riscos políticos e econômicos através da diversificação dos mercados de atuação	Ambiente econômico estável.	Estratégias variadas capacitam sucessos na maioria delas.
Busca de ativos estratégicos (strategic asset seeking):	Adquirir poder de compra no mercado	O tamanho do mercado doméstico brasileiro e a facilidade de acesso e comercialização com os países da América Latina	Maior volume de negociações.
	Estabelecer operação em mercado próximo a clusters de fornecedores		Inclusão ou desenvolvimento de produção vertical.
	Investir em um determinado ativo sem o propósito de explorá-lo, apenas se beneficiar dos ganhos gerados por sua comercialização futura.	Perspectiva de crescimento, de acesso a tecnologia e a ganhos de produtividade;	Exploração especulativa

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de DUNNING (1993, 1998 e 2001); Gregory e Oliveira (2005).

A partir das indicações do quadro anterior é possível mostrar que as motivações para o capital estrangeiro investir em terras no Centro Oeste brasileiro aparenta muita similaridade às condições que o levam a investir em outras áreas com potencial de produção e retorno financeiro similar. Esta composição elenca como tendência a evolução da aquisição de terras por estrangeiros voltados a produção no agronegócio. Onde a questão da posse da terra faz parte de uma série de indicadores presentes nas análises para as tomadas de decisão e posteriores inserções de IED.

REFERÊNCIAS

- ALVIM, Augusto Mussi. **Os investimentos estrangeiros diretos no Brasil e os impactos sobre o agronegócio - 2002 a 2008**. Porto Alegre, PPGE/PUC, 2009.
- ANDERSEN, O. On the Internationalization process of firms: a critical analysis. **Journal of International Business Studies**, v. 24, n. 2, p. 209-231, 1993.
- BANCO, Mundial. **Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits**. Washington-D.C.: s.n., 2010.
- CASTILLO, Ricardo. **Transporte e logística de grãos sólidos agrícolas: Componentes estruturais do novo sistema de movimentos do território brasileiro**. Campinas: IG/ UNICAMP, 2003.
- DUNNING, J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 1, p.45-66, 1998.
- DUNNING, J. H. **Multinational enterprises and the global economy**. Reading, MA: Addison-Wesley, 1993.
- DUNNING, J. H. The key literature on IB activities: 1960-2000. In: RUGMAN, A. M.; BREWER, T. L. **International Business**. Oxford University Press, 2001.
- FLEURY, Afonso Carlos Correa; FLEURY, Maria Tereza Leme (Orgs). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.
- FORSGREN, M.; JOHANSON, J. **Managing networks in international business**. Philadelphia: Gordon and Breach, 1992.
- GIORDANO, S. R. **Competitividade regional e globalização**. São Paulo, (Tese de Doutorado), Departamento de Geografia, FFLCH, Universidade de São Paulo, 1999.
- GREGORY, Denise Gregory; OLIVEIRA, Maria Fatima Berardinelli Arraes de. **O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto**. Brasília: INVESTE BRASIL, 2005.
- GUEDES, A. L. **Negócios Internacionais**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Sistema IBGE de recuperação de dados: SIDRA**. Rio de Janeiro: IBGE, 2012. Disponível em:< <http://www.sidra.ibge.gov.br>> Acesso em: Jan./Jun. 2012.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitment. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.
- MARCENES, Leandro Henriques de. **Estratégias de internacionalização: investimentos diretos externos de multinacionais brasileiras**. Tese Mestrado, Escola de Administração

Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas – Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2009.

MORAES, B.; et al. Fatores determinantes para a entrada de Investimento Estrangeiro Direto no setor sucroalcooleiro do Brasil. In: **Congresso Internacional de Estratégia SLADE**, 2010, Guayaquil. XXIII Congresso Internacional de Estratégia SLADE. Guayaquil: SLADE, 2010. v. 1. p. 1-23.

MORTIMORE, M. Corporate strategies for FDI in the Context of Latin America's: New Economic Model. **World Development**, v. 28, n. 9, p. 1611-1626, 2000.

PRETTO, J.M. **Imóveis rurais sob propriedade de estrangeiros no Brasil**. Relatório de Projeto de cooperação técnica “Apoio às políticas e à participação social no desenvolvimento rural” (PCT IICA/NEAD), Brasília, NEAD, 2009 (relatório de pesquisa).

RUGMAN, A. M.; BREWER, T. L. **International Business**. Oxford: University Press, 2001.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SAUER, Sérgio; LEITE, Sergio Pereira. Expansão agrícola, preços e apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. **Rev. Econ. Sociol. Rural**. v. 50, n. 3, p. 503-524, Jul/Set. 2012. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/resr/v50n3/a07v50n3.pdf>>. Acesso em 10 Set. 2012. <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-20032012000300007>.

TANURE, Betania; DUARTE, R. G. **Gestão internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

VIEIRA, Cristina Rodrigues de Borba. **Gestão de multinacionais**: análise da trajetória de internacionalização de empresas brasileiras e de estratégias de gestão de subsidiárias. São Paulo, 2008. Tese de Doutorado em Engenharia, Universidade de São Paulo (USP).

WILKINSON, J.; REYDON, B.; SABBATO, A. Dinâmica **do mercado de terras na América Latina**: o caso do Brasil. Santiago: FAO, 2010.