

ASCENSÃO DAS MULTILATINAS CIMENTEIRAS NA ECONOMIA GLOBAL

the rise of the Multilatinas in the global economy

Leandro Bruno Santos *

Resumo

A partir dos anos 1990, houve um aumento significativo dos fluxos de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) provenientes de países periféricos, com impactos importantes na configuração espacial mundial e produção de novas assimetrias espaciais. No bojo deste processo, surgiram grandes empresas multinacionais latino-americanas, Multilatinas, que têm realizado IED nas várias escalas espaciais, especialmente nos países da própria região e em ramos e circuitos de ramos relacionados à exploração e à transformação de recursos naturais. Este texto analisa este processo tendo como recorte analítico as estratégias corporativas dos principais grupos econômicos latino-americanos produtores de cimento, Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa e Cimentos Argos. Para tanto, há o destaque à estrutura de mercado da indústria de cimento, às origens e à consolidação do ramo na América Latina, além da importância dos grupos selecionados, seus espaços de atuação e principais formas de inserção internacional. Os procedimentos metodológicos consistiram, basicamente, na revisão bibliográfica e na compilação e sistematização de dados secundários.

Palavras-chaves: Mundialização; Dinâmica econômica; Indústria de cimento; América Latina; Multilatinas.

Abstract

From the 1990s, there was a significant increase of Foreign Direct Investment (FDI) flows from peripheral countries, with significant impacts on global spatial configuration and spatial production of new asymmetries. Emerged a set of powerful Latin American Companies, Multilatinas, who have made investments abroad, especially in countries of the region itself and in sectors related to exploitation of natural resource. This paper analyzes this process and focuses on the major Latin-American business groups cement producers, Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa and Cimentos Argos. It shows the market structure of the cement industry, the outlook for Latin America cement industry and the importance of the selected groups, your spaces and areas of action and main forms of international integration. The methodology was supported by the use of statistical data and literature review.

Key words: Globalization; Economic dynamics; Cement industry; Latin America; Multilatinas.

Resumen

Desde los noventa, se incrementaron los flujos de Inversiones Extranjeras Directas (IED) realizados por los países periféricos, con impactos importantes en la configuración espacial mundial y producción de nuevas asimetrías espaciales. Emergieron un conjunto de poderosas grandes empresas latinoamericanas, Multilatinas, que han hecho inversiones en el extranjero, sobre todo en los países de la propia región y en rubros vinculados a la explotación de recursos naturales. Este trabajo busca analizar este proceso teniendo como recorte los principales grupos económicos productores de cemento, Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa y Cimentos Argos. Se demuestra las características principales del rubro cementero, el panorama de la industria del cemento en Latinoamérica, además de la importancia de los grupos seleccionados, sus espacios y rubros de actuación y las principales formas de inserción internacional. La metodología fue apoyada por el uso de datos estadísticos y la revisión de la literatura.

Palabras clave: Mundialización; Dinámica económica; Industria del cemento; América Latina; Multilatinas.

(*) Prof. Dr. do Programa de Pós-Graduação em Geografia do Instituto de Ciências da Sociedade e Desenvolvimento Regional, Universidade Federal Fluminense - Av. dos Trabalhadores, n. 179, Jacuecanga, CEP: 23914-360, Angra dos Reis (RJ), Brasil. Tel.: (+ 55 24) 3365-1642 - leandrobrungeo@hotmail.com

INTRODUÇÃO

A partir dos anos 1990, tornou-se frequente a divulgação, quer pelos meios de comunicação especializados, quer por instituições internacionais, do incremento da importância dos fluxos de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) oriundos de países subdesenvolvidos, especialmente daqueles situados na Ásia, na América Latina e no Sul e Leste da Europa. A respeito deste processo, cabe ressaltar que, ao longo do tempo, ocorreram diferentes ciclos de expansão e de contração dos fluxos de IED, além de mudanças na importância das regiões subdesenvolvidas.

Até os anos 1970, os países latino-americanos, sobretudo Argentina e Brasil, eram os principais investidores. Contudo, por conta da crise econômica dos anos 1980, os países asiáticos superaram os latino-americanos e assumiram maior relevância no conjunto dos países subdesenvolvidos. Desde os anos 1990, com o aumento da competição decorrente das políticas de abertura e com o processo de reestruturação, aumentaram os IED latino-americanos, especialmente de grandes empresas com atuação em ramos e circuitos de ramos marcados pela tecnologia madura (standardizada) e vinculados a recursos naturais.

O objetivo imane a este texto é aportar elementos que ajudem a compreender o alargamento dos circuitos espaciais de produção dos grupos econômicos Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa e Cimentos Argos no ramo de cimento e subprodutos, como agregados, concreto e argamassa, principalmente. Para atingir tal objetivo, são analisadas as estratégias corporativas e territoriais adotadas por esses grupos econômicos, isto é, as diferentes formas de inserção internacional (fusões, aquisições, investimentos novos), os espaços escolhidos, as motivações para a realização dos IED, a integração territorial das atividades etc.

O artigo está dividido em três partes, além da introdução, da conclusão e da bibliografia. Na primeira, o enfoque recai sobre as características apresentadas pela indústria de cimento, entre elas os padrões de concorrência, a localização espacial, as barreiras à entrada e o comércio internacional. A segunda analisa as origens e a consolidação da indústria de cimento na América Latina e demonstra alguns dados desse ramo atinentes a alguns países nos primeiros anos deste século. Na terceira parte, são analisadas as estratégias corporativas e territoriais dos quatro grupos econômicos selecionados, com o destaque aos seus espaços de acumulação, às diferentes formas de inserção etc. Ao final, são apresentadas algumas conclusões e as referências.

ESTRUTURA DE MERCADO DA INDÚSTRIA DE CIMENTO

A indústria de cimento faz parte do conjunto de indústrias produtoras de bens denominados intermediários e apresenta algumas características próprias que a distinguem dos demais ramos econômicos, a saber: os elevados custos com o transporte e o armazenamento do produto, as escalas mínimas de produção competitiva demasiadamente altas, a tecnologia de produção padronizada (sobretudo, máquinas e equipamentos) e disponível no mercado (fornos via seca), as exigências de capitais de grande monta para a entrada de novos concorrentes, a recuperação dos capitais investidos no médio e longo prazos (HAGUENAUER, 1997). Todos esses aspectos atuam como poderosas barreiras à entrada e à saída de competidores.

Simonsen (1988) ressalta que, por conta dos aspectos subjacentes à indústria de cimento, é natural que ela seja marcada pela elevada concentração nos principais mercados consumidores e produtores, onde poucos grupos econômicos controlam a produção e oferecem o mesmo produto homogêneo. Nos principais mercados da região, o ramo está concentrado nas mãos de poucos agentes econômicos. O Grupo Votorantim detém mais de 40% do mercado brasileiro, enquanto o Camargo Corrêa controla 20%. No México, segundo principal mercado da região, o Grupo Cemex comercializa 54% de todo o cimento consumido no país (GARZA; GARCÍA, 2011). Camargo Corrêa, por meio da subsidiária Loma Negra, é líder no mercado argentino, onde responde por mais



da metade do consumo. Situação similar ocorre na Colômbia, no qual o Cimentos Argos controla mais de 50% do mercado local.

Nos maiores mercados latino-americanos há a presença dos principais produtores mundiais de cimento. O segundo principal grupo, o suíço Holcim, atua nos mais importantes mercados latino-americanos, ostentando o posto de maior produtor no Equador, segunda posição nos mercados mexicano e argentino e terceira posição na Colômbia. O francês Lafarge, atualmente o mais importante grupo de materiais de construção (cimento, cal, gesso, concreto, argamassa etc.) do mundo, tem uma atuação irrisória no México, mas ostenta o posto de segundo principal produtor no Equador e é o terceiro nos mercados brasileiro e colombiano.

Contudo, quando se considera outros fatores que não somente os econômicos, particularmente os atinentes à geografia, novos elementos ajudam a entender a estrutura da oferta na indústria de cimento. Por exemplo, em alguns países de dimensões continentais, entre eles Brasil e México, existem empresas e grupos (João Santos, Apodi, Cimentos Moctezuma, Cruz Azul) com destacada relevância regional, constituindo-se nos principais competidores dos capitais de porte nacional ou mundial no âmbito regional. Além da dimensão continental, é necessário salientar a importância da proximidade com o mercado consumidor, tendo em vista que os custos com o transporte aumentam à proporção da distância percorrida com o produto. Os fatores mencionados impelem a uma competição regional dentro ramo (FERREIRA, 1999).

Desde as últimas décadas do século XX, o movimento de concentração nas várias escalas espaciais tornou-se uma característica importante dentro da indústria de cimento. Nos anos 1970, por conta do elevado crescimento econômico das economias latino-americanas, a região recebeu significativos IED dos principais grupos europeus, principalmente do Lafarge e do Holderbank (atualmente Holcim). No Brasil, mais especificamente, os dois grupos europeus já estavam presentes desde os anos 1950, enquanto no México o Holcim se instalou nos anos 1960, mas com forte expansão na década seguinte.

Durante os anos 1980, conhecidos como a “década perdida”, a crise econômica na região impactou diretamente nas estratégias de expansão desses grupos estrangeiros, que direcionaram seus capitais para a Ásia. Na década seguinte, porém, com a estabilização econômica, a retomada do crescimento econômico e a maior abertura econômica dos países da região, os maiores produtores mundiais de cimento retomaram seus investimentos, sob a forma de novas plantas e aquisições de capitais locais. Nos primeiros anos deste século, Lafarge vendeu ativos em alguns mercados (Chile), mas avançou em outros mais promissores (Equador e Brasil), enquanto Holcim vendeu moinhos no Panamá, República Dominicana e Haiti, além de terminais marítimos no Caribe, ao Cimentos Argos, e anunciou investimentos para a ampliação da produção no Brasil (<http://www.brasilmineral.com.br/BM/default.asp?COD=6429&busca=investimento&numero=616>), acesso em 24 ago. 2013).

Ayres; Da-emon; Fernández (1999) ressaltam que, por conta da diminuição ou eliminação das barreiras impostas aos capitais estrangeiros (controles setoriais, por exemplo), as aquisições e fusões no âmbito da indústria cimenteira têm permitido que os grandes grupos econômicos globais ingressem em novos mercados. Tal processo, porém, não só reforçou as estratégias corporativas e territoriais dos maiores produtores mundiais, como também estimulou a emergência de novos competidores - Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa e Cimentos Argos – que se consolidaram em seus mercados de origem, onde construíram capacidades distintivas que lhes permitem e permitirão competir diretamente com os maiores produtores mundiais nas escalas regional e mundial (tabela 1).

Após uma série de aquisições, Cemex e Votorantim, respectivamente, lograram posicionar-se entre os principais produtores em escala mundial. Embora Camargo Corrêa e Cimentos Argos não estejam na lista dos 20 maiores, eles assumiram um papel relevante na escala regional, tornando-se multinacionais birregionais (RUGMAN, 2005). Aquele atua fortemente nos mercados da América do Sul (Argentina, Brasil, Uruguai, Paraguai e Bolívia), Europa (Espanha e Portugal) e África



(Egito e Moçambique), enquanto este tem presença destacada na Colômbia, em países da América Central (Panamá, Haiti e República Dominicana) e nos Estados Unidos.

Tabela 1 - Maiores produtores mundiais de cimento

Posição	Grupo	País	Capacidade (milhões de ton)	Número de plantas
1	Lafarge	França	225	166
2	Holcim	Suíça	217	149
3	CNBM	China	200	69
4	Anhui Conch	China	180	34
5	HeidelbergCement	Alemanha	118	71
6	Jidong	China	100	100
7	Cemex	México	96	61
8	China Resources	China	89	16
9	Sinoma	China	87	24
10	Shanshui	China	84	13
11	Italcementi	Itália	74	55
12	Taiwan Cement	Taiwan	70	-
13	Votorantim	Brasil	57	37
14	CRH	Irlanda	56	11
15	UltraTech	Índia	53	12
16	Huaxin	China	52	51
17	Buzzi	Itália	45	39
18	Eurocement	Rússia	40	16
19	Tianrui	China	35	11
20	Jaypee	Índia	34	16

Fonte: Global Cement, 2013.

Os quatro grupos latino-americanos têm competido entre si em vários mercados e diretamente com os principais produtores mundiais nas várias escalas espaciais. De fato, a atuação em várias escalas é uma condição sine qua non de permanência no ramo, pois permite que esses capitais particulares latino-americanos diminuam suas desvantagens com relação às suas contrapartes dos países desenvolvidos. A atuação multiterritorial permite que as empresas e grupos lancem mãos das diferenciações espaciais (força de trabalho, acesso a capitais, taxa de câmbio, ciclos econômicos da construção etc.) no movimento de valorização do capital.

Enquanto Cemex apresenta uma atuação mais horizontal dentro da indústria da construção, seus competidores latino-americanos exibem um portfólio de atividades mais diversificado e relacionado, o que lhes coloca em vantagem nos momentos de queda no consumo decorrentes de crises econômicas. Deste modo, Cimentos Argos pertence a proprietários colombianos por meio da Inversiones Argos, cuja estrutura acionária é complexa por conta da participação cruzada com o Grupo Sura e os fundos de pensão locais. Votorantim, de controle familiar, constituiu-se num dos dez maiores grupos econômicos do Brasil e é marcado por uma destacada atuação multissetorial (cimento, alumínio, zinco, suco de laranja, papel e celulose, finanças). Camargo Corrêa, também sob controle familiar, é um importante grupo econômico brasileiro com atuação na construção civil, cimento, distribuição de energia, concessão rodoviária, calçados, têxteis e estaleiros.

A expansão territorial dos grupos nas diversas escalas tem impulsionado o aumento dos fluxos internacionais de cimento. Os grupos e empresas se utilizam das diferenças espaciais quando realizam as importações e exportações entre diferentes mercados. Em função dos elevados custos com o transporte, o comércio internacional do produto é realizado por grandes grupos, tais como Cemex, Holcim e Lafarge, com uma topologia espacial que abrange os mais importantes mercados mundiais e com o controle de subsidiárias de transportes marítimos, terminais marítimos, complexos sistemas de logística, controle de jazidas de cal, argila, gesso etc.

Prochnik; Perez; Silva (1998) destacam que, por tratar-se de um produto de baixo valor agregado, homogêneo e perecível, os fluxos internacionais de cimento demandam uma série de investimentos, que envolvem a distribuição de plantas industriais próximas do litoral e dos portos, o uso de navios cargueiros específicos, a instalação de equipamentos de carga e descarga, os armazéns etc. Pode-se afirmar, ainda, que o aumento das exportações de cimento está ligado diretamente aos avanços tecnológicos, que resultaram na diminuição dos custos com o transporte, na melhora dos sistemas de transporte e estocagem, no aumento do tamanho dos navios etc. Apesar dos avanços técnicos, não é demais salientar que há o incremento dos custos à medida que aumentam as distâncias percorridas pelo produto, o que fortalece a posição dos maiores produtores como agentes privilegiados na comercialização de cimento na escala mundial (SANTOS, 2010).

Segundo Prochnik; Perez; Silva (1998), os fluxos internacionais de cimento podem ser regulares e irregulares. Este ocorre quando existem diferenças nos custos de produção que permitem que um grupo faça o uso de jazidas minerais favoráveis e economias de escala significativas e exporte a mercados distantes; mas, em muitos casos, este tipo de comércio pode ser o resultado da prática de dumping – venda do produto em outros mercados por um preço muito abaixo dos custos de produção e de comercialização no mercado de origem. Aquele é uma prática comum entre países que apresentam um déficit regular na produção e aqueles que são tradicionais exportadores do produto.

Entre os anos 2004 e 2006, o México esteve entre os 15 principais exportadores mundiais de cimento. Nos anos finais da década, porém, com a crise econômica que impactou diretamente nas economias dos Estados Unidos e da Espanha, dois dos principais mercados importadores, as exportações diminuíram de 2 milhões de toneladas para apenas 500 mil toneladas (SNIC, 2011). As exportações mexicanas de cimento foram destinadas, principalmente, aos Estados Unidos e à Espanha, dois dos principais importadores mundiais do produto e onde Cemex mantém ativos de produção e distribuição (terminais marítimos e centros de distribuição). Outro país latino-americano com certa importância na exportação é Colômbia, cujos principais mercados são países da América Central e Caribe e os Estados Unidos. Tanto o México quanto a Colômbia têm apresentado, nos últimos anos, produção de cimento superior ao consumo.

Enfim, os grupos econômicos com destacada atuação multiterritorial podem aproveitar a competitividade de alguns locais e exportar a outros onde os custos sejam maiores ou ainda beneficiar-se do incremento acelerado da indústria da construção civil em alguns mercados e da consequente elevação da demanda por cimento (SANTOS, 2010, p. 68). Além do aproveitamento dos ciclos da indústria da construção, a presença dos grupos econômicos latino-americanos produtores de cimento em múltiplos territórios permite-lhes captar capitais a taxas de juros em condições similares aos produtores dos países desenvolvidos.

INDÚSTRIA DE CIMENTO NA AMÉRICA LATINA

Na América Latina, as origens da indústria de cimento remontam às últimas décadas do século XIX, quando ocorreram muitas tentativas de estabelecimento de pequenas unidades fabris na região. Em 1872, inaugurou-se em Rosário, Argentina, uma pequena fábrica que, por sua vez, operou por pouco tempo. Nesse mesmo país, houve outras tentativas de instalação de fábricas de cimento. No Brasil, depois de muitos ensaios, logrou-se construir a Usina Rodovalho em 1897, no Estado de São Paulo, mas a planta passou por muitas interrupções (SANTOS, 2011, p. 78). A instalação definitiva da indústria cimenteira na região ocorreu apenas no ano de 1895, com o funcionamento de uma planta em Havana, Cuba, inaugurada por comerciantes espanhóis (TAFUNELL, 2007, p. 12).

Antes de deflagrar a I Guerra Mundial, alguns países latino-americanos, entre os quais Cuba, Guatemala, México, Argentina, Chile, Colômbia, Venezuela e Uruguai, já haviam instalado definitivamente a indústria de cimento em seus respectivos territórios. Assim, no México, foi constituída a Compañía de Cementos Portland, cujos primeiros fornos entraram em funcionamento em 1909 (KUMARÁN; GONZÁLEZ, 2008). Da mesma maneira, na Colômbia, deu-se início à construção



de uma fábrica em 1905, mas o início das atividades da Industrias e Inversiones Samper ocorreu somente em 1909 (CAÑÓN, 2008).

No início do século XX, Argentina e Brasil absorviam mais da metade das importações de cimento da região. Quando se consideram países como México, Chile e Cuba, os principais importadores respondiam por mais de 90% dos desembarques do produto. Durante os anos que antecederam a I Guerra Mundial, Argentina e México aumentaram sua participação para dois terços, enquanto Chile e Cuba mantiveram seus pesos relativos. Apenas o México perdeu importância, por conta da Revolução Mexicana. No final dos anos 1920, México não tinha a mínima importância relativa e Argentina diminuiu seu percentual mais lentamente. Brasil e Chile sustentaram suas taxas percentuais, ao passo que Colômbia e Venezuela deixaram a importação ínfima e atingiram, respectivamente, 7% e 8% sobre o total da região (TAFUNELL, 2007, p. 304-306).

Com a deflagração da I Guerra Mundial, houve o corte do fornecimento externo e o aumento dos preços da tonelada do produto; não obstante, as fábricas pioneiras receberam estímulos resultantes do aumento da demanda local e do contexto geral favorável, com impactos diretos na realização de novos investimentos em plantas industriais com tecnologia mais moderna à época. Durante o conflito, emergiram novos países produtores, entre eles Peru, Equador, Brasil e Bolívia. Na maior parte dos casos, o capital estrangeiro desempenhou um papel relevante na instalação e no funcionamento dos projetos industriais.

Nesse contexto, a empresa estadunidense Lone Star Cement constituiu muitas empresas na região, entre elas Compañía Cubana de Cemento Portland, Compañía Argentina de Cemento Portland e Compañía Peruana de Cemento Portland, e absorveu unidade industrial situada no Uruguai. No Brasil, em finais dos anos 1920, deu-se a instalação definitiva de uma fábrica de cimento controlada pela Companhia Brasileira de Cimento Portland (CBCP), dotada de capacidade de produção de 60 mil toneladas e controle acionário exercido por canadenses (70%) e por capitais locais (30%) (SANTOS, 2011).

A partir dos anos 1930, em função da grande depressão econômica e dos impactos da II Guerra Mundial, aumentaram as tentativas de instalação e consolidação da indústria de cimento, sob apoio incondicional do Estado (créditos, isenção de impostos, câmbio favorável à importação de bens de capital, condições de transporte favoráveis etc.). Segundo Tafunell (2007, p. 20), “si hasta entonces la ISI había dado muchos pasos adelante sin haber sacrificado las importaciones, en lo sucesivo tendría verdaderamente lugar su sustitución por la producción interna”.

Santos (2005) destaca que o fortalecimento da indústria de cimento a partir da década de 1930 respondeu a quatro pontos principais, a saber: 1) a urbanização e o crescimento do mercado interno; 2) a entrada de capitais e tecnologias estrangeiros; 3) o carreamento de capitais oriundos de outros ramos econômicos (agricultura de exportação, têxtil, farinha etc.) promovido por empresários locais; 4) e, por último, o apoio incondicional do Estado, que atuou por meio das isenções de impostos (sobre transporte, importação de maquinários), créditos etc. Estes quatro pontos foram determinantes para a consolidação da indústria de cimento e para o processo de Substituição de Importações (SI).

Apesar do aumento da produção doméstica, alguns países latino-americanos ainda dependeram da importação do produto até os anos 1950. Assim, na Argentina, entre os anos 1950 e 1952 a importação superou a marca de 400 mil toneladas e representou 20% do consumo interno (SCHVARZER; PETELSKI, 2005, p. 5), enquanto no Brasil as compras externas representaram 10% do consumo (SANTOS, 2011). Todavia, com o crescimento do mercado interno e o impulso dos processos de industrialização e urbanização, a indústria cimenteira logrou expandir-se por todo o território e a produção avançou significativamente.

Entre 1940 e 1960, a produção argentina elevou-se de 2 para 3 milhões de toneladas, ao mesmo tempo em que a mexicana cresceu a uma taxa de 10.2% ao ano, ao passar de 484 mil toneladas para 3.1 milhões de toneladas. A produção de cimento no México saltou de 1.5 milhões de toneladas, em 1948, para algo próximo de 3.5 milhões, em 1960. No Brasil, a produção apresentou um incremento de 700 mil toneladas para 4,4 milhões, no mesmo período.



Os dados corroboram a ideia de que a expansão da indústria de cimento ocorreu de forma paralela ao processo de industrialização nesses países e de integração do território nacional.

Durante os anos 1970, havia na América Latina 170 plantas produtoras de cimento. No ano de 1977, a produção alcançou 58 milhões de toneladas e atingiu 75 milhões de toneladas quatro anos mais tarde, apresentando uma taxa média de crescimento anual de 6.6% (DÍAZ PONCE, 2012). Países como Argentina, Brasil e México responderam por algo em torno de 70% da produção regional. Além disso, em países como Colômbia, Cuba, Chile, Equador, Peru e Venezuela a produção de cimento aumentou de forma ininterrupta no período.

Contudo, na década seguinte, particularmente a partir de 1982, a crise econômica por que passou as economias latino-americanas impactou diretamente a indústria cimenteira. Houve uma diminuição generalizada no consumo e na produção, com exceção de países como Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela. Muitas empresas sofreram com a alta dos preços do barril do petróleo, pois 90% da capacidade instalada da indústria estavam baseadas no uso de combustíveis como fuel-oil e gás natural. Chile e Colômbia foram exceções porque já estavam mudando os combustíveis derivados de petróleo pelo carvão (DÍAZ PONCE, 2012).

Os anos 1990 foram marcados por dois momentos distintos. Na primeira metade da década, o consumo de cimento no Brasil se manteve nos mesmos níveis dos anos 1980 e, a partir de 1996, se elevou de 28,5 para mais de 40 milhões de toneladas (SANTOS, 2011, p. 82). Na Argentina, a produção de 1999 (7.1 milhões de toneladas) foi um pouco inferior à de 1980. Com exceção dos anos 1995 e 1996, os demais foram marcados por uma expansão da produção (AFCP, 2013) (<<http://www.afcp.org.ar/publico/anuario/contenido.htm>>, acesso em 16 ago. 2013). Se se desconsidera o ano 1995, quando da crise financeira que atingiu o México e impactou diretamente na produção de cimento (18,1% de queda), os demais anos da década foram favoráveis à ampliação da produção e do consumo (VILLARREAL; MARTÍNEZ, 1999).

Nos primeiros anos deste século, a produção e o consumo de cimento na América Latina apresentaram um crescimento expressivo. Na região, Peru e Argentina exibiram um maior avanço relativo na produção e no consumo, respectivamente. Já Equador e Brasil ostentaram uma expansão, respectivamente, de 54% e 53% para o período de 2003 a 2010, seguidos pela Colômbia (36%). Ao mesmo tempo, países como México e Chile apresentaram aumento da produção e do consumo muito abaixo do conjunto dos demais países da região (tabela 2).

Apesar do menor crescimento, México se manteve como o segundo principal mercado produtor e consumidor de cimento na América Latina. Contudo, a pequena distância que o separava do Brasil ampliou-se consideravelmente nos primeiros anos deste século. Neste período, México se manteve como décimo quinto produtor mundial, enquanto o Brasil subiu da nona para a sétima posição. Além disso, os dados demonstram que Equador, depois de alguns anos de elevada produção e consumo, tornou-se o sétimo maior mercado de cimento na América Latina, ultrapassando o Chile.

Segundo o presidente executivo da Cámara Nacional del Cemento (CANACEM) do México, Osmín Rendón, “la industria nacional no ha crecido de forma importante debido a la falta de políticas públicas y apoyo en ramos clave, como infraestructura y vivienda, lo cual representa el reto más fuerte para el sector” (: <<http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9132442>>. Acesso em: 16 ago. 2013). Por conta disso, muitas empresas e grupos têm buscado uma maior inserção internacional, sobretudo por meio da exportação.

Vale ressaltar que a dinâmica econômica da indústria de cimento está estreitamente vinculada com o aumento da renda e com o crescimento econômico. Em países subdesenvolvidos, o aumento da renda per capita exerce efeitos positivos sobre o consumo de produtos da construção civil. As políticas estatais têm um forte impacto no consumo, particularmente aquelas relacionadas à construção de grandes projetos de engenharia (hidrelétricas, meios de transporte etc.) e às políticas habitacionais.

Na América Latina, a autoconstrução desempenha um papel relevante na indústria cimenteira, ou seja, grande parte da produção é destinada a consumidores finais que compram cimento



Tabela 2 - Produção e consumo de cimento nos principais países latino-americanos, entre 2001 e 2010, em milhões de toneladas e dados de variação e de totais (%)

Países	Produção de cimento																		
	2001	2002	%*	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Brasil	38.938	38.027	-2,3	34.010	-10,6	34.413	1,2	39.190	13,9	41.895	6,9	46.551	11,1	51.970	11,6	51.747	-0,4	59.117	14,2
México	30.000	31.100	3,7	33.600	8,0	33.900	0,9	34.700	2,4	37.900	9,2	38.800	2,4	38.069	-1,9	35.100	-7,8	34.500	-1,7
Colômbia	-	-	-	7.340	-	7.822	6,6	9.980	27,6	10.038	0,6	11.068	10,3	10.586	-4,4	10.000	-5,5	10.240	2,4
Argentina	5.545	3.910	-29,5	5.217	33,4	6.254	19,9	7.595	21,4	8.929	17,6	9.602	7,5	9.731	1,3	9.385	-3,6	10.423	11,1
Venezuela	-	-	-	5.237	-	6.268	19,7	5.759	-8,1	7.172	24,5	9.000	25,5	8.500	-5,6	-	-	7.100	-
Peru	-	4.120	-	4.200	1,9	4.731	12,6	5.107	7,9	5.557	8,8	6.208	11,7	7.198	15,9	7.229	0,4	8.396	16,1
Chile	3.512	3.461	-1,5	3.662	5,8	3.798	3,7	3.999	5,3	4.112	2,8	4.400	7,0	4.622	5,0	3.876	-16,1	4.456	15,0
Equador	-	-	-	3.450	-	3.300	-4,3	3.720	12,7	3.720	0,0	4.447	19,5	4.991	12,2	5.302	6,2	5.600	5,6
Outros	-	-	-	14.931	-	16.891	13,1	17.128	1,4	20.229	18,1	23.251	14,9	21.036	-9,5	30.712	46,0	28.293	-7,9
Total	-	-	-	111.607	-	117.377	5,2	127.228	8,4	139.552	9,7	153.367	9,9	156.703	2,2	153.351	-2,1	166.000	8,2

Países	Consumo de cimento																		
	2001	2002	%*	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Brasil	38.398	37.978	-1,1	33.785	-11,0	34.176	1,2	37.677	10,2	41.027	8,9	45.062	9,8	51.571	14,4	51.892	0,6	59.155	14,0
México	27.700	28.800	4,0	31.600	9,7	32.500	2,8	33.200	2,2	35.900	8,1	36.800	2,5	35.844	-2,6	34.600	-3,5	33.900	-2,0
Colômbia	-	-	-	5.441	-	5.730	5,3	7.796	36,1	8.013	2,8	9.090	13,4	8.959	-1,4	9.327	4,1	10.000	7,2
Argentina	5.451	3.838	-29,6	4.961	29,3	6.063	22,2	7.428	22,5	8.863	19,3	9.603	8,3	9.746	1,5	9.257	-5,0	10.194	10,1
Venezuela	-	-	-	2.982	-	3.600	20,7	4.700	30,6	6.000	27,7	9.003	50,1	8.100	-10,0	-	-	-	-
Peru	-	3.699	-	3.840	3,8	4.040	5,2	4.393	8,7	5.115	16,4	5.963	16,6	6.711	12,5	7.251	8,0%	8.480	16,9
Chile	3.587	3.683	2,7	3.874	5,2	4.023	3,8	4.379	8,8	4.261	-2,7	4.688	10,0	4.836	3,2	4.157	-14,0	4.210	1,3
Equador	3.096	3.255	5,1	3.450	6,0	3.317	-3,9	3.744	12,9	3.737	-0,2	4.471	19,6	5.009	12,0	5.321	6,2	5.600	5,2
Outros	-	-	-	18.112	-	20.920	15,5	19.344	-7,5	22.711	17,4	23.883	5,2	22.215	-7,0	30.693	38,2	32.608	6,2
Total	-	-	-	108.045	-	114.369	5,9	122.661	7,3	135.627	10,6	148.563	9,5	152.991	3,0	152.498	-0,3	165.000	8,2

*VP: Variação percentual de produção e consumo

Fonte: AFCP, ICH, CANACEM, INEI, SNIC (2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011)

no varejo. O produto é distribuído sob a forma de sacos e em pequenas quantidades. Em 2012, na Argentina, 64% do produto foram comercializados na forma de sacos e o restante, 36%, a granel (AFCP, 2013). No Brasil, o percentual destinado às lojas de revenda, para o mesmo ano, foi 50,6% (SNIC, 2012). No México, os consumidores finais e as pequenas construtoras respondem por 75% do consumo do produto (CANACEM, 2013). Apesar da dependência com relação ao consumidor final, as empresas têm promovido a integração vertical de suas atividades, por meio de investimentos em agregados (areia, brita etc.), concreto, pré-moldado, fibrocimento e argamassa. A atuação vertical possibilita a oferta de bens de maior valor agregado.

A EXPANSÃO INTERNACIONAL DAS CIMENTEIRAS MULTILATINAS

Os quatro maiores grupos econômicos latino-americanos produtores de cimento iniciaram seu processo de internacionalização produtiva em momentos históricos distintos, mas foram motivados por fatores similares, entre eles a contração do mercado interno, o acirramento da competição por conta da abertura econômica, a diminuição das desvantagens em relação aos principais players mundiais etc. Com exceção do Camargo Corrêa, os demais grupos são os principais produtores em seus mercados de origem.

Cemex deu início à internacionalização produtiva nos anos 1980, quando ingressou no mercado dos Estados Unidos (tabela 3). Entre os motivos apresentados para a expansão, podem ser mencionados: a queda no consumo no mercado doméstico, por causa da crise econômica deflagrada no início da década; o aumento da capacidade ociosa, por sua vez, vinculado ao primeiro motivo; a abertura da economia e sua integração ao Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TL-CAN); o aumento do consumo de cimento nos Estados Unidos, um dos principais importadores mundiais do produto (BARRAGÁN; CERUTTI, 2003).

Em função desses pontos mencionados, Cemex adotou a estratégia corporativa e territorial de entrada no mercado estadunidense baseada na formação de joint venture com produtores locais e aquisição de companhias de importação e distribuição (com terminais de importação), produção de concreto etc. A principal estratégia do grupo consistiu no uso da capacidade ociosa existente no México e a compra de empresas de importação permitiu a realização de fluxos comerciais entre as empresas subsidiárias.

Durante os anos 1990, Cemex estabeleceu como prioridades a entrada em mercados com alto potencial de crescimento e a aquisição de empresas que lhe possibilitasse usar os “esquemas administrativos” empregados nas empresas absorvidas e reestruturadas no México (BARRAGÁN; CERUTTI, 2003, p. 18). Até meados da década, depois de uma agressiva estratégia de aquisição, logrou estabelecer-se fortemente na América Central e na Venezuela. Contudo, o investimento mais importante deu-se com a compra de companhias espanholas, o que lhe permitiu competir diretamente com os principais produtores da Europa, acessar o mercado de capitais em condições similares aos principais produtores mundiais e codificar-padronizar o processo de aquisição-integração (LUCEA; LESSARD, 2010).

Todavia, na segunda metade dos anos 1990, a estratégia corporativa “se tradujo en la expansión de países que estaban experimentando un fuerte crecimiento demográfico y cuyo consumo de cemento per cápita estaba considerablemente por debajo de la media mundial” (LUCEA; LESSARD, 2010, p. 85). Deste modo, realizou aquisições na América Latina (Costa Rica, República Dominicana) e Ásia (Filipinas e Tailândia), mercados antes atendidos pela trading do grupo. Cemex, depois de realizar a reestruturação dos ativos absorvidos na Espanha de forma exitosa, lançou bônus no mercado financeiro e alavancou seus investimentos externos (BARRAGÁN; CERUTTI, 2003, p. 21).

Nos primeiros anos deste século, dois aspectos têm marcado a estratégia de internacionalização do Cemex. Primeiro, o grupo tem promovido uma reorientação espacial com a maior ênfase sobre os países desenvolvidos, cujas margens de lucro são mais baixas e a competição mais acirrada entre



os maiores produtores mundiais. Segundo, passou a incorporar não apenas ativos relacionados à indústria de cimento, senão ainda empresas que permitam uma atuação mais integrada na indústria da construção, mediante incorporação de empresas produtoras de concreto, agregados, argamassa etc.

Tabela 3 - Investimentos estrangeiros diretos de Cemex

Empresa	Forma de investimento	Ativos	Localização dos ativos	Preço	Ano
Southwestern Sunbelt Cement	Joint Venture	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N.D	1986
Texas Sunbelt Cement	Joint Venture	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N.D	1986
Southwestern Sunbelt Cement	Aquisição	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N.D	1989
Gulf Coast Portland Cement	Aquisição	Terminal marítimo e moinho	Estados Unidos	N.D	1989
Houston Shell and Concrete	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	N.D	1989
Houston Concrete Products	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	N.D	1989
Aggregate Transportation	Aquisição	Importadora	Estados Unidos	N.D	1989
Pacific Coast Cement Corp	Aquisição	Terminal marítimo	Estados Unidos	N.D	1990
Valenciana e Sanson	Aquisição	Cimento	Espanha	1.840	1992
Vencemos	Aquisição	Cimento	Venezuela e Guiana	320	1994
Cemento Bayano	Aquisição	Cimento	Panamá	60	1994
Trinidad Cement Ltd	Aquisição	Cimento	Trinidad e Tobago, Jamaica e Barbados	20%	1994
Cementos Nacionales	Aquisição	Cimento	República Dominicana	N.D	1995
Cementos Sampler e Cementos Diamante	Aquisição	Cimento	Colômbia	400	1996
Rilza cement company	Aquisição	Cimento	Filipinas	30%	-
PT Semen Gresik	Aquisição	Cimento	Indonésia	14%	1998
APO cement Corp	Aquisição	Cimento	Filipinas	640	1999
Cementos Pacífico	Aquisição	Cimento	Costa Rica	85%	1999
Southdown	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	Estados Unidos	2.800	2000
Southdown Inc	Aquisição	Cimento e concreto	Estados Unidos	2.800	2000
Saraburu Cement Company	Aquisição	Cimento	Tailândia	73	2001
Puerto Rican Cement Company	Aquisição	Cimento	Porto Rico	250	2002
RMC Group	Aquisição	Concreto	Inglaterra e más 21 países da Europa e Ásia	5.800	2004
Rinker Group	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	Austrália, Estados Unidos e China	15.300	2007
Cemex Venezuela	Nacionalização	Cimento e concreto	Venezuela	600	2008
Cemex Polska	Investimento novo	Concreto e agregados	Polônia	514	2009
Rinker	Venda	Concreto e agregados	Austrália	1.640	2009
Cemex Peru	Investimento novo	Cimento	Peru	230	2010
5 plantas	Desinvestimento	Cimento	Alemanha, Inglaterra e Polônia	N.D	2012

Fonte: Elaboração própria a partir de informações divulgadas pelo grupo e por revistas especializadas.

Segundo Lucea; Lessard (2010), o predomínio dos países desenvolvidos nas estratégias corporativas do Cemex decorre da descoberta de regiões cujas taxas de crescimento são similares ou superiores às apresentadas pelo conjunto das economias desenvolvidas. Os mesmos autores, a respeito da atuação mais integrada, defendem a ideia de que tal decisão resultou mais da importância dos capitais envolvidos que do retorno sobre as vendas. Contudo, outros dois aspectos são importantes para explicar a integração vertical. Em primeiro lugar, em algumas economias desenvolvidas, como a estadunidense e a canadense, os principais consumidores de cimento são as grandes empresas da

construção civil, que demandam concreto, agregados etc. (BUGALHO, 2000). Em segundo lugar, em função da expansão acelerada promovida por Cemex nos Estados Unidos, suas aquisições passaram a ser avaliadas pelos órgãos de defesa da concorrência, o que impeliu o grupo a buscar ativos situados à frente da cadeia de valor.

O colombiano Cementos Argos, ligado ao Grupo Empresarial Antioqueño, iniciou sua internacionalização produtiva nos anos 1990 (tabela 4). O grupo firmou uma aliança estratégica com Holcim nos mercados da República Dominicana, Haiti e Panamá (LONDOÑO-AVILA, 2012) e participou do processo de privatização na Venezuela, onde adquiriu a Cemento Andino. Mais recentemente, sofreu um revés na Venezuela, pois seus ativos foram nacionalizados.

Tabela 4 - Investimentos estrangeiros diretos de Cementos Argos

Empresa	Forma de investimento	Ativos	Localização dos ativos	Preço	Ano
Cementos Andino	Aquisição	Cimento	Venezuela	81	1998
Southern Star Concrete	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	245	2005
Conex	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	12,5	2005
Ready Mix Concrete Company	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	435	2006
Cemento Andino	Nacionalização	Cimento e concreto	Venezuela	192	2007
Ativos de Holcim	Aquisição	Cimento, concreto e terminais portuários	Panamá, Haiti, República Dominicana, Ilhas Saint Thomas, Saint Marteen e Antigua y Dominica	157	2009
Grupo Kersten	Aliança	Moinho e terminal portuário	Suriname	N.D	2010
Janssen de Jong	Aliança		Curaçao	N.D	2010
Ativos de Lafarge	Aquisição	Cimento e concreto	Estados Unidos	760	2011
Lafarge Cementos Honduras	Aquisição	Cimento e terminal portuário	Honduras	305	2013

Fonte: Elaboração própria a partir de informações divulgadas pelo grupo e por revistas especializadas.

Nos anos 2000, Cementos Argos reforçou sua estratégia de expansão territorial na América Central e no Caribe, por meio de aquisições de ativos da Holcim e da Lafarge, além de alianças estratégicas (Suriname e Curaçao). A maior inserção na América Central e no Caribe permitiu não só fortalecer sua presença num “mercado natural” próximo, senão também atender a demanda pelo produto por conta da ampliação do Canal do Panamá. Adicionalmente, o grupo promoveu uma forte inserção no mercado estadunidense, onde adquiriu empresas produtoras de cimento, concreto e agregados. Vale ressaltar que sua primeira inserção internacional ocorreu justamente nos Estados Unidos (LONDOÑO-AVILA, 2012), nos anos 1950, mercado que responde atualmente por 80% das exportações de cimento colombianas.

Para Ochoa; Ríos Millán (2011), a internacionalização do Cementos Argos pode ser analisada à luz de diferentes prismas teóricos, ou seja, pode ser entendida, simultaneamente, sob a ótica da combinação de competências essenciais (plataforma logística, privilégio da atividade core e aquisição-gestão estratégica de empresas relacionadas à atividade core), da internacionalização gradual, da consolidação doméstica e acúmulo de experiência internacional e da teoria da expansão das pequenas e médias empresas (alta gerência, economias de escala, competitividade, resposta rápida e oportuna às possibilidades de mercado etc.). Apesar da análise a partir de diversas teorias, fazem a seguinte afirmação: “sin embargo, el proceso de internacionalización no hubiera logrado sus características propias sin el liderazgo de la alta gerencia (OCHOA; RÍOS MILLÁN, 2011, p. 56, grifo nosso).

O grupo brasileiro Votorantim realizou sua inserção internacional apenas nos anos 2000 (tabela 5), quando aproveitou as imposições das autoridades de defesa da concorrência nos Estados Unidos contra Lafarge e Cemex, que foram obrigadas a desfazer-se de ativos para levar a cabo suas estratégias de expansão territorial.



Tabela 5 - Investimentos estrangeiros diretos de Votorantim

Empresa	Forma de investimento	Ativos	Localização dos ativos	Preço ou %	Ano
Saint Mary's	Aquisição	Cimento e concreto	Canadá	720	2001
Suwanee	Aquisição	Cimento	Estados Unidos	100 (50%)	2003
Badger Cement Products	Aquisição	Cimento	Estados Unidos	N.D.	2003
S&W Materials Inc.	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	N.D.	2004
Ativos da Cemex	Aquisição	Cimento	Estados Unidos	400	2005
Prestige	Aquisição	Concreto	Estados Unidos	200	2007
Prairie	Aquisição	Concreto e agregados	Estados Unidos	500	2008
Bío Bío	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	Chile e Peru	100 (15,2%)	2008
Avellaneda e Artigas	Aquisição	Cimento, cal e concreto	Argentina e Uruguai	38%	2010
Cimpor	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	Portugal e mais 12 países	21.3%	2010
Cemento Yguazú	<i>Joint Venture</i>	Cimento	Paraguai	36,7	2010
Cementos Portland	<i>Joint Venture</i>	Cimento	Peru	29.5%	2010
Camargo Corrêa	Permuta de ativos	Cimento, concreto e agregados	-	-	2012

Fonte: Elaboração própria a partir de informações divulgadas pelo grupo e por revistas especializadas.

O Grupo Votorantim comprou a empresa Saint Mary's, de posse do Lafarge, e ativos (duas fábricas, oito terminais portuários e dois navios) pertencentes ao Cemex. Com Saint Mary's, passou a atuar nos Estados Unidos e no Canadá. Nos anos seguintes, por causa das peculiaridades da indústria de cimento nos Estados Unidos, deu início à estratégia corporativa de compra de empresas produtoras de concreto (S&W Materials, Prestige e Prairie), que foram integradas aos ativos produtores de cimento anteriormente absorvidos.

Depois de sua inserção na América do Norte, o grupo centrou os esforços de expansão territorial na América do Sul, onde entrou no controle acionário de empresas locais na Argentina (Cemento Avellaneda) e Chile (Cemento Bío Bío). No Paraguai e no Peru, o grupo realizou IED na construção de novas plantas industriais em associação com empresas locais e estrangeiras. Mas a aquisição mais importante foi o ingresso no controle acionário do Cimpor, juntamente com o Camargo Corrêa, a fim de impedir a entrada do grupo brasileiro CSN. Recentemente, Votorantim e Camargo Corrêa costuraram um acordo quanto ao Cimpor, no qual o primeiro ficou com ativos situados na América (Peru), na África (Marrocos, Tunísia), na Europa (Espanha) e na Ásia (Índia e China).

Segundo Santos (2010a, p. 92-93), quatro motivos impeliram o Votorantim a alargar seus circuitos espaciais de produção de cimento. Primeiro, o IED constituiu-se numa alternativa de diversificação por conta dos diferentes ciclos da construção no Brasil. Segundo, responder ao movimento da concentração da oferta na escala mundial, inclusive com o avanço dos principais produtores mundiais no mercado local. Terceiro, contornar os altos custos de acesso a capitais no Brasil e equiparar as condições obtidas pelos principais competidores. Por último, assegurar a estabilidade das receitas por meio da venda em moedas "fortes" e estáveis (dólar, euro etc.).

O Grupo Camargo Corrêa, no ramo de cimento, ingressou na produção internacional apenas no ano de 2005, com a incorporação da maior produtora na Argentina, Loma Negra (tabela 6). Após a aquisição, realizou novos investimentos na subsidiária argentina. Além disso, entrou nos mercados uruguaio e paraguaio, por meio de alianças com empresas locais, e nos mercados africanos, sobretudo aqueles países que têm promovido elevados investimentos em infraestrutura (Moçambique e Angola), graças aos recursos oriundos das exportações de petróleo e às linhas de financiamento do BNDES destinadas à execução dos projetos.

Tabela 6 - Investimentos estrangeiros diretos de Camargo Corrêa

Empresa	Forma de investimento	Ativo	Localização dos ativos	Preço	Ano
Loma Negra	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	Argentina, Uruguai e Bolívia	1.025	2005
Loma Negra	Investimento novo	Cimento	Argentina	250	2008
Ancap	<i>Joint Venture</i>	Cimento	Uruguai	130	2009
Cinac	Aquisição	Cimento	Moçambique	N.D	2010
Cimpor	Aquisição	Cimento, concreto e agregados	-	1.380 (32.9%)	2010
Cemento Yguazú	<i>Joint Venture</i>	Cimento	Paraguai	36,7	2010
Cimento Palanca	<i>Joint Venture</i>	Cimento	Angola	430	2013

Fonte: Elaboração própria a partir de informações divulgadas pelo grupo e por revistas especializadas.

Sposito; Santos (2012) constataram que Camargo Corrêa realizou IED no ramo de cimento em função destes motivos: maior diversificação dos mercados, diminuição dos impactos da contração do mercado doméstico (especialmente na primeira metade dos anos 2000), equalização das condições de concorrência (acesso a capitais) em relação aos principais produtores mundiais e maior inserção na competição oligopólica pela concentração da oferta do produto nas várias escalas espaciais.

Os quatro grupos econômicos, com suas estratégias corporativas de internacionalização produtiva, alargaram seus circuitos espaciais de produção e cooperação, mediante o controle de fábricas, moinhos, plantas de concreto, terminais marítimos, navios etc. nas várias escalas espaciais. Cemex, apesar de sua atuação em todas as regiões (com exceção da Oceania), tem forte presença nos mercados da América do Norte (México e Estados Unidos, principalmente), Europa (Alemanha, Espanha e Inglaterra) e menor importância nos mercados da Ásia, da América do Sul e da África. Além da Colômbia, outro mercado importante para Cimentos Argos é o estadunidense. O Votorantim tem uma atuação mais intensa nos mercados brasileiro e estadunidense, enquanto o Camargo Corrêa atua mais fortemente no Brasil, na Argentina, em Portugal e no Egito.

No âmbito regional, Cemex e Votorantim, respectivamente, são os principais produtores do continente americano. Votorantim e Camargo Corrêa competem diretamente em alguns mercados (Brasil, Argentina, Uruguai e Bolívia), mas são sócios estratégicos no Paraguai. Enquanto isso, nos Estados Unidos, há uma competição direta entre Cemex, Votorantim e Cimentos Argos. Atualmente, Cemex compete com os principais players globais (Lafarge e Holcim) nos mercados mais importantes na escala mundial, enquanto Votorantim o faz em algumas regiões (América do Sul e do Norte e Ásia).

Em função das características apresentadas pela indústria de cimento, sobretudo quanto à estrutura e à competição, a principal forma de inserção internacional, em número de casos e volume dos investimentos, dos grupos latino-americanos tem sido a aquisição e a fusão (centralização de capital). Contudo, vale ressaltar que Votorantim e Camargo Corrêa entraram em alguns mercados (Peru, Angola e Paraguai) por meio da formação de projetos conjuntos com capitais locais. Para Lucea; Lessard (2010, p. 91), Cemex optou pela aquisição porque tal estratégia corporativa possibilitou-lhe utilizar suas capacidades de identificar, adquirir e integrar rapidamente ativos, padronizar processos produtivos e administrativos, controlar todos os aspectos da companhia por um sistema de informação e telecomunicação, fortalecer o compromisso com o constante aumento do valor das ações do grupo etc.

Por fim, vale ressaltar que a estratégia de crescimento com alta relação entre passivos e ativos, quer dizer, avanço internacional por meio do maior endividamento tornou-se o calcanhar de Aquiles do Cemex, que, face à crise econômica e à queda da atividade de construção nos Estados Unidos e na Europa, enfrentou a diminuição na demanda por seus produtos e uma desvalorização de suas



ações na bolsa de valores, principalmente por conta das dificuldades em reduzir os custos, gerar dividendos e diminuir o endividamento (<<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/09/19/cemex-con-futuro-gris-por-eu-y-europa>>, Acesso em: 20 dez. 2011). Votorantim e Camargo Corrêa, embora tenham realizado aquisições expressivas, não estão expostos no mercado financeiro e apresentam uma atuação diversificada, que permite contrabalancear as oscilações nos diferentes mercados e produtos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar da diversidade de explicações para as estratégias multiterritoriais de acumulação dos principais grupos latino-americanos, subjacente a este texto está a ideia de que o acirramento da concorrência capitalista em escala mundial, sobretudo nos ramos intensivos em capital e tecnologia, age como mediador dos imperativos da universalidade dos processos inerentes ao capital e da particularidade espacial e temporal das atividades individuais das empresas e empresários. É a concorrência que permite estabelecer os nexos entre os diferentes movimentos dos capitais particulares e suas frações com o comportamento da economia como um todo.

Portanto, os grupos econômicos latino-americanos produtores de cimento têm avançado no exterior como uma resposta ao avanço dos principais players em seus espaços de atuação e como uma estratégia de evitar a tendência de queda nas taxas de acumulação. Enquanto capitais particulares, eles respondem às potências do capital pela acumulação ampliada alargando os seus contextos espaciais de atuação, por meio da construção-reconstrução e integração-desintegração recorrentes de “territórios particulares de acumulação”.

Os IED no ramo de cimento têm sido realizados, principalmente, por grandes grupos econômicos, marcados por uma estrutura diversificada (com exceção do Cemex). Seja por conta do contexto local (arranjo institucional, infraestrutura econômica etc.) complexo, seja por conta das políticas econômicas (apoio ou abertura), os grupos construíram capacidades distintas para atuar em outras escalas e fazer frente ao avanço da concorrência oligopólica em seus ramos de atuação. Deste modo, o relativo “sucesso” e a permanência desses capitais particulares como agentes econômicos relevantes nas várias escalas espaciais estão relacionados à capacidade de responder às leis gerais do capital, de um lado, e ao uso de “capacidades distintivas” construídas em seus espaços de origem, que são usadas como change-forces das estruturas e dos padrões de concorrência na indústria de cimento.

A atuação multiescalar é uma condição sine qua non para a permanência no ramo de cimento. A disposição dos diferentes ciclos do capital nas várias escalas permite que os grupos Cemex, Votorantim, Camargo Corrêa e Argos diminuam as suas desvantagens na concorrência direta com os seus principais players mundiais (Lafarge, Holcim, HeidelbergCement) nos diferentes mercados. Por meio da atuação multiterritorial, esses grupos têm usado-produzido as diferenciações espaciais (custos com força de trabalho, acesso a capitais, variações cambiais, ciclos da indústria da construção, variações tributárias sobre lucros etc.) como principal componente no movimento de valorização do capital.

Cemex é o único que apresenta uma topologia global, dada a sua atuação em todas as regiões. Votorantim e Camargo Corrêa exibem uma atuação multiterritorial, com a presença em três regiões. Argos, por sua vez, demonstra uma topologia birregional, por conta da destacada atuação na América Central e nos Estados Unidos. Cemex e Argos se caracterizam por uma maior relação com o capital financeiro (ações ofertadas em bolsa) e por uma inserção internacional baseada, fundamentalmente, na centralização de capital, enquanto as empresas de cimento pertencentes aos dois grupos brasileiros contam com o suporte da holding, que maneja uma miríade de atividades, e com uma estratégia territorial de inserção internacional que alia diferentes formas de investimento (joint ventures, participações minoritárias, aquisições etc.).



REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

- AYRES, Mary L. A.; DAEMON, Ilka G.; FERNANDES, Paulo C. S. A indústria de cimento. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 10, p. 335 - 348, Set. 1999.
- BARRAGÁN, Juan I.; CERUTTI, Mario. Cemex: del mercado interno a la empresa global. In. Congresso Brasileiro de História Econômica e Conferência Internacional de História de Empresas, 5 e 6, 2003, Caxambu. **Anais...** Caxambu: ABPHE, 2003.
- BUGALHO, Adoniran A competitividade das indústrias de cimento do Brasil e da América do Norte. **Estudos econômicos da construção**, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 139 – 175, 2000.
- CAÑÓN, Andrés L. **La industria del cemento en Colombia. Determinantes y comportamiento de la demanda (1996-2005)**. 2008. 53f. (Monografia em Ciências Econômicas) – Facultad de Ciencias Económicas, Pontificia Universidad Javeriana, 2008.
- DÍAZ PONCE, Olga A. **La evolución de la industria del cemento con énfasis en Latinoamérica**. 2012. 169f. (Monografia em Engenharia Civil) – Facultad de Ingeniería, Univ. de San Carlos de Guatemala, 2012.
- FERREIRA, Márcia A. A. M. **O Desenvolvimento Regional do Mato Grosso do Sul: o Caso do Cimento**. 1999. 206f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 1999.
- GARZA, Óscar J. de la G.; GARCÍA, Julio C. A. Análisis de la competencia de la industria cementera en México. **EconoQuantum**, Guadalajara, v. 8, n. 1, p. 73-89, 2011.
- GONÇALVES, Reinaldo. A empresa transnacional. In. KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). **Economia industrial. Fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002, p. 389-411.
- HAGUENAUER, Lia. A indústria de cimento. In: GARCIA, Fernando; FARINA, Elizabeth M. M. Q.; ALVES, Marcel C. (Org.), **Padrão de concorrência e competitividade da indústria de materiais de construção**. São Paulo: Singular, 1997, p. 134-170.
- KUMARAN, Ganesh B.; GONZÁLEZ, Saúl M. Evolución reciente de la industria de cemento: un estudio comparativo entre México y la India. **Portes, revista Mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico, Colima**, n. 3, p. 165-202, Ene./Jun. 2008.
- LONDOÑO-AVILA, Alejandro. Internacionalización de la empresa colombiana Cementos Argos: una mirada desde diferentes teorías. **Revista de negocios internacionales**, v. 5, n. 1, p. 29-43, Ene./Jun. 2012.
- LUCEA, Rafael; LESSARD, Donald. ¿Cómo mantienen su ventaja competitiva las multinacionales de economías emergentes? **Universia Business Review**, p. 76-97, Jan./Mar. 2010.
- OCHOA, Héctor; RÍOS MILLÁN, Ana M. Liderazgo, la competencia esencial que transformó una empresa colombiana en un gigante internacional: el caso de Cementos Argos. **Estudios gerenciales**, v. 27, n. 119, p. 13-32, Abr./Jun. 2011.
- PROCHNIK, Victor; PEREZ, Adriana; SILVA, Carla M. S. **A globalização na indústria de cimento**. Rio de Janeiro: 1998. Disponível em www.ie.ufrj.br/cadeiasprodutivas/pdfs/aglobaliza-caonaindustriadocimento.pdf. Acesso em: 11 Mar. 2004.
- RUGMAN, Alan M. **The regional multinationals. MNEs and global strategic management**. Cambridge University Press: Cambridge, 2005.
- SANTOS, Leandro B. A indústria de cimento no Brasil: origens, consolidação e internacionalização. **Sociedade & Natureza**, Uberlândia, v. 1, n. 23, p. 77-94, Abr. 2011.
- SANTOS, Leandro B. Considerações geográficas sobre o Brasil e os fluxos internacionais de cimento. **Geografia**, Londrina, v. 19, n. 1, p. 63-85, Jan./Abr. 2010.
- SANTOS, Leandro B. Os novos espaços de acumulação do Grupo Votorantim. **RA'EGA**, Curitiba, v. 19, n. 1, p. 79-95, Jan./Jun. 2010a.
- SANTOS, Leandro B. **A importância do setor mineral no desenvolvimento econômico de Itapeva/SP: estudo de caso da Fábrica de Cimento Lafarge**. 2005. 190f. (Monografia em Geografia) - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2005.



SCHVARZER, Jorge; PETELSKI, Natalia C. La industria del cemento en la Argentina. Un balance de la producción, la capacidad instalada y los cambios empresarios, tecnológicos y de mercado durante las últimas dos décadas. **Documento de trabajo CESPA**, n. 8, Buenos Aires, 2008.

SIMONSEN, Mario H. **Teoria microeconômica: teoria da concorrência perfeita, teoria da concorrência imperfeita**. Rio de Janeiro: FGV, 1988.

SPOSITO, Eliseu S.; SANTOS, Leandro B. Origem, consolidação e internacionalização do Grupo Camargo Corrêa. **Revista paranaense de desenvolvimento**, Curitiba, n. 123, p. 51-80, Jul./Dez. 2012.

TAFUNELL, Xavier. On the Origins of ISI: The Latin American Cement Industry, 1900-30. **Journal of Latin American Studies**, v. 39, n. 2, p. 299-328, May. 2007.

TEECE, David J. et. al. Understanding corporate coherence: theory and evidence. **Journal of economic behavior and organization**. v. 23, p. 1-30, 1994.

VILLARREAL, Diana R.; MARTÍNEZ, Isela. Participación de los grupos industriales de Monterrey en el proceso de globalización: el caso de Cementos Mexicanos. **Economía: teoría y práctica**, n. 11, p. 47-60, 1999.

Sites consultados

AFCP - Asociación de Fabricantes de Cemento Portland

ICH - Instituto del Cemento y del Hormigón

CANACEM - Cámara Nacional del Cemento

INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática

SNIC - Sindicato Nacional da Indústria de Cimento

Global Cement



Trabalho enviado em setembro de 2015
Trabalho aceito em outubro de 2015