

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

CAMILO RANPAZZO BRESOLIN

**AMÉRICA LATINA REVISITADA: UMA ANÁLISE DO PAPEL DA ESPANHA COMO
INVESTIDORA NA REGIÃO A PARTIR DA DÉCADA DE 1990**

Porto Alegre

2013

CAMILO RAMPAZZO BRESOLIN

**AMÉRICA LATINA REVISITADA: UMA ANÁLISE DO PAPEL DA ESPANHA COMO
INVESTIDORA NA REGIÃO A PARTIR DA DÉCADA DE 1990**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Profa. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner

Porto Alegre

2013

CAMILO RAMPAZZO BRESOLIN

**AMÉRICA LATINA REVISITADA: UMA ANÁLISE DO PAPEL DA ESPANHA COMO
INVESTIDORA NA REGIÃO A PARTIR DA DÉCADA DE 1990**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovado em: Porto Alegre, 9 de dezembro de 2013.

BANCA EXAMINADORA:

Profa. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner – Orientadora
UFRGS

Prof. Dr. Fabio Costa Morosini
UFRGS

Profa. Dra. Martha Lucía Olivar Jimenez
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais e amigos, por terem sempre me apoiado em todos os sentidos da minha vida. Agradeço em especial à Camilla Corá pelo apoio incondicional durante todo o curso de Relações Internacionais. E agradeço, com um carinho enorme, à professora e amiga Jacqueline Haffner, que foi quem realmente esteve ao meu lado ao longo de todo esse ano e também a quem dedico este trabalho.

RESUMO

O presente trabalho busca contextualizar o desenvolvimento econômico espanhol que propiciou ao país desenvolver-se rapidamente na segunda metade do século XX e tornar-se, alguns anos depois, um dos maiores investidores externos mundiais. Boa parte desses investimentos foram feitos na América Latina, principalmente a partir de 1990, e dentro dessa ótica busca-se identificar os fatores regionais determinantes para a atração desses IDEs e a suas consequências para a região, para as firmas espanholas e para a Espanha como um todo.

Palavras-chave: Espanha, IDE, internacionalização, América Latina.

ABSTRACT

This paper seeks to contextualize the Spanish economic development that enabled the country to develop rapidly in the second half of the twentieth century and become a few years later one of the largest foreign investors in the world. A great part of these investments were made in Latin America, especially from 1990 onward, and within this perspective this paper seeks to identify regional factors determining the attraction of these FDI and their consequences for the region, the Spanish firms and for Spain.

Keywords: Spain, FDI, internationalization, Latin America.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Fluxo de IDEs espanhóis, brutos e líquidos, na América Latina 1993-2011 (milhões de euros)	26
Figura 2 – Países de destino dos IDEs da Espanha na América Latina (1992-2001).....	30
Figura 3 – IDEs Espanhóis por setor de atividade de destino acumulado em porcentagem (1993-2007).....	42
Figura 4 – Análise SWOT dos impactos dos IDEs Espanhóis sobre a Argentina, Brasil e México	47

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Índice de produção industrial Espanhola: 1929-1951 (1929=100)	16
Tabela 2 - Estoque de Investimento Direto Externo (milhões de US\$).....	49
Tabela 3 - Fluxo de Investimento Direto Externo (milhões U\$)	49
Tabela 4 - Posição das empresas espanholas no ranking da Fortune.....	50

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 ANTECEDENTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA ESPANHOLA (1936-1990)	14
2.1 Economia fechada e pequena produção industrial.....	14
2.1.1 Era Franco	15
2.1.2 O fim da Era Franco	20
2.2 A Espanha e a Comunidade Europeia	21
2.3 Elevando o PIB per capita espanhol	23
3 A ERA DOS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS ESPANHÓIS.....	24
3.1 O ingresso da Espanha na Comunidade Europeia e sua influência nos IDEs	24
3.2 Fatores determinantes para os IDEs espanhóis	27
3.3 Países de destino dos investimentos espanhóis.....	29
3.3.1 Argentina	31
3.3.2 Brasil.....	32
3.3.3 México e Chile	32
3.4 Os principais investidores espanhóis na região.....	33
3.4.1 Telefónica	33
3.4.2 Repsol YPF.....	34
3.4.3 Santander	36
3.4.2 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	37
3.4.5 Outras companhias de destaque.....	38

4 IMPACTOS REGIONAIS E OS DESAFIOS AOS IDES ESPANHÓIS	40
4.1 Consequências gerais das privatizações na América Latina	40
4.2 Consequências específicas das privatizações na América Latina.....	43
4.3 Análise SWOT dos IDEs espanhóis na Argentina, Brasil e México	45
4.4 Níveis de IDEs na atualidade.....	47
4.5 Perspectivas.....	50
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	53
REFERÊNCIAS	56

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho busca analisar o modo como se deram os maciços investimentos diretos externos da Espanha na América Latina a partir da década de 1990. Para isso, será dada uma ênfase nos principais ramos de investimento e países receptores desses investimentos diretos estrangeiros (IDEs). Além disso, este trabalho procurará esclarecer como a Espanha deu um salto quantitativo tão grande em um curto espaço de tempo em relação aos seus investimentos, bem como o por quê de ter escolhido a América Latina como destino para tais inversões de capitais. Já que o *boom* dos investimentos ocorre a partir da década de 1990, tal momento foi escolhido como ponto de partida dos estudos.

O objetivo principal do trabalho é apresentar e analisar dados que comprovem o aumento do fluxo de IDEs Espanhóis e exemplificar como e onde esses investimentos foram feitos. Do ponto de vista das empresas espanholas, busca-se contextualizar o ambiente em que se inseriam, principalmente no que tange as motivações internas para que se internacionalizassem, relacionadas à entrada da Espanha na Comunidade Européia em 1982 e as mudanças na dinâmica do mercado doméstico que se seguiram. Tal conjuntura será abordada para justificar o foco dos investimentos na América Latina (AL) quando a taxa de IDE Espanhol passa a crescer rapidamente. Já quanto aos países receptores desses investimentos, procura-se esclarecer quais eram os seus atrativos, os quais permitiram que a AL ganhasse em competitividade em relação a outras regiões do mundo.

Mais especificamente, o presente trabalho ainda almeja comprovar através de dados quantitativos que o quadro financeiro das empresas espanholas que investiram na AL alterou-se significativamente. Já quanto aos países que receberam esses investimentos, pretende-se caracterizar os principais impactos oriundos desses investimentos, comprovando ou não se a entrada de investimento Espanhol causou uma modificação estrutural nesses países, além de tentar estabelecer uma previsão se esses investimentos devem se intensificar ou não, segundo a conjuntura global atual.

Para isso, será dado destaque a estudos feitos com as grandes empresas espanholas que investiram na região, demonstrando o quão estratégico foram esses investimentos, os quais buscavam atingir setores essenciais das economias latino-americanas.

A ideia para a concepção deste trabalho apóia-se na instigante história da economia espanhola e o seu relacionamento com a América Latina. Considerando-se que a Espanha foi sem dúvida uma das protagonistas mundiais a partir do século XVI, detendo na época uma posição de *player* mundial, é interessante notar a sua transição do apogeu à decadência, recuperando tardiamente apenas uma posição de destaque.

Com a intenção de retomar justamente esse papel perdido ao longo do tempo, o país passou a se abrir mais rapidamente para o mercado internacional a partir da década de 70, adequando-se a certos padrões de exigência que um dia lhe permitiriam entrar na Comunidade Européia. A expansão internacional de suas empresas era, pois, uma das vertentes dessa “Nova Espanha” que estava nascendo. Através da internacionalização de algumas de suas grandes empresas, mesmo que tardiamente, a Espanha surpreendeu a todos, passando a ocupar lugar de destaque mundial como uma das líderes em investimentos ao redor do mundo. Essa decisão acertada adveio da boa escolha do governo, aliado às empresas, de escolher com primazia em quais setores investir e onde.

É com ênfase nessa superação econômica da Espanha, um país que alguns julgavam fadados a permanecer nos bastidores do cenário político e econômico mundial, que o presente trabalho concentra esforços, buscando esclarecer as variáveis que permitiram uma guinada na história do país e o importante papel que a América Latina teve nesse processo. Papel este que inclui o Brasil, Argentina e Chile como os principais receptores desses investimentos e, logo, fortemente atrelados à Espanha em alguns setores chaves, tais como: energia, bancário, telecomunicações, petrolífero, etc.

Como diversos trabalhos acadêmicos hoje priorizam a importância da Ásia no cenário mundial, esta monografia busca retomar a discussão sobre outros parceiros comerciais e investidores de peso que, neste caso, seriam representados pela Espanha. Os tentáculos desses investimentos, enraizados e consolidados em muitos setores, justificam a importância de se conhecer melhor o modo como esse processo concretizou-se e quais são os atuais projetos de investimento na região.

Quanto às hipóteses de pesquisa, o presente trabalho busca apontar que a Espanha beneficiou-se de uma política de investimentos voltada para setores chaves da economia latino-americana. O compartilhamento de uma mesma cultura pode ter beneficiado ambas as partes,

facilitando o acesso dessas grandes empresas espanholas ao grande e crescente mercado de diversos países.

Tendo por base o objetivo central deste trabalho, qual seja, o levantamento de dados que comprovem o aumento no fluxo de IDE da Espanha para a América Latina e o modo como isso ocorreu, o mesmo será elaborado de forma descritiva, constituindo uma pesquisa aplicada. A metodologia escolhida será a pesquisa explanatória. Para tanto, baseado na bibliografia previamente analisada e no levantamento antecipado de alguns dados econômicos, será contextualizada primeiramente a evolução da economia espanhola que antecede a abertura econômica do país, para então se analisar o modo como os investimentos diretos externos passaram a ocorrer. Destacam-se, neste ponto, as dificuldades encontradas na obtenção de bibliografia que desse suporte à contextualização da Espanha ao longo do século XX, a qual é o objeto de pesquisa do segundo capítulo. A pesquisa fará também uma triagem dos dados disponibilizados por grandes empresas espanholas, os quais servirão de base para estudos sobre essas empresas.

O entendimento do rápido crescimento econômico da Espanha após a década de 1970 e a internacionalização de sua economia decorrente deste processo requer um suporte teórico que identifique as condicionantes que desencadearam o salto nos investimentos externos diretos feitos pelo país. Este trabalho buscará explicitar tais variáveis com o respaldo de diversos estudos teóricos especializados em identificar quais são as variáveis que determinam a ocorrência dos IDE e o modo como este processo ocorre, destacando-se como principais a Escola Nórdica e de Uppsala.

Além da releitura histórica sobre os antecedentes da internacionalização espanhola, a qual será abordada no segundo capítulo, o debate acerca desses IDEs ganhará relevância e será contemplado no terceiro capítulo. Já no quarto e último capítulo, serão apresentados dados e opiniões acerca da herança deixada por esses IDEs para a região da América Latina, bem como será feito também um apanhado recente da situação dos investimentos espanhóis na região.

2 ANTECEDENTES DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA ESPANHOLA (1936-1990)

Este capítulo tem como objetivo apresentar um histórico econômico e político da Espanha ao longo da maior parte do século XX, buscando assim exemplificar o panorama nacional que antecedeu o processo de internacionalização das firmas espanholas.

Assim sendo, para falar da história política e econômica de qualquer país é necessário que se tenha em mente algum evento atuante como um divisor de águas ou marco temporal. No caso espanhol, o advento da Guerra Civil em 1936, que culminaria três anos mais tarde com a instalação da ditadura de Francisco Franco, pode ser considerado o ponto de inflexão dos tempos modernos para o país. Com a derrota dos republicanos, Franco estabeleceu uma ditadura marcada pela violenta e sangrenta repressão aos seus opositores. Economicamente falando, por mais modestas que tivessem sido as melhorias econômicas promovidas pela Monarquia Restaurada (1874-1931) e pela Segunda República (1931-1939), foi durante o governo de Franco que o país afundou em uma situação de miséria, estagnação e atraso comercial, à exceção do pulsante mercado negro que ia se estabelecendo (ESCOSURA; ROSÉS; SANZ-VILLARROYA, 2011). A situação permaneceria a mesma até meados da década de 50, quando uma tímida reação econômica começa a ser esboçada, dando início a um ciclo de crescimento econômico que engendraria mudanças estruturais no país, possibilitando alavancar a Espanha e colocá-la entre os países europeus que mais se desenvolveram no final do século XX.

2.1 Economia fechada e pequena produção industrial

Segundo Bernal (1991), a Espanha do início do século XX pode ser definida como um país agrário e cuja produção ficava muito aquém do seu potencial e perdia em competitividade frente aos demais países europeus. Por exemplo, o cultivo de cereais chegava a ocupar 3/4 das terras, mas a renda oriunda dessa cultura não chegava a representar 45% do produto agrícola espanhol, consequência da baixa taxa de produtividade deste cultivo (HARRISON, 1995, p. 04). Além disso, a destinação de tantas terras férteis para um cultivo que pouco produzia acabava gerando um custo de oportunidade bastante alto, afinal, as terras utilizadas para o plantio de cereais poderiam ser utilizadas para o cultivo de outras culturas.

Essa baixa produtividade rural acabava resultando em um PIB per capita bastante reduzido, o que inibia o consumo de bens industrializados. Tal deficiência por parte do consumo é considerado como um dos motivos para que a Espanha tenha se tornado tão atrasada industrialmente (HARRISON, 1995). O que havia de moderno no parque industrial espanhol estava restrito a alguns pontos na periferia, como a produção têxtil na Catalunha, a produção naval e metalúrgica na província basca de Viscaya e também a região carbonífera nas Astúrias. Tentando compensar sua desvantagem industrial, os donos das grandes fábricas espanholas, aliados aos grandes produtores rurais, faziam pressão para que as autoridades adotassem medidas protecionistas, seja com o aumento das tarifas de importação ou com a própria restrição de importação de alguns itens (HARRISON, 1995). Além disso, as compras estatais consumiam parte da produção beneficiando produtores espanhóis, os quais ainda contavam com outras formas de subsídio direto e indireto. De modo geral contudo, a situação do país não era nada confortável e o processo de substituição de importações, que advinha do período pré-Franco, ganhou ainda mais impulso e terminou por jogar a Espanha na condição de um dos países mais isolados do mundo.

2.1.1 Era Franco

A era Franco corresponde a ditadura de Francisco Franco Bahamonde a partir do fim da Guerra Civil Espanhola em 1939 até sua morte e sucessão em 1975. O regime iniciou em 1936, criado pelo próprio Franco e pelo Comitê de Defesa Nacional, o qual era uma facção do exército que se rebelara contra o regime republicano. O governo contava com o apoio interno e também com a simpatia do regime nazista alemão e fascista italiano, o que legitimava ainda mais o estado autoritário de partido único sob a imagem do líder Francisco Franco.

A ideologia imposta pelo ditador Francisco Franco na Espanha do século XX era a de que o isolacionismo e autossuficiência deveriam ser os pontos-chaves do governo. Tamanha autonomia requerida serviria de base para que as políticas de repressão do governo pudessem ser colocadas em prática. Ao mesmo tempo que esse projeto de governo era executado, a Espanha entrava num ciclo de ruralização de sua economia, dependendo cada vez mais de sua produção agrícola.

Dados econômicos do período permitem concluir que a taxa de produção industrial espanhola só retomou os níveis pré-crise de 1929 no ano de 1950. Enquanto outros países considerados também pobres dentro da Europa, como Grécia e Itália, conseguiram obter uma recuperação econômica significativa a partir de 1946, a Espanha sofria para elevar a sua produção industrial (DELGADO, 1984, apud FONTANA, 1986, p. 170-191).

A tabela 1 a seguir permite observar com clareza a demora para que os níveis de produção industrial pré-1929 pudessem ser retomados, evidenciando-se o fato de que realmente a Espanha demorou mais de duas décadas para retomar o padrão que detinha em sua base industrial antes da quebra da bolsa de valores de Nova Iorque.

Tabela 1 - Índice de produção industrial Espanhola: 1929-1951 (1929=100)

ANO	VALOR
1929	100,00
1930	105,32
1931	94,45
1932	93,64
1933	92,58
1934	94,71
1935	97,86
1939	-
1940	83,92
1941	78,50
1942	83,73
1943	86,64
1944	91,39
1945	86,86
1946	96,69
1947	95,12
1948	99,60
1949	97,74
1950	106,77
1951	111,68

Fonte: adaptado de DELGADO, 1984, apud FONTANA, 1986, p. 174.

Ainda dentro dessa primeira fase do Franquismo, o ano de 1951 é tido por muitos estudiosos como um ano importante para a mudança política futura que se desencadearia no país. O péssimo resultado da última década estava visível e o desgosto da população acabou tomando força com a organização de uma greve geral em março de 1951 na cidade de Barcelona. Segundo Fontana e Nadal (1976, p. 460-552), tendo por ano base 1935, em 1950 a renda nacional tinha

caído 15% e a inflação subido 570%. A pressão inflacionária somada com a rigidez dos salários controlada pelo Ministério do Trabalho acabaram culminando com o primeiro movimento em massa da população para questionar o regime adotado.

Ao término da década de 40 ficava evidente para todos que a situação da economia espanhola era calamitosa (HARRISSON, 1995). Havia escassez de alimentos, materiais e as rodovias e ferrovias do país também estavam à beira de um colapso. Além disso, o país enfrentava a pior crise de inflação na história recente do país. A solução para a crise seria provavelmente acabar com as proibições relativas às importações, mas para isso o país necessitaria de fundos para arcar com os custos de compra de tais produtos, recursos estes que infelizmente a Espanha não detinha e que estava longe de conseguir. O país ainda contava com pouco apoio do Plano Marshall¹, tendo que depender do aporte financeiro oriundo de outros países. Foi dessa forma que o governo espanhol conseguiu um socorro financeiro do regime Peronista da Argentina entre 1947 e 1949 da ordem de 260 milhões de dólares, contudo boa parte desse dinheiro foi usada para a compra de cereais com vistas a alimentar uma população que padecia de fome (HARRISON, 1995, p. 09).

Em 1951 Franco decide então reformar parcialmente sua estrutura de governo, mantendo alguns membros de perfil conservador mas também dando espaço para que novos políticos de viés mais liberal assumissem cargos importantes, buscando com isso promover uma discreta abertura do país. Essa nova base política defendia que a solução para a Espanha era realmente promover a importação de bens de capital, garantindo assim um crescimento econômico para o país. Os recursos para financiar tais operações teriam que ser obtidos no exterior, e para isso a Espanha beneficiou-se de um contexto de Guerra Fria onde políticas assistencialistas, mesmo que no início um tanto tímidas, acabaram injetando dinheiro no país.

A parceria com os Estados Unidos, segundo Lieberman (2005), acabou ganhando força com o tempo e era além de tudo estratégica, uma vez que a Espanha autorizou os norte-americanos a instalarem bases militares em seu país, garantindo assim uma resposta mais rápida e eficaz a possíveis ataques da União Soviética. Em 1953 essa operação oficializou-se com o Acordo de Defesa Mútua assinado entre os dois países, no qual os EUA se propunham a prestar

¹ Conhecido oficialmente como Programa de Recuperação Europeia, foi o principal plano dos Estados Unidos para a reconstrução dos países aliados da Europa nos anos seguintes à Segunda Guerra Mundial. A iniciativa recebeu o nome do Secretário do Estado dos Estados Unidos, George Marshall (GEORGE C. MARSHALL FOUNDATION, 2013).

auxílio à Espanha através do envio de fertilizantes, alimentos, matérias-primas, etc. O resultado de tal ajuda foi o crescimento da produção industrial da Espanha bem como o aumento de sua produtividade agrícola.

Adentrando a década de 1950, o crescimento econômico do país só não foi maior devido às pressões inflacionárias que assolavam o país. Uma série de fatores combinados acabavam mitigando o poder de consumo dos espanhóis e com isso alguns protestos eclodiram pelo país. Buscando novamente acalmar tais manifestações, Franco promove em 1957 uma nova mudança no quadro do governo, tirando do poder os falangistas² remanescentes e dando cargos de ministros a membros da *Opus Dei*³, os quais prometiam adotar políticas ainda mais direcionadas à modernização da Espanha e efetivar uma economia de mercado. De fato, reformas importantes foram efetivadas entre 1957 e 1958, como a reforma fiscal, o fim das taxas múltiplas de câmbio e a desvalorização oficial da peseta⁴, dando ritmo ao potencial de exportações do país. Contribuindo para dar visibilidade à esse novo papel da Espanha, o país acabou ingressando em um número de Instituições Internacionais, tais como a Organização das Nações Unidas em 1956 e o FMI e o BIRD em 1958 (LIEBERMAN, 2005).

O governo Franco estava frente a um impasse para dar prosseguimento às mudanças necessárias que garantiriam a continuidade do desenvolvimento econômico espanhol e a inserção do país em um contexto um pouco mais internacionalizado. Buscando solucionar também a inflação crescente e garantir os pilares para o desenvolvimento do país, Franco instituiu em 1959 uma das suas maiores heranças ao longo do regime que levava seu nome.

O plano de Estabilização Nacional, lançado em 1959, foi essencial para o redirecionamento da economia espanhola. Logo, o mesmo é tido como um marco divisório entre a primeira e a segunda fase do regime franquista, sendo esta marcada pela contínua liberalização da atividade econômica e abertura da economia espanhola (LIEBERMAN, 2005). Segundo definição de Lieberman (2005), o Plano de 1959 deu início a um novo ciclo econômico espanhol.

O Plano teve por base um memorando enviado para o FMI e para a Organização para Cooperação Econômica Europeia (OEEC), que mais tarde passaria a se chamar Organização para

² Membros da Falange Espanhola, nome dado ao partido político de índole fascista legalmente reconhecido durante a ditadura de Francisco Franco, na Espanha (VENTURINE, 2006).

³ Instituição hierárquica da Igreja Católica composta por leigos, casados, solteiros e sacerdotes. Tem como finalidade participar da missão evangelizadora da Igreja.

⁴ Moeda corrente da Espanha entre 1869 e 2002.

Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), no qual constavam medidas propostas pelo governo da Espanha para melhorar a situação econômica do país. O plano foi bem aceito no cenário internacional e acabou representando o aporte de 546 milhões de dólares em forma de empréstimo oriundo de organizações internacionais (TAMAMES, 1979, apud LIEBERMAN, 2005, p. 23).

Os dois principais objetivos do Plano eram: estabilizar as bases que sustentariam um crescimento econômico prolongado para a Espanha e ajudar o país a se integrar de forma mais fácil à economia global. Controlar os gastos públicos para frear a demanda interna e consequentemente segurar a inflação era uma das estratégias do Plano de 1959. Além disso, a liberalização das importações de bens de capital e a necessidade de se abandonar políticas essencialmente bilaterais em prol da abordagem multilateral eram outros pontos importantes desse pacote de medidas adotadas pelo governo.

Outro ponto importante do Plano foi a atenção dada por ele à atração de capitais externos, seja via investimento direto no país ou pela repatriação de capital acumulado no exterior por espanhóis, mesmo que tal acumulação fosse considerada ilegal (LIEBERMAN, 2005). Tal atitude se justifica já que conceder anistia a sonegadores de impostos era mais importante do que condená-los, afinal, para a Espanha obter um equilíbrio de suas contas externas era vital que o país passasse a ser um receptor de divisas.

É importante frisar que apesar do plano abranger diversos aspectos da vida política e econômica da Espanha, em momento algum a ideia de liberalização econômica do país pode ser associada a um processo de democratização do regime franquista. Tal fato não ocorreu e nem estava nos planos do alto escalão do governo. Assim se explica o fato de que apesar da estratégia de liberalização da atividade econômica do país, a mesma continuava sendo significativamente controlada pelo governo.

Segundo Carr e Fusi (1979, apud LIEBERMAN, 2005, p. 25), o crescimento do PIB Espanhol na década de 1960 foi de 7,5% ao ano, posicionando-se como o mais alto dentre os países europeus. Além disso, o PIB per capita se multiplicou cinco vezes no mesmo período, elevando-se de 300 para 1500 dólares. Contudo, apesar do grande impacto do Plano de 1959 no desenvolvimento espanhol nos anos 1960, Lieberman (2005) defende que a década de desenvolvimento rápido pelo qual a Espanha passou após 1959 teria sido mais em consequência

do crescimento oriundo das economias da Europa Ocidental, as quais por serem as principais parceiras econômicas da Espanha, acabavam incrementando o volume de importações de produtos espanhóis, estimulando a economia local. Tais fatores teriam pressionado fortemente o crescimento do PIB espanhol, demonstrando um claro efeito em cascata sobre vários setores do PIB do país e resultando no crescimento das exportações de modo geral.

No início da década de 1970, o governo passa a tentar mascarar os efeitos econômicos resultantes do aumento do preço do consumo de energia no país, fruto da crise do petróleo de 1973, subsidiando fortemente o setor energético numa tentativa de inibir o aumento de preços. Já no que tange à queda nas exportações, o objetivo era aquecer a demanda interna mediante autorização de aumentos salariais, o que contudo provoca uma aceleração nas taxas de inflação.

O Estado procura então deter um maior controle sobre a política de aumento dos preços, o que deixa claro que as decisões político-econômicas do governo nesta época estão um pouco desconcertadas e onde sempre que um aspecto da economia não vai bem e busca-se solucioná-lo, em um curto espaço de tempo acaba surgindo outro desequilíbrio em alguma área relacionada àquela recentemente tratada. Nessa espécie de balanço econômico é que as decisões políticas do Estado espanhol vão sendo tomadas, tentando minimizar impactos da crise do petróleo e auferir melhores resultados internos.

2.1.2 O fim da Era Franco

A morte de Franco em novembro de 1975 marca a redemocratização do país e a volta da monarquia espanhola ao poder. Contudo, até as eleições nacionais de 1977, o governo continuou bastante resiliente quanto às políticas econômicas adotadas no período de Franco e evitando executar mudanças significativas, o que contribuiu para que a inflação persistisse e chegasse ao patamar de 25% em Junho de 1977 (LIEBERMAN, 2005).

Nesse mesmo mês, é implantado o Pacto de Moncloa⁵, que, assim como o Plano de 1959, acabou sendo outro divisor de águas nas políticas econômicas espanholas no século XX. Ele

⁵ O Pacto de Moncloa foi resultado de uma reunião que ocorreu no mês de outubro de 1977, na qual ficou definido um acordo amplo de reforma da economia espanhola como um todo. O Pacto conseguiu colocar na mesma mesa todos os presidentes de partidos políticos, chegando a um consenso histórico sobre todos os assuntos que afetavam o país e sobre as reformas necessárias para estimular ainda mais o crescimento da economia espanhola (CHISLETT, 2013).

incorporou em seu texto medidas que visavam modernizar de vez a Espanha e fazê-la sair de seu isolacionismo de décadas para finalmente adotar políticas concretas de mercado. Entre as medidas previstas pelo pacto, internamente o combate à inflação seria um dos pontos nevrálgicos. Enquanto isso, externamente o pacto incluía a retomada do equilíbrio na balança de pagamentos como um dos pontos a serem priorizados pela gestão pública.

Concorrendo para que tais objetivos fossem alcançados, o governo buscava um controle monetário maior, dando fim a uma era de aumentos salariais e objetivando cortes nos gastos públicos, desde que os investimentos vitais para o bom andamento da economia fossem mantidos. Já a política cambial deveria prezar a livre flutuação da peseta, buscando reforçar o potencial exportador do país e o sistema fiscal também passaria por reformas.

Pode-se notar muitos pontos em comum entre os objetivos propostos pelo Plano Nacional de 1959 e o Pacto de Moncloa de 1977, contudo é notável que o segundo contém uma proposta um pouco mais liberalizadora por não estar mais sob o jugo do ditador Francisco Franco. Pode-se dizer que o Pacto de Moncloa veio para fortalecer as ideias do Plano de 1959, mas de certa forma assumindo um viés mais democratizador, algo impensável alguns anos antes.

2.2 A Espanha e a Comunidade Européia

Dados da década de 1970 confirmam que a Espanha mantinha um bom fluxo de negócios com os países membros da Comunidade Europeia⁶, a qual era responsável por 1/3 das exportações espanholas e também de onde saíam 1/3 das importações totais da Espanha (DONGES, 1976, p. 79). Apesar da Espanha ter na década de 1970 uma pauta de exportações bastante agrária e, logicamente, depender pesadamente da exportação desse tipo de produtos, a vantagem comercial obtida nessas trocas deficitárias com a CE se dava pelo fato de que na lista de produtos importados pela Espanha constava uma variada gama de bens tecnológicos utilizados para modernizar o parque industrial do país. Nesse sentido, pode-se traçar um paralelo com a pauta de exportações brasileiras na época do processo de substituição de importações, onde o país obtinha através da venda de commodities os recursos necessários para importar tecnologia e bens

⁶ Com a assinatura do Tratado de Maastricht (1992) a Comunidade Econômica Europeia (CEE) mudou o nome para Comunidade Europeia (CE). Também no Tratado de Maastricht se criou oficialmente a União Europeia. Após a criação da União Europeia, a CE passou a formar parte do primeiro dos Três Pilares da União Europeia (EUROPEAN UNION, 2013).

de capital necessários à modernização nacional. Assim, fica claro que a Espanha vivenciava mais tardiamente um processo que alguns países europeus desenvolvidos já haviam deixado para trás há alguns anos, e corria contra o tempo para retomar sua competitividade no cenário internacional.

Seguindo a lógica das relações comerciais já estabelecidas, as quais tinham se beneficiado muito do Acordo Comercial Preferencial assinado entre a Espanha e a Comunidade Europeia em 1970, a adesão do país ao bloco ocorreu oficialmente em 1 de Janeiro de 1986, confirmando um aumento no fluxo de bens e impulsionando a economia do país. Esse crescimento acelerado se manteve ao longo dos anos de 1980 e adentrou a década seguinte. É interessante notar que boa parte desse crescimento se deveu às expectativas elevadas dos empresários de que, com a inserção oficial na Comunidade Europeia, a tendência seria de forte elevação das exportações espanholas para o bloco. Logo, a taxa de investimento privado do país aumentou bastante em um curto espaço de tempo, gerando investimentos em cascata em grande parte do setor produtivo nacional (LIEBERMAN, 2005).

É importante analisar, contudo, que o processo de entrada na CE também traria a concorrência de outros países do bloco para dentro do mercado doméstico espanhol, e foi a partir dessa premissa que muitos empresários começaram a redirecionar seus investimentos para outros locais, como por exemplo os países os latino-americanos. Foi com a entrada da Espanha na Comunidade Europeia em 1986 que ganha força o movimento de empresas espanholas investidoras na região da América Latina (LIEBERMAN, 2005). O processo de integração econômica foi fortalecido ainda mais quando a Espanha concordou em 1989 em aderir ao Sistema Monetário Europeu, o se desenvolveria ao longo dos anos e contribuiria para a criação do Euro. Essa adesão apenas confirmava o forte teor integracionista do governo de Felipe González, o qual foi importantíssimo na colocação da Espanha dentro do cenário europeu e mundial como forte *player* econômico em crescimento.

Os vários governos que sucederam a ditadura de Franco tinham em comum a vontade de dar continuidade ao processo de crescimento espanhol e condenavam a inflação, medidas protecionistas e excessiva intervenção governamental na economia como causas do atraso econômico. O processo de liberalização econômica da Espanha nos anos 1980 seguiu um cronograma internacional que objetivava a integração espanhola aos moldes da Comunidade

Europeia, seguindo as diretrizes do Ato Único Europeu, o que era necessário para que a Espanha alcançasse mais rapidamente o patamar em que já se encontravam as outras economias do bloco.

2.3 Elevando o PIB per capita espanhol

A desvantagem econômica espanhola frente às outras economias do bloco europeu podia ser vista com clareza quando eram feitas comparações entre o PIB per capita das nações que compunham a CE. Nesses índices, o PIB per capita espanhol correspondia, no final dos anos 1980, a aproximadamente apenas 75% da média do PIB per capita dos demais países pertencentes à comunidade (LIEBERMAN, 2005, p. 10). Buscando diminuir essa diferença, o governo de González decidiu que a Espanha precisaria seguir os passos de outros países europeus no tocante à políticas públicas e medidas econômicas adotadas, além de garantir uma maior estabilidade a nível doméstico e externo. Diminuir o déficit público e aumentar a capacidade de exportação do país, não via desvalorização cambial, mas sim através da redução dos custos de produção e estabilidade dos preços nacionais, era a estratégia a ser adotada (LIEBERMAN, 2005).

Com o rápido crescimento promovido pela explosão da demanda interna na Espanha, a segunda metade da década de 1980 proporcionou um verdadeiro “milagre econômico” ao país (LIEBERMAN, 2005, p. 14). A taxa de desemprego caiu de 21% em 1985 para 16% em 1989 e o crescimento do PIB Espanhol superou o de todos os outros países membros da Comunidade Europeia e da OCDE no período em questão (LIEBERMAN, 2005, p. 14). Foi esse retorno de crescimento econômico proporcionado pelos investimentos feitos pelo governo a partir da década de 1970, principalmente, que levaram o país a cruzar o oceano Atlântico e dar início a uma onda de investimentos na América Latina a partir da década de 1990 (HARRISON, 1995).

O objetivo do capítulo seguinte é demonstrar como os IDEs da Espanha na América Latina foram executados, destacando os principais setores beneficiados, quem foram os países de destino e quais empresas se destacaram nesse processo. Dentro desse contexto, será apresentado um estudo das principais companhias investidoras na região e os motivos que tornaram atraente a injeção de investimentos na América Latina.

3 A ERA DOS INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS ESPANHÓIS

A consolidação gradativa da democracia espanhola após a queda de Franco e as medidas liberalizadoras adotadas pelos governantes que o sucederam permitiram criar um ambiente favorável ao rápido crescimento da economia da Espanha e, conseqüentemente, à expansão de suas firmas mundo afora. O presente capítulo busca retratar o modo como se deu a internacionalização das empresas espanholas rumo à América Latina a partir dos anos 1990, buscando contextualizar tal movimento dentro da conjuntura presente na época.

Segundo Chislett (2007, p. 01), a primeira onda de investimentos externos da Espanha se deu na década de 1960 e início dos anos 1970, sendo, contudo, bastante modesta e representando apenas 0,1% do fluxo de IDEs mundiais. Isso foi numa época em que a Espanha dava os primeiros passos para abrir sua economia, modificando a herança deixada pela Guerra Civil Espanhola dos anos 1930. Esse fluxo de investimentos tinha como principal destino os países membros da Comunidade Europeia, seguido dos países Latino-Americanos. Ao longo da década de 1970 houve um redirecionamento desses capitais, fazendo com que a AL ganhasse espaço frente aos EUA e países europeus.

Contudo, com o advento da crise mexicana de 1982, haveria uma mudança nos planos em relação à América Latina, jogando uma névoa de desconfiança sobre a região e fazendo com que a Espanha voltasse suas atenções para o mercado europeu. Concomitantemente à crise de crédito da América Latina, os espanhóis vivenciavam desde a década de 1970 uma série de mudanças econômicas e sociais para se adaptarem às exigências daquilo que seria a futura União Europeia, buscando preparar o país para poder ingressar no bloco. Com isso, fica fácil entender a diminuição da fatia dos investimentos espanhóis no continente latino-americano, que passa da casa dos 50% para apenas 20% em 1985 (CHISLETT, 2007, p. 01).

3.1 O ingresso da Espanha na Comunidade Europeia e sua influência nos IDEs

Um ponto nevrálgico para entender a posterior expansão dos investimentos externos diretos Espanhóis na América Latina é a entrada do país na Comunidade Europeia em 1986. Foi a partir desse momento que empresas espanholas passaram a enxergar o mercado externo como um

dos únicos caminhos a seguir, buscando em outros países um mercado consumidor para seus produtos e serviços, afinal, a saturação do mercado interno, aliado à abertura econômica em relação aos demais países do bloco afetariam demasiadamente a competitividade dessas empresas (CHISLETT, 2007).

Foi pensando nisso que o próprio governo espanhol, mediante medidas de incentivo aos investimentos, passou a ver a América Latina como o principal destino de seus IDEs. A proximidade cultural, a questão populacional, fatores macroeconômicos e perspectivas futuras de crescimento para a região são alguns dos fatores chaves para determinar o fluxo de IDEs rumo ao continente americano. Tais fatores serão abordados mais adiante neste mesmo capítulo, mas entende-se que um dos principais motivos para a expansão espanhola era a busca por novos mercados e, também, fazer frente à perda de competitividade devido ao ingresso de IDEs na Espanha oriundos de economias fortes da Comunidade Europeia. Nesse contexto, a América Latina passou a ser vista como uma extensão natural do mercado doméstico espanhol.

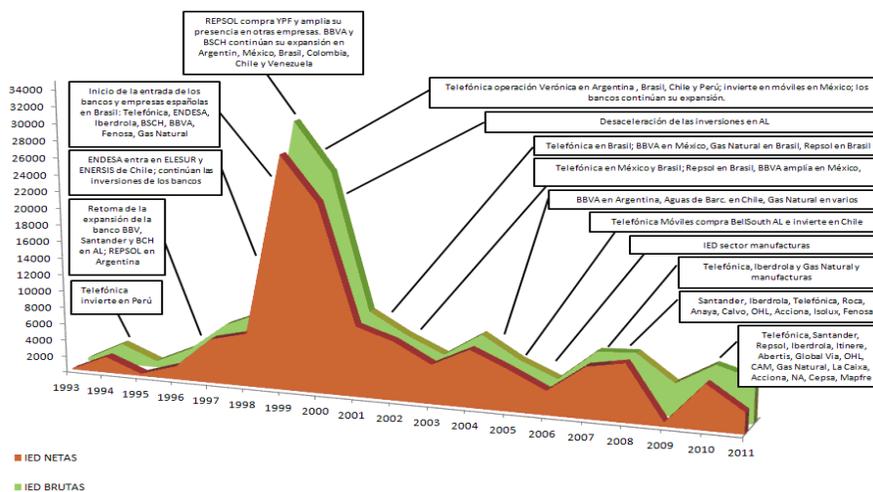
As companhias estatais em setores oligopolísticos, tais como o de telecomunicações, petróleo, gás natural e de eletricidade foram as primeiras a se darem conta de que deveriam investir pesado na internacionalização de suas operações. A maioria dessas empresas acabaram sendo privatizadas nos anos seguintes, e a injeção de capital privado dentro dessas firmas possibilitou que as mesmas buscassem executar projetos de expansão internacional. Enquanto nos anos que sucederam a entrada do país na CE um número recorde de empresas espanholas foi colocado à venda, a resposta viria mais tarde com a avalanche de fluxos de IDEs espanhóis rumo a outros países via processo de fusão e aquisição.

Dados disponibilizados pela OCDE revelam que o fluxo de saída de IDEs da Espanha, que entre 1985-95 ficou em 2,3 bilhões de dólares, saltaria para 18,9 bilhões em 1998 e para 89,7 bilhões de dólares em 2006, sendo a Espanha o terceiro maior investidor mundial naquele ano, atrás apenas dos Estados Unidos e da França. Já dentre os países membros da OCDE, entre 1997 e 2006, a Espanha foi responsável pelo sexto maior fluxo de IDEs a nível mundial (181 bilhões de dólares). Segundo dados da UNCTAD (2013), em 2005 o país registrou pela primeira vez um saldo positivo no seu estoque comparado de IDEs, totalizando um valor de IDEs realizados no exterior de US\$ 381,3 bi, quase 15 bilhões de dólares maior que o estoque acumulado recebido pelo país (US\$ 367,6 bi),

Hoje a Espanha conta empresas de grande porte que despontam entre as principais dentro de seus segmentos. Após a onda de aquisições, fusões e *joint ventures*, destacam-se entre os sucessos da internacionalização espanhola companhias como: Telefónica, Repsol, Endesa, Ibédrola, BBVA, Santander, Iberia, entre outras. A Figura 1 mostra a evolução dos investimentos espanhóis na América Latina de 1993 até 2011, onde fica clara a explosão dos IDEs na região a partir da década de 1990, atentando-se para o fato de que em 1999 há um pico dos IDEs devido a compra da YPF pela Repsol por 15 bilhões de dólares, o que representa mais da metade do total investido pela Espanha na região naquele ano. Também é possível ver através da análise gráfica que a crise argentina de 2001 impactou fortemente a região como um todo, verificando-se uma forte desaceleração dos investimentos nos anos que sucederam a crise devido à desconfiança dos investidores em relação às garantias oferecidas pelos governos latino-americanos. Já em 2003, os investimentos retomam o nível pré-crise (sem contabilizar o pico de 1999 acima já explicado) e têm desde então se mantido de certa forma constantes.

Devido a crise mundial iniciada no final de 2008, nota-se que o volume de Investimentos Espanhóis no ano seguinte de 2009 sofreu uma queda violenta, ficando próximo de zero. A partir de 2010, retomam-se os investimentos, porém com uma certa oscilação ano após ano, haja visto que a economia espanhola como um todo encontra-se em situação bastante delicada e com crescimento negativo do PIB.

Figura 1 – Fluxo de IDEs espanhóis, brutos e líquidos, na América Latina 1993-2011 (milhões de euros)



Fonte: ARAHUETES; STEINBERG, 2013, p. 13.

3.2 Fatores determinantes para os IDEs Espanhóis

Fora a importante conjuntura que sucedeu a entrada da Espanha na CE em 1986, há uma série de outros fatores que devem ser observados para que se possa compreender o porquê da escolha da AL como destino para bilhões de dólares na forma de investimentos. A seguir, os principais pontos que ajudam a compreender o processo de internacionalização espanhola são apresentados, ajudando a compor um quadro com fatores socioeconômicos e culturais, bem como com o embasamento teórico que facilite a compreensão sobre o tema.

Primeiramente, aliado às necessidades de expansão de sua economia para fazer frente à competição internacional, a Espanha contava ainda com os meios para proceder na busca de novos mercados. Tal situação econômica foi possível graças à forte acumulação de recursos propiciados pela formação de monopólios, os quais se originaram com a forte desregulamentação de diversos setores estratégicos dentro da Espanha e com a aceleração econômica do país (LÉLIS; CUNHA; BICHARA, 2011).

Indo ao encontro de tais características internas da Espanha, havia o movimento de privatizações de estatais em setores-chaves na América Latina, como foi o caso das companhias de telecomunicações, eletricidade, gás e água, bem como a liberalização dos sistemas financeiros e bancários. Logo, a oportunidade para elevar rapidamente a escala produtiva das firmas espanholas se daria através da fusão e aquisição dessas empresas estatais latino-americanas. Já que possuíam capital suficiente para adquirir tais empresas, os espanhóis acabaram comprando sete das nove maiores empresas privatizadas na AL entre 1997 e 1999 (CHISLETT, 2007).

Analisando sob a ótica da América Latina, o mercado regional não era simplesmente significativo por ter uma população em crescimento, mas também pelo seu potencial de crescimento econômico. Com o fim da década de 1980, a democratização dos regimes que governavam a região foi instaurada e, com isso, a América Latina retomou o seu ciclo de crescimento econômico, mesmo tendo passado por altos e baixos na década de 1990. Esta perspectiva de crescimento atraía investidores do mundo todo, e a Espanha soube se aproveitar bem da situação e passou a deter um controle significativo sobre setores estratégicos. É importante lembrar, contudo, que tamanha inversão de investimentos na região concentrou-se majoritariamente em produtos não-comercializáveis, afinal, a exportação de produtos para a

região não era o objetivo das grandes empresas espanholas, já que seu nicho de mercado era bastante específico, tendendo à exploração de recursos naturais ou prestação de serviços.

Culturalmente falando, o fato da Espanha ter sido a grande colonizadora da região da América Latina a partir do século XVI propiciou maior facilidade para que as empresas espanholas pudessem entender o dinamismo local em um ambiente de negócios. Ao compartilhar de alguns dos mesmos costumes e da mesma língua, à exceção do Brasil, a Espanha e suas ex-colônias puderam encurtar o longo caminho que geralmente caracteriza a internacionalização das empresas. Do momento da concepção da ideia de expansão até a consolidação de tal processo, as teias que se formam entre investidor e receptores de investimentos, no caso aqui estudado, foi facilitado pela proximidade cultural. A importância desse histórico em comum é melhor explicado pela Teoria Nórdica de Internacionalização das Firmas.

Um dos pressupostos subjacentes da Escola Nórdica é que a internacionalização da firma é uma consequência do seu crescimento, uma vez que, se o mercado se mostra saturado, a expansão se dá muitas vezes geograficamente. Como qualquer incursão de caráter inédito ou pouco comum, supõe-se que a expansão será dirigida para locais mais similares àqueles das operações existentes.

Um dos termos adotados pela Escola Nórdica para explicar os processos de internacionalização teve origem na Escola de Uppsala, que é a definição de distância psíquica. Segundo esta escola, a fronteira da incerteza está relacionada com a distância psíquica já que quanto maior a diferença entre o país de origem e o país estrangeiro em termos de desenvolvimento, nível e conteúdo educacional, idioma, cultura, sistema político, entre outros, maior o nível de incerteza (HILAL; HEMAIS, 2003).

A influência desse fator para a internacionalização das empresas espanholas é incontestável, porém, outros pontos observados na Teoria de Uppsala e também pela Escola Nórdica que a sucedeu diferem dos casos apresentados pelas principais firmas espanholas. Um dos principais pontos de conflito seria a linearidade das inversões em um sentido evolucionar, onde a expansão se daria aos poucos e seria resultado das soma de conhecimento adquirido pela sequência de inversões em um mesmo país ou região de destino. Tal expansão gradativa não pode ser tomada como exemplo para a maior parte dos casos aqui estudados, afinal, o crescimento dos IDEs espanhóis se deu de forma rápida e, principalmente, através de processos de fusão ou

aquisição, o que evidencia a posição da Espanha como um investidor agressivo que preferiu correr riscos a perder a oportunidade de controlar setores importantes da economia latino-americana.

Um estudo feito pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) entre 2010-2011 conseguiu levantar dados que permitiram identificar os fatores decisivos para que companhias espanholas investissem na América Latina. Os resultados foram obtidos após a realização de uma pesquisa com 107 companhias espanholas que investiram na região, e a conclusão da pesquisa mostrou que os dois principais determinantes para as decisões quanto à investimentos foram: tamanho de mercado e sua perspectiva de crescimento. Além disso, a busca por melhorias que aumentassem a produtividade das suas estratégias globais de produção e marketing também despontou como um dos principais fatores apontados pelos entrevistado (CHISLETT, 2003).

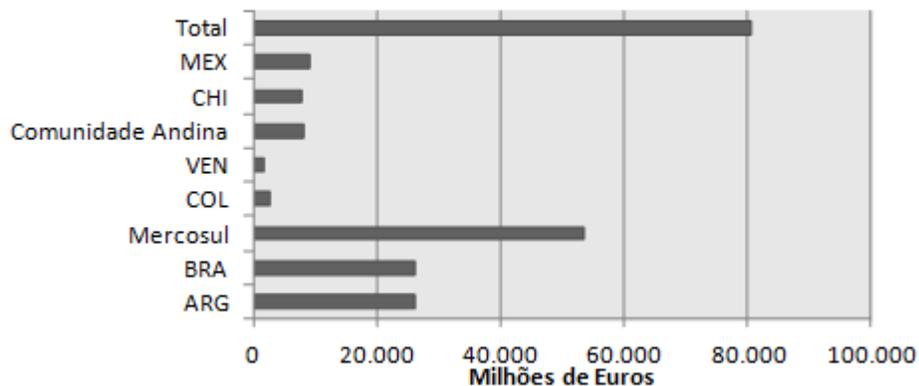
Além disso, a pesquisa mostrou que era importante para o país receptor de investimentos possuir uma estabilidade macroeconômica, política e social, além de possuir uma legislação que garantisse um tratamento justo aos investimentos externos. Por outro lado, fatores não tão importantes para a efetivação de investimentos seriam: fazer parte de blocos de integração econômica, incentivos fiscais, mão de obra barata, qualidade de infraestrutura etc. Ainda na mesma pesquisa, foram relacionados os maiores obstáculos encontrados por essas empresas na hora de investirem na AL, destacando-se: grande burocracia local, forte regulamentação, certa instabilidade político e econômica e índices altos de violência (CHISLETT, 2003).

3.3 Países de destino dos Investimentos Espanhóis

Entre 1993 e 2000, a América Latina absorveu 61% dos investimentos espanhóis a uma taxa média de 13,1 bilhões de dólares ao ano. Do restante dos IDEs, 22,5% destinaram-se aos 15 países membros da UE e 9% para os EUA e Canadá (CHISLETT, 2007, p. 03). Apenas os Estados Unidos investiram mais na região no mesmo período. Durante uma segunda onda, que vai de 2001 a 2006 – iniciada, portanto, logo após a crise argentina do início do século XXI-, a Espanha iria destinar apenas 16% dos seus IDEs para a região latino-americana, realizando a grande maioria dos investimentos (67%) nos países da UE e uma menor parte (6,7%) nos EUA e Canadá (CHISLETT, 2007, p. 03).

Apesar de os investimentos espanhóis na América Latina terem inicialmente sido alocados em diversos países sul-americanos, a maior parte deles acabou se concentrando na Argentina, Brasil, Chile e México (ARAHUETES; STEINBERG, 2013, p. 13). A Figura 2 apresenta os dados relativos aos investimentos espanhóis na AL no período de 1992 até 2001, dividindo-os por países. Nota-se que Brasil e Argentina eram os maiores receptores desse fluxo de capital, seguidos por México e Chile.

Figura 2 – Países de destino dos IDEs da Espanha na América Latina (1992-2001)



Fonte: elaboração própria com dados de CEPAL, Eurostat e US Department of Commerce.

Após 2001, com a crise na Argentina, haveria um recrudescimento dos investimentos da Espanha na região devido ao quadro de desconfiança oriundo da crise, contudo, dados de 2006 do principal índice de referência da bolsa espanhola (Ibex-35) revelam que, antes de descontados os impostos, um quarto dos lucros das companhias que integram este índice advém da região da América Latina (CHISLETT, 2007).

Confirmando a relevância da região para a saúde financeira das grandes companhias espanholas, o Banco da Espanha realizou um estudo no qual levantou dados que mostram a diferença no final de setembro de 2006 entre o valor total dos investimentos realizados no exterior (€372,8 bilhões) e o seu suposto valor de mercado (€598,1 bilhões), confirmando um ganho de capital de €225,3 bilhões. O cálculo pôde ser feito através da análise de investimentos feitos entre 1993 e setembro de 2006, período em que se observou um grande salto do percentual de estoque de IDEs em relação ao PIB, que correspondia a 4,2% no início da amostra e que em

2006 já representava 39,5% do PIB espanhol. Estima-se que aproximadamente 40% do investimento foi feito em países emergentes, sendo quase a totalidade deles na América Latina (CHISLETT, 2007, p. 05).

A seguir serão apresentados brevemente os principais países que receberam os maiores investimentos da Espanha, analisando-se em seguida as principais empresas investidoras na região.

3.3.1 Argentina

Buscando estabelecer um forte canal de investimentos espanhóis na região, a Argentina e a Espanha firmaram, em 1991, o Acordo para a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos. O acordo buscava intensificar a cooperação econômica em benefício de ambos os países, se propunha a criar condições favoráveis aos investimentos externos pelas partes signatárias nos seus territórios e, também, reconhecer que a promoção e a proteção desses investimentos estimularia ainda mais os futuros fluxos de IDEs que se estabeleceriam entre os dois países (ARGENTINA, 1992). Foi durante o período de governo de Carlos Menem (1989-1999), contudo, que se deram os principais investimentos espanhóis, embalando ainda mais a economia argentina que cresceu em média 6,1% entre 1991-97, segundo dados do Banco Mundial (WORLD BANK, 2013).

Segundo Chislett (2007), até o ano 2000 quando foi ultrapassada pelo Brasil, a Argentina era o país que mundialmente mais atraía investimentos espanhóis. Foi ao longo dos anos 1990 que grandes companhias espanholas como Iberia, Repsol, Endesa, Telefónica, Santander, BBVA, entre outras, participaram dos processos de privatização realizados no país em setores de energia, eletricidade, telecomunicações, bancário e etc, garantindo à Espanha um papel de peso dentro de setores extremamente estratégicos. O grande destaque de todas as aquisições feitas por grupos espanhóis no período foi a compra da argentina YPF pela Repsol em 1999 ao custo de quase 15 bilhões de dólares, tendo sido até aquele momento o maior investimento externo já promovido na América Latina por uma companhia estrangeira (CHISLETT, 2007, p. 08).

3.3.2 Brasil

Com a aquisição, por parte da Telefónica, em 2000, de todo o capital de suas operações no Brasil, aliado à compra do Banespa pelo Santander no mesmo ano, o país tornou-se o principal receptor de investimentos Espanhóis no mundo (atualmente o Brasil fica atrás apenas do Reino Unido), segundo a Câmara Espanhola de Comércio (WALTENBERG, 2013). O Brasil representa um importante papel para a economia espanhola pois lhe possibilita manter altas taxas de lucros em suas empresas em um momento onde o mercado europeu ainda está fragilizado. Assim, a América Latina acaba sendo a região onde os investimentos espanhóis mais têm prosperado.

Observa-se que por ser um país de dimensões continentais e ainda contar com sérios problemas de infraestrutura, o Brasil acaba atraindo vários projetos de investimentos nos setores de telecomunicação, produção e transmissão de energia elétrica, extração de recursos naturais e no setor bancário, o qual tem demonstrado constante expansão. Dados levantados pela consultoria Ernst & Young mostram que com 4,4 bilhões de dólares investidos no Brasil em 2011, a Espanha ocupa o terceiro lugar entre os maiores investidores externos no Brasil, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e do Reino Unido (ESPANHA É O TERCEIRO..., Uol Economia, 04/03/2013).

3.3.3 México e Chile

Tanto o México como o Chile são importantes países de destino dos IDEs espanhóis. Contudo, enquanto o Chile já apresenta um histórico sólido de injeções de capital espanhol, no México os investimentos acabam tendo um ritmo um pouco mais lento devido à área de influência norte-americana em que o país está inserido. Curiosamente, o Chile atrai comparativamente muito mais investimento externo espanhol, se dividido pelo número de habitantes, do que o México. A explicação para que um país de população pequena e concentrada em poucas cidades receba significativos investimentos deve-se à condição de equilíbrio econômico e político que o país adquiriu ao longo do século XX. Entre 1991 e 1997, segundo relatório da ECLAC (1999), os investimentos no Chile teriam se concentrado nos setores de telecomunicações, bancário e de energia elétrica.

Já o México, apesar de também contar com grandes fluxos de IDEs espanhóis, acaba estando muito mais vinculado à economia americana e canadense devido ao acordo de livre

comércio que possui com estes dois países. Consequentemente, os investimentos espanhóis acabam por vezes encontrando barreiras ou tendo de competir com empresas americanas em um mesmo segmento de mercado. Ainda assim, há um grande mercado para que as empresas espanholas se expandam, como já é o caso da Telefónica, BBVA e do Santander, os quais ocupam importantes espaços dentro de seus nichos mexicanos de atuação. Infere-se daí que o importante na análise dos IDEs espanhóis no México não é o aspecto quantitativo, mas sim, qualitativo dessas injeções de capital. Além do roll de atividades aqui já mencionadas como principais fontes de IDEs espanhóis na AL, o México conseguiu atrair também um significativo número de manufaturas, dado o potencial exportador do país para outros membros do Nafta (ECLAC, 1999).

3.4 Os principais investidores espanhóis na região

A maior parte dos investimentos espanhóis na América Latina tem sido realizada desde os anos 1990 por menos de 20 empresas. Entre as grandes, destacam-se empresas do setor financeiro, de energia e de exploração de recursos naturais. A seguir será apresentado um panorama das principais empresas que investem na região, bem como dados relativos aos seus projetos de investimento.

3.4.1 Telefónica

A Telefónica é uma das líderes mundiais do setor de telecomunicações e uma das maiores investidoras na AL. A empresa possuía o monopólio de seu setor na Espanha até a completa liberalização do mesmo em dezembro de 1998, apenas um ano após a empresa ser completamente privatizada. Os primeiros investimentos da companhia na América Latina foram em 1989 no Chile, 1991 na Argentina e 1994 no Peru, e se deram através da aquisição de companhias que estavam sendo privatizadas. Logo em seguida, em 1996, a Telefónica entrou no mercado brasileiro como líder de um consórcio que pagou 655 milhões de dólares para ter um controle de 35% da CRT no estado do Rio Grande do Sul. Entre 1990 e 2002, a empresa espanhola gastou mais de 30,5 bilhões de dólares adquirindo companhias, e pôde por fim se consolidar como líder de mercado em vários países (CHISLETT, 2007, p. 05).

Já em 2002 a Telefónica possuía mais linhas de telefone fixo e móvel na América Latina (40,3 milhões) do que na Espanha (37,1 milhões), sendo que após inicialmente ter tido o mercado de telefones fixos como seu principal produto, hoje, seguindo a tendência global de queda no número de linhas fixas e de um aumento considerável nas operações com telefones celulares, a empresa tem buscado diferenciar os seus ramos de atuação, estando presente também no segmento de internet banda-larga e nos serviços de televisão paga (CHISLETT, 2007, p. 05-06).

Contudo, ainda em 2002, devido à crise econômica na Argentina que se iniciara no ano anterior, a Telefónica acabou sendo atingida pelos problemas da região e registrou no referido ano um prejuízo de 5,58 bilhões de euros. Boa parte dessa perda foi resultado da perda de valor da companhia em mais de 16 bilhões de euros naquele ano, principalmente relacionado aos segmentos argentinos da empresa (CHISLETT, 2007, p. 06).

Atualmente, a Telefónica está presente na Europa e na América Latina, possuindo um perfil empresarial bastante internacionalizado. Possui ao todo 317,3 milhões de consumidores, sendo que apenas na América Latina a empresa atende mais de 214,9 milhões de clientes, sendo líder em suas operações no Brasil, Argentina, Chile e Peru, além de contar com operações substanciais no resto do continente latino-americano (TELEFÓNICA, 2013).

3.4.2 Repsol YPF

A Repsol é uma empresa do setor petrolífero criada pelo governo espanhol em 1986, possuindo uma integralização vertical que lhe permite atuar ao longo de toda a cadeia produtiva, da extração a venda, sendo uma das maiores empresas dentro de seu segmento. Uma década após sua criação e através de um longo processo de privatização, finalmente em 1997 a empresa passou a ser totalmente privada.

O processo de expansão da companhia na AL se deu principalmente na Argentina, onde antes de adquirir a YPF em 1999 a empresa já havia adquirido o controle de outras grandes empresas de gás natural do país. Além disso, a Repsol ainda conta com uma fatia grande do mercado de extração de petróleo e gás natural na Venezuela, onde é o maior produtor privado de gás do país (ECLAC, 1999; CHISLETT, 2007).

Em 1999 adquiriu a empresa argentina YPF pelo valor recorde de 15 bilhões de dólares, tornando-se imediatamente a maior produtora de petróleo não-estatal da América Latina e uma das maiores do mundo. A Repsol ainda conta com uma grade participação na maior planta mundial de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), localizada em Trinidad e Tobago (CHISLETT, 2007).

No Brasil, em 2000 a empresa fechou uma troca de ativos com a Petrobras e ficou com 30% da Refinaria Alberto Pasqualini (REFAP)⁷, localizada no estado do Rio Grande do Sul, e ainda 240 postos de gasolina (REPSOL, 2010). Cinco anos mais tarde, em 2005, a companhia adquiriria o direito de explorar 16 áreas nas regiões de produção das bacias de Campos, Espírito Santo e Santos, as quais somadas com as demais 8 áreas que a companhia já detinha o direito de exploração acabariam tornando a Repsol a segunda companhia petrolífera mais importante com presença no Brasil (REPSOL, 2013).

Em 2010 a Repsol faria investimentos gigantescos no Peru, inaugurando a sua primeira planta de exploração de GLP na América Latina e, no mesmo ano, a empresa também anunciou um acordo com a empresa chinesa Sinopec (Corporação Química e Petrolífera da China) para exploração e produção de projetos referentes às concessões que a Repsol possui para explorar petróleo no Brasil. O desfecho foi a criação da Repsol Sinopec Brasil, empresa avaliada em quase 18 bilhões de dólares e uma das maiores da América Latina, onde 60% dos ativos cabem à Repsol e os 40% restantes são da Sinopec. Ainda em suas operações no Brasil, a Repsol também foi pioneira no desenvolvimento de projetos de gás natural, através da importação de gás da Bolívia e da Argentina para as Usinas Termoelétricas de Uruguaiana e Cuiabá (REPSOL, 2013).

Analisando os investimentos espanhóis, podemos apontar um fato importante que aconteceu no dia sete de maio de 2012, quando a presidente da Argentina Cristina Kirchner promoveu a reestatização da YPF, expropriando 51% das ações da Repsol. O incidente promoveu uma repercussão global e o temor generalizado entre os investidores estrangeiros na Argentina de que outras medidas populistas pudessem ser tomadas pelo governo. A Repsol entrou com ações legais em cortes internacionais de justiça e a situação atual é a de negociação de uma indenização por parte da Argentina para a Repsol. A empresa estima em 10,5 bilhões de dólares a sua perda,

⁷ A Petrobras readquiriu os 30% da Repsol, em 2010, por US\$ 350 milhões (REPSOL, 2013).

mas o governo argentino pretende oferecer 1,5 bilhão de dólares de indenização (REPSOL, 2013).

Apesar da Repsol ter sofrido com a perda do controle da YPF para o governo argentino, a empresa planeja expandir a sua presença na região latino-americana nos próximos anos. A gigante petrolífera anunciou planos de investir 25 bilhões de dólares entre 2013 e 2016, sendo que a maior parte desses recursos deve ser injetada no Brasil e na Venezuela (REPSOL, 2013).

3.4.3 Santander

O Banco Santander foi fundado em 1857 e hoje é o líder do setor comercial na União Europeia, o maior em capitalização de mercado e também o banco que possui a maior franquia financeira na América Latina. Produto da fusão de três bancos (Santander, Central e Hispano Americano) entre 1991 e 1999, o Santander está presente hoje em 16 países europeus, 7 latino-americanos, 5 asiáticos, Austrália e Estados Unidos. O banco atende hoje mais de 100 milhões de clientes através de uma rede que conta com 14.400 agências, a maior do setor bancário mundial, e emprega 187 mil pessoas em todo o mundo. Na América Latina, o banco detém operações na Argentina, Brasil, Chile, México, Peru, Porto Rico e Uruguai (SANTANDER, 2013).

Foi a partir de 1990 que o Santander fez as suas principais aquisições na AL, tendo gasto bilhões de dólares para adquirir cotas importantes de vários bancos localizados em diversos países. No ano 2000, por exemplo, importantes investimentos foram feitos na compra de três importantes bancos, sendo eles: Banespa (Brasil), Grupo Serfín (México) e Banco Santiago (Chile). Já em 2007, em parceria com o Banco Real da Escócia e o Banco Fortis, o Santander adquire o Banco Real no Brasil, dobrando sua presença no país (CHISLETT, 2007, p. 09; SANTANDER, 2013).

Quando se fala na importância da América Latina para o sucesso do grupo Santander, deve-se analisar o peso da região no percentual total das receitas do banco. O relatório anual da companhia sobre o exercício de 2012 revela que, atualmente, a América Latina contribui com 51% das rendas obtidas pelo banco, atende mais de 44 milhões de clientes em 6 mil agências e emprega na região 91 mil trabalhadores, sendo o ramo de atuação do banco responsável por acelerar, nos últimos anos, o crescimento do grupo (SANTANDER, 2013).

Talvez um dos diferenciais do modo de investimento dos bancos espanhóis na América Latina foi o fato de terem focado em uma inserção de massa, focando as classes com rendimento per capita mais baixo e também classe média. Segundo Guillén & Tschoegl (2000), apenas o Citibank havia tentado uma inserção de peso na América Latina antes dos bancos espanhóis, tendo sido o primeiro banco americano a abrir escritório no exterior ao inaugurar uma agência em Buenos Aires no ano de 1914. Contudo, o Citibank focou em nichos de mercado para classe A e B, enquanto que Santander e BBVA buscaram otimizar seus investimentos ao adquirirem bancos comerciais bastante difundidos e que atendiam a classes mais pobres da população.

Quase duas décadas após o boom das aquisições por parte do Santander, pode-se confirmar que a estratégia da empresa foi extremamente bem sucedida, observando-se uma contínua expansão do grupo pelos países em que atua. Apesar da conjuntura pós crise de 2008 ter impactado nas margens de lucro obtidas pelo Santander na Europa, as operações na AL acabaram ganhando ainda mais destaque e apresentando um comportamento bastante satisfatório, apesar das margens de lucro dos últimos anos terem perdido um pouco de fôlego em seu crescimento.

3.4.4 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

O Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), assim como o Santander, foi fundado em 1857 e é hoje o resultado da fusão de três bancos: Banco de Bilbao e Banco de Vizcaya em 1998, e pelo então grupo BBV e o Banco Argentaria em 1999. É o segundo maior banco da Espanha, atrás apenas do Santander, operando hoje em mais de 40 países em todo o mundo, obtendo destaque suas participações na América Latina, Portugal e Itália (BBVA, 2013).

Um pouco antes de se transformar em BBVA, o banco já possuía fortes planos de inserção na América Latina. O primeiro passo para tal projeto de expansão se deu em 1995 com o lançamento de uma estratégia para construção de uma enorme rede de atuação no continente sul-americano, destinando importantes investimentos em capital, tecnologia e recursos humanos.

Buscando atender às pretensões do grupo, o Banco BBV entra em 1995 no mercado peruano com a privatização do Banco Continental e também no México, através da aquisição de cerca de 70% do grupo financeiro Probusa S.A (ECLAC, 1999, p. 162). Em 1996 a expansão continuou na Colômbia e na Argentina e em 1997 na Venezuela, onde é líder de mercado. Nos

anos seguintes o Chile também foi inserido dentro do grupo onde o banco BBV detinha participações e posteriormente o Uruguai.

O BBVA possui 14 milhões de clientes na América do sul, a qual contribui com cerca de 25% da receita total do Banco no mundo todo. Desde 2009 os investimentos do grupo na região somam mais de 1,2 bilhões de dólares, focando em relacionamento com o consumidor, distribuição e gerência (BBVA WILL INVEST..., BBVA News, 11/09/2013). Ao contrário do Santander, segundo Guillén & Tschoegl (2000), o BBVA buscou inicialmente, ao efetuar sua expansão na AL, adotar um comportamento mais cauteloso, adquirindo cotas por vezes minoritárias em alguns grupos e ao longo do tempo foi adquirindo o controle sobre algumas companhias. É claro que após o sucesso das primeiras operações deste tipo na região, o quadro de diretores do banco adquiriu confiança para poder ousar mais, buscando assim um retorno maior e mais rápido para seus investimentos através de aquisições majoritárias ou integrais de instituições financeiras.

Atuando, pois, em sete países na região da América Latina, o BBVA é líder do seu setor em alguns deles e a região como um todo tem tido uma participação crescente nos lucros da empresa. O presidente do Grupo BBVA, Angel Cano, apresentou no dia 11 de setembro de 2013 um Plano Estratégico para a América Latina que pretende injetar 2,5 bilhões de dólares em investimentos na região até 2016 (BBVA WILL INVEST..., BBVA News, 11/09/2013). Ao longo de seu discurso, Cano revelou a importância dos investimentos na região e do destaque que a América do Sul tem dentro do grupo BBVA.

3.4.5 Outras companhias de destaque

Apesar da maior parte dos investimentos feitos por empresas espanholas na América Latina serem feitos pelas companhias acima estudadas, há ainda outras grandes empresas de setores como energia (Endesa, Ibédrola, Unión Fenosa) e aviação (Iberia), entre outros, com vultosas somas já investidas no continente latino-americano e com planos de expansão de suas atividades.

No capítulo seguinte serão abordados os principais resultados que essa onda de IDEs iniciada em 1990 causou para a AL, destacando as mudanças provocadas nos principais setores

receptores de IDEs, os benefícios trazidos para a população que utiliza serviços ligados a esses setores e as perspectivas atuais a respeito dos investimentos espanhóis na região.

4. IMPACTOS REGIONAIS E OS DESAFIOS AOS IDES ESPANHÓIS

O presente capítulo abordará aspectos relacionados aos impactos oriundos dos investimentos diretos externos da Espanha na região da América Latina, incluindo nuances econômicos e sociais que permitam dimensionar o tamanho das conseqüências desses IDEs na região. Para isso, serão feitas análises setoriais dos nichos industriais e de serviços que mais receberam investimentos, buscando identificar a evolução de tais mercados com a incursão dos IDEs espanhóis. Além disso, a mudança na qualidade de vida dos consumidores da região será inferida, buscando-se identificar pontos de melhoria derivados dos investimentos espanhóis nos setores que mais atingiram diretamente a população latino-americana.

4.1 Conseqüências gerais das privatizações na América Latina

Um estudo feito por Ugaz e Price (2002) examinou como os consumidores na América Latina foram impactados pela privatização de serviços públicos. Para isso, levou-se em consideração dados de quatro países: Argentina, Bolívia, Chile e Peru. O processo de privatizações desses países foi comparado ao da Espanha e do Reino Unido, e os resultados obtidos pelo estudo revelaram conclusões diversificadas. Quanto ao preço, as tarifas parecem ter geralmente aumentado após as reformas, o que prejudicou mais a classe de baixa renda, se comparada com outros usuários cujas condições de renda eram mais elevadas. Contudo, a maior parte da rede de serviços - principalmente de telecomunicações - se expandiu, beneficiando os consumidores de baixa renda que até então não tinham acesso a esses serviços (UGAZ; PRICE, 2002).

O aumento de preços pode ter prejudicado quem já estava inserido dentro do quadro de usuários do serviço; o acesso, contudo, de milhares de pessoas a redes de água e esgoto, além de energia, telecomunicações e serviços bancários, representou um aumento na qualidade de vida de uma parcela significativa da população latino-americana, o que comprova o importante papel desempenhado pelas multinacionais espanholas no processo de privatização da América Latina. Entretanto, como a infraestrutura atual ainda está longe da ideal, principalmente na questão de serviços sanitários, resta espaço para a expansão das atividades em direção a cidades menores e áreas rurais, afinal, os locais mais beneficiados pelas grandes reformas efetuadas foram as regiões

de alta densidade populacional, onde o resultado econômico para as firmas teria sido mais rápido e onde haveria uma maior facilidade para implementação das obras.

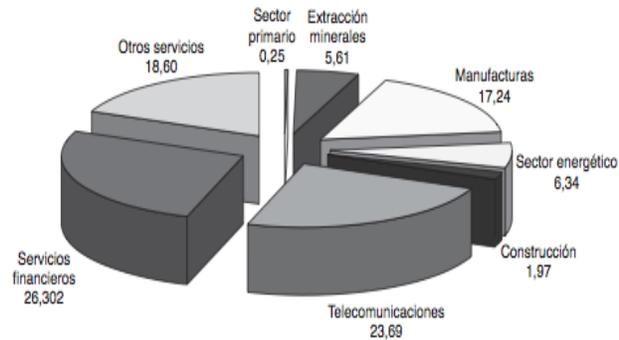
De forma bastante única em alguns setores, como bancário, de energia e de telecomunicações, a Espanha adquiriu fortes posições de liderança no mercado regional. Com isso, alterou significativamente o modelo, a qualidade e os preços dos seus respectivos nichos de atuação. Ademais, a chegada massiva das empresas espanholas modificou as estratégias de seus competidores locais e internacionais, colocou em teste as autoridades regulatórias e ainda modificou a percepção dos consumidores em relação a seus usos e costumes, estabelecendo novas pautas de consumo (BÉJAR; JUESAS, 2009).

O investimento espanhol, desde a década de 1990, não escapou às crises internacionais, dentre as quais se destacam a asiática de 1997, a russa de 1998 e a argentina de 2001. Em função disso, houve queda dos IDEs espanhóis na AL em diversos momentos, mas a recuperação foi rápida em 2004, atingindo a cifra de 11,3% do fluxo mundial de IDE em 2005 (BÉJAR; JUESAS, 2009, p. 30). Para Béjar e Juesas (2009), essa retomada dos investimentos seria devida ao clima de reaquecimento das economias latino-americanas, aos altos preços das matérias primas, bem como o crescimento como um todo da economia mundial.

É importante salientar que, no período de 1993-2006, a inversão líquida acumulada pelos bancos e empresas espanholas na América Latina somou 126 bilhões de euros, dos quais 95% foram feitos por apenas sete companhias (BÉJAR; JUESAS, 2009, p. 25). Cerca de 85% de todos os investimentos concentraram-se em apenas 4 países: Argentina, Brasil, Chile e México, confirmando uma tendência de exploração mais intensa de mercados já conhecidos dos investidores e que apresentem panoramas rentáveis a médio e longo prazo (BÉJAR; JUESAS, 2009, p. 31).

Não foi apenas a localização geográfica dos investimentos que concentrou-se de forma mais intensa. Quanto aos setores de atividade de destino desses IDEs, pode-se notar, conforme a Figura 3, que aproximadamente 50% dos investimentos totais destinaram-se aos serviços financeiros e de telecomunicações, do qual entende-se que Santander, BBVA e Telefónica foram os seus principais expoentes.

Figura 3 - IDEs Espanhóis por setor de atividade de destino acumulado em porcentagem (1993-2007)



Fonte: adaptado de BÉJAR; JUESAS, 2009, p. 28.

A crise Argentina de 2001 impactou enormemente os fluxos de inversão espanhola na região como um todo, principalmente no território argentino. Isso se deveu ao grau de desconfiança que recaiu sobre as políticas macroeconômicas da América Latina, o que acabou redirecionando os fluxos de investimento espanhol para a Europa. Passados alguns anos da crise de 2001, uma nova onda de investimentos começou a se reestabelecer na AL e, dentro dessa perspectiva, um dos setores que mais cresceu foi o bancário. Santander e BBVA se tornaram protagonistas de peso dentro do cenário financeiro, não somente da Argentina, mas da América Latina como um todo, passando a desempenhar papéis de relevância em alguns novos eixos. Além do acesso a diversos tipos de serviços tipicamente disponibilizados pelos bancos, tanto o Santander como o BBVA se aproveitaram de um espaço no mercado para os sistemas de pensões privadas. Espera-se que a atuação crescente desses bancos no departamento de pensões no longo prazo tenha um papel relevante na elevação do nível de poupança, devido à influência desse tipo de serviço em países como Chile e Singapura, onde a adoção de pensões privadas teve início já há algum tempo (HERNANSANZ; SEBASTIAN, 2000).

Essa elevação no nível de poupança deve impactar positivamente no sentido de que a região da AL se torne menos dependente dos fluxos de capitais externos, afinal, desde os anos 1980 houve uma redução no nível de poupança da região, o que contrasta com um índice crescente deste indicador em outras economias emergentes do sudeste asiático. Ainda, o desenvolvimento de sistemas privados de pensão, segundo Hernansanz e Sebastian (2000) faz

com que diminua o risco atual referente à volatilidade macroeconômica dos Estados, o que pode colocar em risco o orçamento nacional e comprometer o sistema de pensões.

4.2 Consequências específicas das privatizações na América Latina

Outros tipos de impactos, como os que se relacionam com o meio ambiente, populações indígenas e direitos trabalhistas também acabaram vindo a tona com a expansão dos investimentos espanhóis na região. Esses problemas, contudo, não se restringem às empresas espanholas, mas também dizem respeito ao processo de inserção de novas indústrias, construções de barragens, expansão de lavouras e demais atividades econômicas ou de infraestrutura que acarretam mudanças na região.

Uma pesquisa realizada em 2004 pelo Instituto Iberoamericano mostrou que apenas 29% da população latino-americana acreditava que os investimentos estrangeiros eram benéficos para seus países, enquanto 35% se posicionaram contra. Em outra análise, feita pelo mesmo instituto em 2007, constatou-se que 77% da população defendia que o petróleo fosse gerido pelo Estado e 76% defendeu o mesmo ponto de vista em relação à geração de eletricidade (LATINOBARÓMETRO, 2007).

As queixas da população se referem principalmente à extração de recursos naturais promovida pelas principais empresas espanholas investidoras na região, além de condenarem a privatização dos serviços públicos e a desregularização do mercado de trabalho. Tamanha insatisfação popular chegou a situações extremas em alguns momentos, como foi o caso da chamada Guerra da Água, a qual ocorreu em Cochabamba, na Bolívia, em 2000. Nesse episódio de conflito, a revolta popular conseguiu impedir que o serviço de água da cidade fosse privatizado por um consórcio entre uma multinacional americana de engenharia e uma corporação espanhola chamada Abengoa.

Ainda que os impactos das multinacionais espanholas na região latino-americana sofrido críticas por parte da população e de estudiosos, há quem os defenda. McKenzie e Mookherjee (2003) fazem parte do quadro de autores que estudaram os efeitos dos IDEs espanhóis na AL e constataram que a opinião popular não condiz com alguns avanços de fato encontrados em setores chaves da economia latino-americana. A maior preocupação da população seria em relação ao aumento dos preços resultantes das privatizações, contudo, segundo dados coletados

pelos autores, não há um padrão claro de mudança nos preços, com a efetiva queda dos mesmos em aproximadamente metade dos casos analisados. Ainda, constatou-se que, mesmo se os preços tiveram um aumento, seus impactos acabaram sendo minimizados quando comparados com os aumentos nos acessos obtidos pela parte mais pobre dos beneficiados. A única exceção a isso teria sido a falha na concessão da exploração da água em Cochabamba, na Bolívia.

É questionável se a realidade popular hoje vivida pelas camadas mais pobres da população latino-americana contou com melhorias significativas que tenham minimizado os impactos dos aumentos das tarifas. O que se percebe, de fato, é que ainda há um grande desequilíbrio social na distribuição de rendas no continente latino-americano, o que acaba impedindo o acesso de diversas famílias mais humildes à bens e serviços considerados essenciais.

Há, sim, pontos negativos decorrentes da perda de controle estatal sobre setores de serviços, como é o caso dos que trabalhavam para estatais e que perderam seus empregos devido ao processo de privatização. Contudo, boa parte deles acabou sendo admitida em outros setores da economia de forma bastante rápida. Para McKenzie e Mookherjee (2003), programas futuros de privatização devem tentar minimizar os efeitos dos impactos distributivos que deles decorrem. Os autores defendem, para a concretização desses objetivos, a criação de instituições reguladoras para as firmas privadas a fim de controlar o índice de preços de seus serviços, garantir a pressão competitiva e induzi-las à inovação e à redução de custos, garantindo dessa forma um espaço para a expansão do serviço, aumento da qualidade e do acesso. Outro ponto abordado por McKenzie e Mookherjee (2003) refere-se ao amortecimento do impacto do desemprego inicial que possivelmente ser gerado pela privatização ao se criar mecanismos como benefícios de auxílio desemprego, condições de treinamento para novos postos de trabalho, assistência para preenchimento de vagas, etc. Finalmente, advogam a utilização do capital oriundo da venda de estatais de forma transparente, garantindo que os recursos sejam aplicados na redução do déficit público e no aumento dos gastos sociais.

Autores que também chegaram a conclusões parecidas são Leipziger e Perry (1999). Em seus estudos sobre a economia chilena e a onda de privatizações que o país viveu, os autores destacaram algumas lições, dentre as quais se destacam três. Primeiro, sempre que possível deve-se buscar condições competitivas como principal objetivo de uma privatização. Logo, reestruturar as companhias antes de sua privatização deve levar em consideração os problemas de

regulamentação que estão por vir. Segundo, há de se criar uma legislação regulamentadora antes da privatização, a qual servirá de apoio para regular futuros impasses. Por fim, são necessárias instituições reguladoras tecnicamente capazes, fortes e autônomas para garantir o sucesso das privatizações, algo bastante raro em países em desenvolvimento.

Em um estudo sobre os desafios impostos para os investimentos espanhóis na América Latina nos setores de energia, Seiglie (2005) apresenta uma visão menos otimista que a de McKenzie e Mookherjee, mas chegou à conclusão de que o acesso a serviços básicos aumentou em todos os países após a onda de privatizações dos anos 1990. Em particular, a Bolívia demonstrou ter tido a sua camada mais pobre da população beneficiada em um ritmo mais rápido que as outras em todos os setores estudados. Efeitos similares também foram notados no Peru. Já no Chile, a cobertura dos serviços melhorou para praticamente todos os grupos, beneficiando principalmente, no caso do setor elétrico, a camada mais carente da população. Contudo, no que se refere aos consumidores antigos, observou-se uma perda financeira decorrente do aumento nos preços das tarifas, a qual foi mais sentida pelas camadas mais pobres da população.

Segundo Seiglie (2005), essas conclusões seriam essenciais para que as empresas que investem nos setores de energia e serviços entendam os riscos políticos gerados pelos atuais incentivos em direção ao aumento da regulação governamental sobre tais setores ou até mesmo a possível nacionalização de companhias espanholas que atuem nesses nichos. Nesse ponto é impossível não vislumbrar o quão anacrônico essa conclusão se demonstrou, já que em 2012 o governo de Cristina Kirchner nacionalizou os ativos da REPSOL-YPF em um movimento que estremeceu as relações entre a Espanha e a Argentina.

4.3 Análise SWOT dos IDEs Espanhóis na Argentina, Brasil e México

A Análise SWOT ou Análise PFOA em português (Potencialidades, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma ferramenta utilizada para fazer análise de cenário ou análise de ambiente, muito utilizada para planejamentos estratégicos dentro da iniciativa privada, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário. Béjar e Juesas (2009) utilizaram essa ferramenta para elaborar um quadro sobre os principais impactos dos IDEs espanhóis sobre a Argentina, Brasil e México.

Dentre as características relacionadas ao ambiente interno (Potencialidades e Fraquezas), os autores destacam como pontos positivos: posição dominante em importantes mercados locais, disponibilidade de tecnologia que possa ser transferida para as operações na região, estrutura organizacional e administrativa avançada e capacidade de desenvolvimento rápido de novos produtos e serviços. Já dentre as Fraquezas, os autores mencionam a excessiva concentração das transnacionais espanholas no setor de serviços, o que aumenta sua vulnerabilidade a alterações no setor. Além disso, há uma carência de marcas espanholas que sejam conhecidas por sua eficiência e competitividade, incluindo ainda a carência das empresas espanholas para desenvolverem tecnologias próprias e também a veiculação negativa da imagem das firmas devido às transferências de rendas ao exterior.

No campo do ambiente externo, no que trata de oportunidades, Béjar e Juesas (2009) mencionam o crescimento potencial dos países da região, bem como o dos nichos de atuação dessas empresas (financeiro, telecomunicações, energia). Ainda, citam o potencial de crescimento do encadeamento produtivo com fornecedores locais, o que diminuiria custos de produção. Por fim, falam da contribuição que as empresas espanholas podem dar aos países receptores de investimentos para a consolidação de instituições e agências reguladoras que possibilitem uma maior estabilidade de seus investimentos no médio e longo prazo.

Fechando o quadro de Análise SWOT, as ameaças se constituem sobretudo pelo efeito negativo da remessa de divisas sobre a balança de pagamentos dos países da região, o que poderia gerar uma depreciação cambial na AL. Há também o baixo índice de encadeamento produtivo com fornecedores locais (item abordado também como uma oportunidade de melhoria acima mencionado), uma forte competição internacional em todos os setores e também o fator local de baixa seguridade jurídica e problemas de governabilidade em escala regional.

Figura 4 - Análise SWOT dos impactos dos IDEs Espanhóis sobre a Argentina, Brasil e México

Debilidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Excesiva concentración de las multinacionales españolas en el sector de servicios, teniendo en cuenta que se trata de un sector sujeto a cambios institucionales rápidos y muy vulnerables a las transformaciones ideológicas que pudieran producirse en los Gobiernos latinoamericanos. 2. Falta de una marca de referencia que identifique a las empresas de capital español como eficientes y competitivas, frente a otras multinacionales que difunden aspectos de modernidad y tecnología. Esta imagen que proyectan las empresas españolas les distorsiona su verdadera modernidad y potencia tecnológica, lo cual exige esfuerzos importantes y continuados. Se hace necesario establecer una fertilización cruzada entre el <i>Made in Spain</i> y una marca española. Esto ofreció excelentes resultados cuando se estableció esta fertilización cruzada entre el <i>Made in Germany</i> y la marca Mercedes Benz. 3. Dependencia tecnológica, por lo que se considera a la empresa española como una simple consumidora de tecnología (avanzada), carente de capacidad para desarrollar innovación y desarrollo (I+D+I). 4. Imagen negativa, derivada principalmente por las transferencias de rentas hacia el exterior. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tamaño limitado de las empresas, sobre todo, en el mercado brasileño. 2. Efecto negativo sobre la balanza de pagos de los países de la región. Las empresas españolas de los sectores de servicios públicos deben hacer un esfuerzo para aumentar los efectos positivos en términos de <i>spillover</i> tecnológico a la estructura productiva local. No es adecuado y tampoco conveniente que estos países sufran un incremento de su vulnerabilidad externa a causa de las transferencias de beneficios de las empresas internacionales (españolas). Las consecuencias de una depreciación cambiaría pueden ser nefastas. 3. Bajo nivel de encadenamiento productivo con proveedores locales. 4. Fuerte competencia internacional en todos los sectores. 5. Débil seguridad jurídica y problemas de gobernabilidad a escala regional.
Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Posición dominante en importantes mercados locales y en el conjunto de la región; posición de liderazgo en los sectores en los que actúa: banca, energía y telecomunicaciones. 2. Disponibilidad de tecnologías avanzadas y capacidad para transferir las mismas a la región en su conjunto. 3. Gestión de recursos humanos y estructuras organizativas mejor estructuradas que las empresas locales. Capacidad para difundir estas ventajas y generar un efecto positivo en términos de competitividad en los sectores en los que actúa. 4. Dinamismo en el desarrollo de nuevos productos y servicios, en todos los sectores, a los consumidores locales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento y dinamismo del mercado local, sobre todo, de las principales economías, como son Argentina, Brasil y México. 2. A nivel sectorial, espacio para el crecimiento de los mercados de servicios financieros, telecomunicaciones y energía. Las economías latinoamericanas presentan un bajo nivel de bancarización y de utilización de tecnologías de la información y las comunicaciones. Además, la demanda energética tiene una relación directa con el crecimiento económico. 3. Aumentar el nivel de encadenamiento productivo con proveedores locales, posiblemente más baratos que los existentes en el mercado internacional. 4. Contribuir, con su experiencia en los países de economía avanzada, al desarrollo de una estructura institucional y regulatoria funcional y competitiva, generando, al mismo tiempo, un ambiente sostenible y estable a largo plazo. Todo ello es fundamental para garantizar los derechos de propiedad adquiridos por las empresas españolas.

Fonte: adaptado de BÉJAR; JUESAS, 2009, p. 32.

4.4 Níveis de IDEs na atualidade

Relatório da ECLAC destacou o impacto resultante da nacionalização da REPSOL-YPF pela Argentina. Segundo o Comitê, a Espanha era a principal fonte de investimentos diretos externos na Argentina, seguida pelos Estados Unidos, Holanda, Brasil e Chile. Essa estrutura modificou-se em 2012 após a nacionalização da YPF, fazendo com que a Espanha caísse para o oitavo lugar entre os investidores na Argentina, ficando atrás de países como Dinamarca, Suíça e México (ECLAC, 2012).

Apesar desse impacto fortemente negativo das inversões espanholas, o fluxo de IDE na Argentina em 2012 cresceu 27%, alcançando a cifra de 12,5 bilhões de dólares e colocando o país como o quinto maior receptor de IDEs da América Latina naquele ano. Apesar dos números extremamente positivos, a ECLAC alertou que não há evidência clara entre a contribuição desses investimentos para a geração de novos setores ou criação de atividades com alto valor tecnológico (ECLAC, 2012).

Ainda, observa-se a superioridade do Brasil na região no que tange à atração de capitais. Do total de 173 bilhões de dólares investidos na região, o país ficou com mais de 37%. Na sequência e ainda na frente da Argentina estão: Chile, Colômbia e México, completando o ranking dos maiores receptores de IDEs de capital internacional na região (ECLAC, 2012).

Na última década, devido ao crescimento econômico robusto, aumento no preço das commodities e da demanda doméstica, houve um aumento importante no fluxo de capitais em direção à América Latina. Atualmente, a previsão de expansão do PIB da região mantém a atratividade dos investimentos na AL. Ainda assim, o Banco Mundial divide a mesma opinião que a ECLAC no que concerne às dúvidas sobre o real ganho dos países com tais investimentos no sentido de incorporar avanços tecnológicos e criação de novos setores de desenvolvimento. Isso se justifica, afinal, avaliando os investimentos não apenas espanhóis, mas de todos os países na AL, tem havido um aumento constante nos IDEs destinados à extração de recursos naturais ou especializados na agricultura. Quanto às fontes de financiamento desses investimentos, os maiores investidores na região continuam sendo os países europeus e os Estados Unidos, apesar de haver um movimento recente de investimentos oriundos de demais países latino-americanos.

Segundo a OCDE (2013), a Espanha acabou tendo uma diminuição no seu estoque de IDEs em 2011, consequência da atual crise que ainda assola o país e acaba forçando algumas empresas a iniciarem processos de desinvestimento via venda de unidades produtivas ou marcas que controlam. A tabela 2 apresenta os dados de estoques de investimentos externos diretos realizados pelos principais países membros da OCDE. Observa-se que a Espanha nos anos 2000 apresentou um salto estrondoso no seu estoque de IDEs, passando de 129 bilhões de dólares para 640 bilhões, o que representa um aumento de quase 400%. Mantendo-se, mesmo com a queda apresentada no último ano, como um dos principais países investidores ao redor do globo.

Na tabela 3, a qual apresenta o Fluxo de IDEs dos mesmos países analisados na tabela 2, a Espanha novamente destaca-se como um dos principais investidores no início da série, chegando a investir 137 bilhões de dólares em 2007, porém é uma das que mais sofreram com a crise de 2008, o que acabou derrubando seus investimento para apenas 13 bilhões em 2009. No ano de 2011 o nível tinha já se elevado para 37 bilhões, contudo ainda muito aquém dos níveis de IDEs pré-crise.

Dados da ECLAC (ECLAC, 2012) sobre os IDEs mundiais em 2012 destacam alguns números importantes, como a queda de 13% no fluxo de IDEs mundiais em 2011, sendo que as maiores quedas registraram-se nos EUA e na Europa. Em 2012, apenas duas regiões apresentaram crescimento no fluxo de IDEs: África (5,5%) e América Latina (6,7%).

Tabela 2 - Estoque de Investimento Direto Externo (milhões de US\$)

	1990	1995	2000	2009	2010	2011
Alemanha	130.760	233.107	486.750	1.346.227	1.405.807	1.406.650
Brasil	164.523	188.637	202.586
China	245.800	310.800	364.200
Espanha	15.652	31.037	129.192	625.849	651.314	640.276
Estados Unidos	616.655	885.506	1.531.607	4.029.457	4.306.843	4.681.569
França	110.121	204.430	445.087	1.492.563	1.536.081	1.581.384
Índia	2.609	80.943	96.431	111.267
Japão	201.440	238.452	278.441	740.965	831.110	962.790
OCDE	1.786.030	2.736.756	5.410.736	15.960.699	16.915.737	..
Reino Unido	236.118	330.665	923.366	1.579.715	1.626.819	1.731.065
Rússia	..	2.420	20.141	302.542	366.301	362.101
União Europeia	8.928.974	9.230.199	9.495.659
Zona do Euro	6.713.441	6.934.737	7.068.109

Fonte: elaboração própria com dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), 2013.

Tabela 3 - Fluxo de Investimento Direto Externo (milhões US\$)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemanha	118.767	170.650	72.617	75.395	109.328	54.418
Brasil	28.202	7.067	20.457	-10.084	11.589	-1.029
China	21.200	17.000	53.500	43.900	60.100	43.000
Espanha	104.306	137.078	74.573	13.072	38.343	37.290
Estados Unidos	244.922	414.039	329.080	289.450	327.877	419.332
França	110.734	164.341	154.747	107.142	76.878	90.228
Índia	14.344	17.281	19.257	15.928	14.789	12.416
Japão	50.243	73.545	127.981	74.698	56.276	114.300
OCDE	1.187.954	1.931.815	1.640.800	905.945	1.078.720	1.293.347

Reino Unido	82.808	325.473	182.437	39.325	39.489	107.076
Rússia	23.151	45.916	55.594	43.666	52.523	67.283
União Europeia	686.543	1.252.669	977.776	387.804	487.525	556.613
Zona do Euro	553.411	855.577	738.200	308.638	418.323	386.918

Fonte: elaboração própria com dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), 2013.

No que se refere às grandes companhias espanholas, e por consequência aos grandes *players* espanhóis na região, pode-se considerar como base o guia da Fortune (2013) que apresenta a lista das 500 maiores empresas mundiais. Neste ranking, a Espanha aparece com 8 empresas, sendo que a mais bem colocada é o Santander, o qual aparece em 44^o lugar, com um faturamento de 106 bilhões de dólares e um lucro líquido de US\$2,8 bi. Completam a lista a gigante de telecomunicações Telefónica (82), com faturamento de US\$80 bi, a petrolífera Repsol (90) com rendas de US\$73,5 bi, o banco BBVA (186) faturando US\$51,8 bi, e demais empresas, como a grande investidora do setor de energia Ibédrola (230), a construtora ACS (240), a empresa Gas Natural Fenosa (376) e a corporação Mapfre Group (378)

Tabela 4 – Posição das Empresas Espanholas no Ranking da Fortune

	Rank	Sede	Faturamento (US\$ bi)	Lucro (US\$ bi)
Banco Santander	58	Madri	106,1	2,8
Telefónica	97	Madri	80,1	5
Repsol YPF*	112	Madri	73,5	2,6
BBVA	193	Bilbao	51,8	2,2
ACS	202	Madri	50,1	-2,5
Ibédrola	234	Bilbao	44	3,7
Gas Natural Fenosa	353	Barcelona	32	1,9
Mapfre Group	405	Madri	28,6	0,9

Fonte: elaboração própria com base em dados da Fortune 500, 2013.

4.5 Perspectivas

Os dados sobre investimentos na AL apontam o Brasil como o país que mais recebe investimentos espanhóis na atualidade, sendo que de 2007 em diante os investimentos mundiais no Brasil triplicaram, segundo relatório da Ernst & Young de 2013, e que algumas empresas espanholas, como a Telefónica e a Iberdrola, já declararam sua intenção de investir ainda mais no Brasil nos próximos anos (ESPANHA É O TERCEIRO..., Uol Economia, 04/04/2013). A

realização da Copa do Mundo de 2014 e dos Jogos Olímpicos de 2016 seriam alguns dos fatores de atração de IDEs pelas demandas exigidas para a realização desses eventos de grande porte.

Contando também a favor da atratividade brasileira no cenário internacional, pode-se mencionar o fato de que as empresas espanholas estão bastante receosas quanto aos seus investimentos em países como Argentina, Bolívia e Venezuela. O temor se deve devido às praticas nacionalistas de estatização e ingerência constante do Estado sobre iniciativas privadas. O episódio da estatização da YPF pelo governo argentino em 2012 apenas realimentou esse cenário, fazendo com que alguns economistas prevejam um deslocamento dos investimentos espanhóis em direção ao Brasil, que garante uma segurança jurídica maior e um quadro econômico e político mais estável, possuindo um marco regulatório consolidado que assegura maior respeito aos contratos, dando guarida aos investimentos

O Brasil foi o país latino-americano que mais recebeu investimentos do exterior em 2011, respondendo por US\$ 66,7 bilhões (R\$ 128,4 bilhões) ou 43,7% do total de US\$ 153,4 bilhões investidos na região, seguido do México, Chile, Colômbia, Peru, Argentina, Venezuela e Uruguai. Ainda, segundo dados do Ministério de Economia e Competitividade da Espanha, o Brasil recebeu desde 1993 mais de 30% do volume de investimentos diretos estrangeiros espanhóis na América Latina (ECLAC, 2012).

Conforme relatório sobre o cenário de investimento na AL, publicado pelo Instituto de Empresa de Madrid em 2012, 30 das companhias de maior faturamento da Espanha andam com fortes receios ante o desenrolar de seus negócios em países como Argenina, Bolívia e Venezuela. Das empresas com filiais nesses três países, somente 15% planejavam aumentar sua presença na Argentina em 2012, contra 4% na Bolívia e Venezuela. Já no Brasil, o índice saltava para 62% (BARRUCHO, 2012).

O quadro, portanto, para o curto e médio prazo para investimentos espanhóis na região pode ser esboçado com certa cautela. Ao mesmo tempo que países como Brasil, principalmente, atraem a atenção dos investidores, há outros que acabam repelindo iniciativas de mesma ordem. O descompasso entre as políticas econômicas dos os diversos países da AL é gritante, e essa confusão de diretrizes e comportamento acaba também indiretamente diminuindo a atratividade das oportunidades em outros países. Mesmo que a economia espanhola esteja em crise e esboçando uma reação lenta para os próximos anos, a necessidade das suas grandes empresas de

investirem em mercados além-mar é essencial, visto que boa parte dos lucros remetidos às matrizes hoje em dia advém de locais como a América Latina, o que indica que a esta continuará desempenhando um papel fundamental para as grandes companhias espanholas presentes em solo latino-americano.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento econômico, político e histórico da Espanha tem em si fatores peculiares, e o mesmo se aplica ao modo como os Investimentos Diretos Externos do país se deram ao longo do fim do século XX até os dias de hoje. Para compreender esse quadro interessantíssimo de alavancagem de um país de economia considerada até mesmo fraca para os padrões europeus, para um patamar de estar entre os dez maiores investidores mundiais, a Espanha teve de percorrer um caminho interno de mudanças políticas e de abertura ao comércio internacional.

As heranças da Era Franco, se colocadas dentro de um contexto mais aprofundado de impactos econômicos gerados, têm algumas posições contraditórias. Fica fácil observar que a política franquista pós Guerra Civil espanhola, ao tentar fazer da Espanha um país isolado politicamente e que buscava uma utopia de autossuficiência, acabou retardando o crescimento econômico espanhol e deteriorando índices de qualidade de vida. Apenas com o agravamento da situação, no final dos anos 1940, é que a política de governo de Franco passou a se adaptar em busca de reformas que garantissem a retomada do caminho do crescimento econômico.

Perfilando com essa guinada inicial no eixo das decisões de governo, Franco implementou algumas mudanças significativas na década de 1950, culminado, ao fim da mesma década, no Plano de 1959, o qual buscou solucionar a crise econômica mediante a atração de empréstimos e de capitais para o país, além de ter como um de seus objetivos principais a estabilização econômica mediante a diminuição dos gastos públicos, a contenção da inflação que assolava o país e também uma maior integração econômica a nível mundial, a qual seria esboçada com uma mudança na política externa do país, a qual passava a deixar de lado o enfoque dado à bilateralidade para buscar uma política mais multilateral, envolvendo um número maior de parceiros políticos e econômicos.

Em 1977, agora já sem estar sob o comando de Franco, a Espanha busca solucionar aquilo que não foi plenamente alcançado com o Plano de 1959, porém focando mais em modernizar o país e fazê-lo adotar de fato políticas de mercado, aumentando a competitividade espanhola no cenário internacional e garantindo taxas constantes de crescimento econômico. Como o país já se encontrava em uma posição bem mais confortável política e economicamente, o Pacto pôde dar

ênfase a questões-chaves como a instituição da livre flutuação cambial e um controle maior dos gastos públicos com vistas a conter novamente a inflação, a qual parecia não abandonar a sociedade espanhola mesmo em tempos de crescimento econômico.

Buscou-se abordar essa evolução econômica que culminaria em 1986 com a entrada da Espanha na atual Comunidade Europeia. Essa adesão ao bloco seria o novo divisor de águas da economia espanhola e significou uma mudança em todos os sentidos para o país, o qual passou a contar com a competição de outras firmas europeias em seu território, teve suas grandes estatais privatizadas e decidiu então que o mercado doméstico e europeu já não atendia mais a sua demanda. Essa saturação de mercado, aliada às situações comerciais que demandavam cada vez mais cuidado em relação às concorrentes internacionais, fez com que a Espanha internacionalizasse um grande número de suas firmas rumo à América Latina, a qual, por deter uma série de fatores de atração - seja o tamanho do mercado consumidor, seja o potencial de crescimento e proximidade cultural - acabou sendo o principal destino dos IDEs espanhóis na década de 1990 e continua representando até hoje um papel essencial para as maiores empresas espanholas que possuem recursos investidos na região.

Os IDEs da Espanha foram estudados através dos fatores determinantes internos e externos que condicionam a sua existência. Com respaldo em teorias de internacionalização de empresas, concluiu-se que o processo espanhol fundamenta-se em vários pontos abordados pela Escola Nórdica e pela Teoria de Uppsala, como a questão da distância psíquica. Contudo, não pode-se definir que o processo de internacionalização espanhol se deu de forma incremental, já que a maior parte das empresas entrou nos países latino-americanos mediante a aquisição de outras empresas e, conseqüentemente, com a instalação de um modelo já pré-concebido para a região, salvo mudanças necessárias para adequar-se ao mercado consumidor local.

Ainda, pôde-se inferir que há uma concentração dupla no que tange aos investimentos diretos externos espanhóis na AL, seja pelo número reduzido de empresas que detém maiores dos estoques de IDEs na região, ou pelo número de países em que se concentraram a maior parte desses investimentos. Em se tratando das firmas espanholas, alguns setores estratégicos, como o de telecomunicações, bancário, petrolífero e de eletricidade foram os que mais concentraram a pauta dos investimentos, detendo muitas dessas companhias uma posição de liderança em seus

segmentos na região. Já quanto aos beneficiados pelos investimentos, Brasil, Argentina, Chile e México foram os países que mais atraíram capital espanhol ao longo dessas últimas décadas.

O caso de sucesso desses investimentos espanhóis encontrou ressalvas pelo caminho, como a crise argentina de 2001, as crises asiática e russa de 1997/1998 e também a competição por atração de IDEs espanhóis imprimida pelos demais países membros da União Europeia e Estados Unidos. Houve, portanto, um redirecionamento dos fluxos de IDEs para a Europa, principalmente, ao longo dos anos 2000, fazendo com que a América Latina perdesse o posto de maior receptora dos investimentos espanhóis. Essa conjuntura, porém, pós-crise de 2008 tende a mudar, visto que o mercado europeu encontra-se ainda em crise e que a América Latina, juntamente com a Ásia, é a região do mundo que mais tem crescido e onde tem se concentrado a maior parte dos investimentos mundiais.

Quanto às hipóteses deste trabalho, pode-se afirmar que a Espanha se beneficiou bastante de sua política agressiva de internacionalização focada em setores estratégicos da América Latina. Para comprovar isto, basta observar a posição de relevância que as empresas espanholas alcançaram no território latino-americano, bem como o grande papel que representam as receitas oriundas das operações dessas firmas na AL para as empresas como um todo. Ainda, segundo a Escola de Uppsala e baseado nos estudos analisados, a proximidade cultural foi um dos fortes determinantes para que o processo de internacionalização se iniciasse pela AL.

É possível observar um contexto recente de forte atração de investimentos pela América Latina, o que tem conferido lugar de destaque para a região em noticiários econômicos mundo afora. Resta saber se a Espanha, em crise desde o fim de 2008 e com previsão de obter um crescimento econômico pela primeira vez em anos apenas para o início de 2014, terá condições de elevar ainda mais seus investimentos externos e obter com isso uma posição de maior segurança frente às incertezas da própria UE. Enquanto algumas firmas espanholas planejam investir bilhões em seus ramos de atuação latino-americanos, outras andam com cautela devido a decisões políticas desfavoráveis impetradas pelos governos da Argentina, Bolívia e Venezuela. Apesar do Brasil e de outros países da região estarem dentre os principais receptores de IDEs mundiais, é preciso cautela para que uma relativa instabilidade política não dificulte a atração de capital externo.

REFERÊNCIAS

ARAHUETES, A. Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores. In: VODUSEK, Ziga. **Inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores europeos**. Banco de Desenvolvimento Interamericano (BID), Washington, 2002.

ARAHUETES, A.; STEINBERG, F. Internationalization as a lever to overcome the crisis. Working Paper 5/2013. **Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos**, 2013. Disponível em: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/ef6421004f5e121587019f8c9edeb290/DT5-Arahuetes-Steinberg-internationalisation-spain-overcome-crisis.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ef6421004f5e121587019f8c9edeb290>. Acesso em: 17/22/2013.

ARGENTINA. Biblioteca del Congreso de la Nación de la República Argentina. **Acuerdo para la promoción y la protección recíproca de inversiones entre la República Argentina y el Reino de España**. 1992. Disponível em: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/ARG_Spain_s.pdf. Acesso em: 17/11/2013.

AMAL, M; SEABRA, F. Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: Uma Perspectiva Institucional. **Revista Economia**, v.8, n.2, p.231-247, 2007.

BARRUCHO, L. G. Nacionalizações podem deslocar investimentos espanhóis para o Brasil. **BBC Brasil**, 04/05/2012. Disponível em: http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/05/120503_investimentos_espahnos_latam_lgb.shtml. Acesso em: 17/11/2013.

BÉJAR, R. C.; JUESAS, J. L. Inversión extranjera directa e internacionalización de las empresas españolas en América Latina. **Boletín Económico de Información Comercial Española (ICE)**, n. 2961, p. 21-33, 2009. Disponível em: http://www.revistasice.com/cache/pdf/BICE_2961_21-34_F3C3A16BF0409BAD9228CD7B1345606C.pdf. Acesso em: 17/11/2013.

BBVA. **History of BBVA**. 2013. Disponível em: <http://www.bbva.com/TLBB/tlbb/ing/informacion-corporativa/conozcanos/historia/index.jsp>. Acesso em: 15/11/2013.

BBVA will invest \$2.5 billion in South America by the end of 2016. **BBVA News**, 11/09/2013. Disponível em: http://www.bbva.com/TLBB/tlbb/ing/noticias/np_110913_jornadasadsX.jsp. Acesso em: 15/11/2013.

CARR, R.; FUSI, J. P. **Spain, dictatorship and democracy**. George Allen & Unwin, 1979.

CHISLETT, W. Spanish Direct Investment in Latin América: Challenges and opportunities. **Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos**, 2003.

_____. Spain's Main Multinationals: An Increasing Force in the Economy. Documento de Trabajo/Working Paper 32/2007. **Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos**, 2007.

_____. **Spain: what everyone needs to know**. Oxford University Press, 2013.

DELGADO, G. J. L. Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el Primer Franquismo, 1984. In: FONTANA, J. (ed.). **España bajo el Franquismo**. Crítica, 1986.

DONGES, J. B. **La industrialización en España, políticas, logros, perspectivas**. Oikos-Tau Ediciones, 1976.

DUARTE, C.; CANAL, E. The Effect of Firm and Host Country Characteristics on the Choice of Entry Mode: Empirical Evidence from Spanish Firms. **Journal of Management and Governance**, v.6, n.2, p.153-168, 2002.

_____. Adverse Selection and the Choice between Joint Ventures and Acquisitions: Evidence from Spanish Firms. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v.158, n.2, p. 304-324, 2002.

DURÁN, J. J. **Multinacionales españolas en Iberoamérica: valor estratégico**. Ediciones Pirámide, 1999.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). **Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean**. United Nations, 1999. Disponível em: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/4756/spain.pdf>. Acesso em: 12/08/2013.

_____. **Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean**. United Nations, 2012. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/49844/ForeignDirectInvestment2012.pdf>. Acesso em: 17/11/2013.

Espanha é o terceiro país que mais investe no Brasil, segundo Ernst & Young. **UOL Economia**, 04/03/2013. Disponível em: <http://economia.uol.com.br/noticias/efe/2013/03/04/espanha-e-o-terceiro-pais-que-mais-investe-no-brasil-segundo-ernst--young.htm>. Acesso em: 10/10/2013.

EUROPEAN UNION. The history of the European Union. Disponível em: http://europa.eu/about-eu/eu-history/index_en.htm. Acesso em: 17/11/2013.

EUROSTAT. **Statistics**. 2013. Disponível em: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>. Acesso em: 17/11/2013.

ESCOSURA, L. P.; ROSÉS, J. R.; SANZ-VILLARROYA, I. **Economic reform and growth in Franco's Spain**. Working Papers in Economic History 11-07. Universidad Carlos III de Madrid, 2011.

ESTACHE, A.; MANACORDA, M.; VALLETTI, T. Telecommunications Reform, Access Regulation, and Internet Adoption in Latin America. **Journal of Latin American and**

Caribbean Economic Association (LACEA), The World Bank, 2002. Disponível em: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2802>. Acesso em: 12/11/2013.

Foreign direct investment in Argentina increases. **Buenos Aires Herald**, 15/05/2013. Disponível em: <http://www.buenosairesherald.com/article/131074/foreign-direct-investment-in-argentina-increases>. Acesso em: 12/07/2013.

FORTUNE. **Fortune 500**, 2013. Disponível em: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2013/full_list/index.html?iid=F500_sp_full. Acesso em: 20/10/2013.

FONTANA, J.; NADAL, J. Spain 1914-1970. In: CIPOLLA, C. M. (ed.). **The Fontana Economic History of Europe, Contemporary Economies**. Collins/Fontana Books, 1976.

GALAN, J.; BENITO, J. Distinctive determinant factors of Spanish foreign direct investment in Latin America. **Journal of World Business**, v. 41, n. 2, p. 171-189, 2006.

GALAN, J.; BENITO, J.; VINCENTE, J. Factors determining the location decisions of Spanish MNEs: an analysis based on the investment development path. **Journal of International Business Studies**, v.38, n.7, p. 975-997, 2007.

GEORGE C. MARSHALL FOUNDATION. **The Marshall Plan**, 2013. Disponível em: <http://www.marshallfoundation.org/TheMarshallPlan.htm>. Acesso em: 12/11/2013.

GIL, M. et al. Financial service firms' entry-mode choice and cultural diversity: Spanish companies in Latin America. **International Journal of Bank Marketing**, v.21, n.3, p. 109-121, 2003.

GUILLÉN, M.; TSCHOEGL, A. The internationalization of retail banking: the case of the Spanish banks in Latin America. **Transnational Corporations**, v.9, n. 3, p. 63-94, 2000.

HARRISON, J. **The Spanish Economy: from the Civil War to the European Community**. Cambridge University Press, 1995.

HERNANSANZ, C.; SEBASTIAN, M. The Spanish Banks strategy in Latin America. **Société Universitaire Européenne de Recherches Financières (SUERF) Studies**, n.9, Vienna, 2000. Disponível em: <http://suerf.org/download/studies/study9.pdf>. Acesso em: 09/10/2013.

HILAL, A.; HEMAIS, C. A. O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **Revista Administração Contemporânea**, v.7, n.1, 2003.

LATINOBARÓMETRO. **Informe Latinobarómetro**. 2007. Disponível em: <http://der.oas.org/INFORME%20LB%202007.pdf>. Acesso em: 13/11/2013.

LEIPZIGER, D. M.; PERRY, G. E. Chile: Recent Policy Lessons and Emerging Challenges. **WBI Development Studies**, 1999.

LÉLIS, M. C; CUNHA, A.; BICHARA, J. Determinantes macroeconômicos do Investimento Direto Espanhol na América Latina. **Cadernos PROLAM/USP**, São Paulo, v. 2, n. 10, p. 92-110, 2011.

LIEBERMAN, S. **Growth and crisis in the Spanish economy: 1940-93**. Routledge Studies in European Economy, 2005.

MARTIN, F.; TORAL, P (ed.). **Latin America's Quest for Globalization: The Role of Spanish Firms**. Ashgate, 2006.

MCKENZIE, D.; MOOKHERJEE, D. The Distributive Impact of Privatization in Latin America: Evidence from Four Countries. **Journal of Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA)**, 2003.

Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE). **OECD Statistics**, 2013. Disponível em: <http://www.oecd.org/statistics/>. Acesso em: 17/11/2013.

REPSOL. **Repsol sells stake in REFAP refinery for 350 million dollars**. Press release, 14/12/2010. Disponível em: http://www.repsol.com/es_en/corporacion/prensa/notas-de-prensa/ultimas-notas/10122010-brasil.aspx. Acesso em: 13/08/2013.

_____. **REPSOL in Brazil**. 2013. Disponível em: http://www.repsol.com/es_en/corporacion/conocer-repsol/repsol-en-el-mundo/brasil.aspx. Acesso em: 13/11/2013.

ROYO, S. After the Fiesta: The Spanish Economy Meets the Global Financial Crisis. **South European Society and Politics**, v.14, n.9, 2009.

RUESGA, S.; BICHARA, J. Direct Spanish Foreign Investment in Latin America: Determinants and Company Strategy. **Canadian Journal of Development Studies**, v.25, n.2, 2004.

SALMON, K. Spanish foreign direct investment, transnationals and the redefinition of the Spanish business realm. **International Journal of Iberian Studies**, v.14, n. 2, p. 95-109, 2001.

SANTANDER. **Acerca del grupo**. 2013. Disponível em: http://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Acerca-del-Grupo.html. Acesso em: 17/11/2013.

SEIGLIE, C. Challenges for Spanish investments in the Latin American energy industry. In: MARTIN, F.; TORAL, P (ed.). **Latin America's Quest for Globalization: The Role of Spanish Firms**. Ashgate, 2006.

UGAZ, C.; PRICE, C. W. (ed). **Utility Privatization and Regulation: A Fair Deal for Consumers?** Edward Elgar Publications, 2003.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). **UNCTAD Stat**, 2013. Disponível em:

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=P,5,27&sRF_Expanded=.P,5,27. Acesso em: 17/11/2013.

TAMAMES, R. **História de España, la República, la Era de Franco**. Alianze Editorial, 1979.

TELEFÓNICA. **Key Figures**. 2013. Disponível em: http://www.telefonica.com/en/about_telefonica/html/magnitudes/magnitudes.shtml. Acesso em: 12/08/2013.

TREVIÑO, LEN; MIXON, FRANKLIN. Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America. **Journal of World Business**, v. 39, n. 3, p. 233-243, 2004.

US DEPARTMENT OF COMMERCE. **Bureau of Economic Analysis**. Disponível em: <http://www.bea.gov/>. Acesso em: 17/11/2013.

VENTURINE, E. Falange Espanhola no Brasil. **Revista Ponto de Vista**, v. 3, p. 55-63, 2006.

WALTENBERG, G. Espanhóis devem investir R\$ 48 bi no Brasil em 3 anos. **O Estado de São Paulo**, 17/06/2013. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/economia-geral,espanhois-devem-investir-r-48-bi-no-brasil-em-3-anos,156792,0.htm>. Acesso em: 15/11/2013.

WORLD BANK. **Data: Argentina**. 2013. Disponível em: <http://data.worldbank.org/country/argentina>. Acesso em: 15/11/2013.