

O investimento português no Brasil e os desafios de uma lógica ibérica*

Cezar Guedes**

Doutor pela EAESP/FGV e Pós-Doutorado no ISEG-UTL, Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ).

Mario Gómez Olivares***

Doutor pelo Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) da Universidade Técnica de Lisboa (UTL), Professor do Departamento de Economia do ISEG-UTL.

Resumo

Este artigo tem por objetivo a análise dos investimentos portugueses no Brasil, nos anos 90, onde é assinalada a existência de uma lógica ibérica. Essa perspectiva deriva de que, para além de seu peso relativo, o perfil e a estratégia desses investimentos seguem um caminho semelhante ao dos espanhóis iniciado nos anos 80, embora estes últimos se tenham dirigido à generalidade dos países latino-americanos, particularmente no Cone Sul. A análise parte do quadro mais geral da economia portuguesa e de sua inserção na União Européia e na economia mundial, tendo em vista a correlação entre a natureza dos investimentos no estrangeiro e os limites e as possibilidades em termos da sua competitividade e das transformações na economia a partir dos critérios de especialização que lhe são característicos.

Palavras-chave

Investimentos ibéricos; relações econômicas luso-brasileiras; União Européia e Mercosul.

* Este artigo tem por base uma versão em inglês apresentada no XIII World Congress of International Economic Association (IEA), realizado em Lisboa, de 9 a 13 de setembro de 2002, tendo como título **Portuguese Investment in Brazil — the Challenges of an Iberian Logic**.

** cezarguedes@ajato.com.br

*** magoliv@iseg.utl.pt

Abstract

This paper focuses on the Portuguese direct investments carried out in Brazil in the 1990's, seeking to highlight the Iberian logic underlying them. This view draws on the fact that the profile and strategy of these investments are akin to those of the Spanish investments undertaken in the 1980's, even though the latter were directed at the whole of South America — particularly the countries of the so-called “South Cone” — and had a quite disparate relative weight. We begin by providing an outline of the Portuguese economy and its place in the European and world economies, so as to identify the correlation between the nature of Portuguese direct investments abroad and the limits and potentialities of its competitiveness, as well as the transformations undergone by this economy in recent times.

**Os originais deste artigo foram recebidos
por esta Editoria em 16.04.02.**

Introdução

A partir dos anos 80, a economia mundial passa por um processo de transformações institucionais sinalizadas pela desregulamentação financeira e pelas privatizações. Desde então, o aprofundamento da globalização ou da mundialização pode ser verificado nas suas dimensões comerciais, financeiras e produtivas. Esse processo confunde-se com a expansão das empresas transnacionais e multinacionais, adquirindo um concentrado peso financeiro, que aumenta a liquidez internacional e a procura de lucros de curto prazo (Scherer, 1998). Contrariando as tendências tradicionais, e quanto ao que se refere nosso estudo do investimento na América Latina, merece também destaque um certo “descolamento” entre o comércio e o investimento, que passam a ter as suas trajetórias mais independentes um do outro.

O surgimento de mercados emergentes num clima de liberação dos mercados internos está articulado com uma procura de adaptação ao novo engenho de desenvolvimento de viés neoliberal, que permite canalizar meios financeiros adicionais ao crescimento dos novos mercados abertos ao investimento estrangeiro e a uma nova inserção internacional (Olivares, 2001). Neste artigo, analisaremos esse quadro focando as vicissitudes das economias portuguesa, espanhola e da América Latina.

Nos anos 90, particularmente depois de 1995, o investimento de empresas portuguesas no Brasil ganha destaque, tendo, a partir de 1996, ultrapassado a

Espanha como o principal destino do investimento direto português no estrangeiro. Desde então, Portugal ocupa uma posição destacada no *ranking* dos investimentos externos no Brasil.

Neste artigo, sustentamos que, ao contrário de uma lógica própria, essa tendência do investimento externo português inscreve-se numa lógica ibérica, seguindo uma estratégia iniciada pela Espanha nos anos 80 em relação à América Latina, particularmente no Cone Sul, subcontinente que abrange Argentina, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai. Nessa perspectiva, o que confere singularidade a essa lógica ibérica possui três aspectos predominantes, que serão explorados neste artigo.

A primeira característica reside no fato de que, ao contrário do que acontece com os demais países que fazem parte da Tríade (União Européia, Estados Unidos e Japão), Portugal e Espanha dirigem a maior parte de seus investimentos para fora dos países componentes da Tríade ou, ainda, numa visão mais alargada, dos países que compõem a OCDE.

A segunda característica diz respeito ao perfil dos investimentos, situados predominantemente em serviços para o mercado interno, sendo, portanto, em segmentos não transacionáveis. Há, inclusive, parceria luso-espanhola em três empresas de telefonia e numa empresa de energia elétrica, num contexto de internacionalização das empresas ibéricas e de concertação estratégica, tendo em vista os mercados europeu e mundial.

Por fim, a terceira característica dos investimentos ibéricos é que eles estão destinados a países de expressão e cultura ibéricas, o que implica sinergias nada desprezíveis, como a língua, que reduzem os custos de transação e outros elos menos visíveis, mas também importantes.

Além desta introdução e das conclusões, o artigo está estruturado em duas seções: na primeira, analisamos a situação de Portugal no quadro mais geral das economias européia e mundial; e, na segunda, abordamos o investimento estrangeiro direto na América Latina e a lógica dos investimentos ibéricos, brevemente apontados nesta introdução.

1 - A inserção da economia portuguesa nas economias européia e mundial

Desde os anos 50 as assimetrias socioeconômicas em Portugal vêm sendo reduzidas face ao contexto europeu, simultaneamente a uma maior extroversão comercial e financeira, aprofundada com o ingresso na União Européia, em 1986. Trata-se, agora, de algo mais ambicioso: fazer parte de uma federação de Estados nacionais, abolir fronteiras internas e moedas, dando lugar ao euro, expressão

simbólica e econômica da União Européia. É o fim do que resta de barreiras comerciais e da elaboração independente de políticas monetárias, fiscais e cambiais, criando-se novas instâncias de elaboração e gestão macroeconômicas. A originalidade desse processo reside no fato de que não há modelos prontos a seguir, mas, sim, a construção de um projeto de engenharia política, uma institucionalidade supranacional.

A passagem para o euro foi feita de acordo com os “critérios de convergência” expressos no Tratado de Maastricht, que definiu algumas exigências:

- inflação menor ou igual a 1,5% superior ao nível de inflação da média dos três países com taxas menos elevadas;
- déficit orçamentário não devendo ultrapassar os 3% do Produto Interno Bruto (PIB);
- dívida pública global abaixo ou com tendência a se aproximar do nível de referência dos 60% do PIB;
- taxa de câmbio estável, pelo menos há dois anos, no interior do Sistema Monetário Europeu.

As estatísticas e as tendências de cada Estado-membro tiveram que apontar para uma convergência nominal, baseada na estabilidade de preços e orçamentos, capaz de garantir a moeda única e de não comprometer a elaboração de políticas macroeconômicas em nível supranacional. Portugal saiu-se bem, tendo cumprido, com êxito, os critérios nominais de convergência. Entretanto essa questão deve ser avaliada na perspectiva de impedir que os custos de harmonização cristalizem ou agravem as assimetrias em termos da convergência real ou estrutural frente aos parceiros comunitários. Nesse aspecto, estão presentes questões econômicas, políticas e históricas, pois, nas lógicas espaciais internas da Europa, Portugal situa-se fora do núcleo comunitário europeu, localizado como “periferia integrada” em relação ao arco Londres-Milão, ou seja, do sul da Inglaterra ao norte da Itália (Durand et al., 1992).

Sem perder de vista a diminuição das diferenças, a estrutura econômica, o tecido empresarial e a qualidade dos recursos humanos conferem à economia portuguesa uma situação de fragilidade/vulnerabilidade que limita a competitividade e a inserção internacional comparativamente ao padrão europeu. Não se pode esquecer que Portugal esteve afastado dos ciclos de inovação que marcaram a primeira e a segunda revolução industrial. Portanto, a formação do capital industrial foi retardatória, ocorrendo num momento em que as barreiras tecnológicas e financeiras à escala internacional já estavam consolidadas. Até meados do século XX, a estrutura industrial portuguesa foi composta por bens de salário de baixo valor agregado e, na sua quase-totalidade, voltada para o mercado interno, estando a capacidade de exportar limitada a alguns produtos primários.

Na segunda metade do século XX, incorporando-se ao ciclo expansivo do pós-guerra, Portugal adquiriu maior dinamismo no segmento industrial e em serviços, havendo incorporação de tecnologias de processo, produto e formas de gestão do trabalho e da produção, assim como de circuitos de difusão científicos e tecnológicos. Mas não houve um esforço inovativo próprio, que é o fator decisivo na sustentação da competitividade a longo prazo.

Para proceder à análise da competitividade da indústria portuguesa, tomamos por base o trabalho de Lança (2000), que analisa o perfil das exportações portuguesas, e um estudo comparado sobre a competitividade na indústria europeia (European Communities, 1999).

Observando o “núcleo duro” da competitividade nas exportações industriais portuguesas, que corresponde a 80% do total em 1996, temos a seguinte composição:

- competitividade baseada nos custos - pólo textil-couro (31%) e produtos de madeira, mobiliário, cerâmica e vidro (8%);
- competitividade baseada nos recursos naturais e/ou em economias de escala - pasta e papel, refinação de petróleo e produtos minerais não-metálicos (8%).

Há também um pólo tradicional decadente, associado aos recursos naturais agrícolas, constituído pelo setor das bebidas (3%). Entretanto, no passado recente, houve um grande crescimento do pólo eletromecânico, que se baseia em recursos humanos mais qualificados que os da média da indústria transformadora; é composto pela maquinaria elétrica (12%) e pelo equipamento de transporte (17%).

No fim do estudo, as conclusões

“(…) indicam a existência de fragilidades severas na especialização da indústria nacional. Estas fragilidades são detectadas tomando como referência um conjunto de critérios usualmente utilizados, a saber: a evolução da procura mundial, atual e esperada; o desenvolvimento da capacidade de percorrer as fileiras exportadoras para montante, em direção à produção de bens de equipamento nacionais competitivos; a vulnerabilidade das atividades instaladas ao previsto desarmamento dos mercados europeus ou supranacionais e, finalmente, a sensibilidade à reorganização mundial da indústria” (Lança, 2000, p. 33).

Numa análise comparada de estatísticas e tendências dos Estados-membros da União Europeia (European Communities, 1999), na indústria de transformação, no período 1988-98, Portugal está entre os países em que mais se elevou o valor adicionado (juntamente com a Áustria), alcançando 6,7% de incremento anual, tendo à sua frente apenas a Irlanda, com 7,9%. Esse incremento

resulta da expansão nos subsetores de veículos a motor e artigos elétricos, fazendo com que Portugal tenha sido o único país a apresentar recuo nas tendências de especialização na produção e nas exportações com vantagens comparativas internas. Ou seja, houve recuo relativo nas indústrias têxteis, de alimentos e nas relacionadas com a madeira.

Essa análise não deixa de ser promissora na medida em que corresponde a uma determinada reconversão na estrutura industrial, vinculada ao aumento de participação correspondente a setores de maior valor agregado. Só que esses investimentos, na sua maioria, fazem parte de estratégias das empresas transnacionais e, nesse sentido, apresentam uma certa vulnerabilidade, já que não significam um esforço endógeno. Com insuficiências na qualificação da mão-de-obra e nas infra-estruturas tecnológicas e de inovação, as externalidades negativas podem prevalecer e dar lugar a deslocalizações, que, com o alargamento da União Européia para leste, são um risco nada desprezível, já que representam uma alternativa de baixos custos diretos e indiretos com qualificações mais altas (Guedes, 2001).

Nessa perspectiva e para os fins do nosso artigo, o que importa salientar é que as empresas industriais portuguesas não possuem pontos fortes que lhes permitam projetar-se para o Exterior de forma competitiva, ficando essa possibilidade, não por acaso, restrita ao segmento serviços, como de fato se verificou nos anos 90. Outro aspecto limitativo é o da dimensão: ao mesmo tempo em que o mercado interno português é pequeno como horizonte de expansão, as empresas portuguesas não têm condições de se tornarem *global-players*, sendo obrigadas a optar por estratégias mais seletivas e/ou a procurar formas de cooperação subordinadas. É então que o Brasil, também devido a questões internas, surge como alternativa para os investimentos portugueses, assim como os investimentos espanhóis já se tinham lançado na América Latina, particularmente no Cone Sul, desde os anos 80, por motivos algo semelhantes. Este último ponto remete às lógicas internas do continente americano e merece alguma referência, pois, nas análises relacionadas à América Latina, o que tem predominado é um tratamento em bloco, que perde de vista as particularidades dos países e mesmo dos subcontinentes que a compõem, como é o caso do Cone Sul, constituído pela Argentina, pelo Brasil, pelo Chile, pelo Paraguai e pelo Uruguai. O Mercado Comum do Sul (Mercosul), criado em 1991 com inspiração na União Européia, não conta com a participação do Chile como Estado-membro, embora tenha o *status* de país associado desde 1996. A Bolívia tem a mesma condição do Chile desde 1997. Para os fins de nosso artigo, a discussão e as implicações dizem respeito também ao Chile e à Bolívia. Com relação ao Mercosul, o PIB das quatro economias somadas está próximo de

US\$ 1 trilhão, o que corresponde a 60% do PIB latino-americano e que representa um mercado potencial de 210 milhões de habitantes.¹

Naturalmente, é possível afirmar que, num denominador mais alto de abstração, há uma origem histórica e cultural comum e mesmo uma série de condicionamentos de ordem econômica e geopolítica nos países latino-americanos. Entretanto, numa análise mais concreta e acompanhando as diferentes trajetórias nacionais, as diferenças são significativas e não nos permitem o tratamento em bloco de maneira indiferenciada. Deve ser ressaltada, inicialmente, a natureza dos vínculos comerciais e financeiros dos países latino-americanos com a Tríade, assim como as relações intra-regionais. Resumidamente, podemos dizer que o Cone Sul e o Mercosul se constituem numa realidade distinta, na medida em que as economias desse subcontinente não têm nos Estados Unidos o seu principal parceiro. Os vínculos comerciais e financeiros, em sua maior parte, estão ligados à União Européia, que celebrou, em 1995, o Acordo Inter-Regional de Cooperação com o Mercosul, tendo em vista a implementação de um programa de liberação progressiva dos fluxos comerciais recíprocos. Registre-se, ainda, que, nos casos brasileiro e chileno, os vínculos comerciais com o bloco asiático são significativos.

Em relação aos vínculos comerciais intra-regionais, existe um maior peso do que o verificado no restante do continente. Aliás, nos anos 90, apenas entre os países do Mercosul, o fluxo total de comércio elevou-se de US\$ 4,1 bilhões para US\$ 20 bilhões. Percentualmente, esse acréscimo foi superior ao verificado na economia mundial, pode-se dizer que as relações do Mercosul com o resto do mundo também aumentaram, embora numa escala menor. Portanto, na medida em que o acréscimo não se deu em detrimento da relação com outros países, podemos considerar a prática de um regionalismo aberto.

Resumindo-se as considerações feitas acima, o condicionamento em relação à economia norte-americana é menor, e a complementaridade entre esses países é maior do que a verificada no restante dos países latino-americanos.

¹ O PIB do Mercosul sofreu uma redução significativa desde 1999, em função da desvalorização cambial ocorrida no Brasil, que representa mais do dobro das outras três economias somadas. Para o exame das estatísticas econômicas e demográficas do Mercosul ao longo dos anos 90, sugerimos uma visita à página eletrônica da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE): <http://www.ibge.gov.br> Aliás, essa fonte intitula-se Projecto de Cooperação Estatística Comunidade Européia-Mercosul e, além disso, inclui o Chile na base de dados. Há aí dois aspectos que reforçam nossa perspectiva: o primeiro é o empenho da União Européia em disponibilizar a experiência de harmonização estatística vivida na Europa pela rede dos Institutos Nacionais de Estatística dentro do Eurostat para os países do Mercosul; em segundo lugar, a inclusão do Chile configura o interesse e o entendimento do subcontinente do Cone Sul como parte privilegiada na diplomacia econômica da União Européia.

Tomando-se o continente americano em consideração, observa-se que, à medida que os países latino-americanos estão mais próximos do território dos EUA, o peso relativo dos fluxos de comércio e investimento norte-americanos é maior.² Para ilustrar, tomemos o caso do México, que recentemente assumiu a segunda posição nas relações comerciais com os EUA, lugar ocupado anteriormente pelo Japão, sendo o Canadá o primeiro. No conjunto, o fluxo comercial total com os EUA atinge cerca de 85% do volume transacionado pelo México. Numa análise mais desagregada dos vínculos da economia mexicana, as duas maiores fontes de divisas são o petróleo e as Indústrias Maquiladoras de Exportação (IMEs). Estas últimas correspondem às zonas de processamento de exportações, onde os investimentos norte-americanos são praticamente absolutos. Quase metade da PEA industrial mexicana está nas IMEs.

Portanto, em termos do relacionamento da União Européia com a América Latina, podemos dizer que, no Cone Sul, a sua presença é de parceiro preferencial. Todavia, nos anos 90, tornou-se uma realidade mais ibérica do que européia. Um indicador do quanto as economias ibéricas estão ligadas a essa parte do continente americano pode ser observado pela sensibilidade dos maiores investidores (por exemplo, Telefónica e Portugal Telecom) em relação ao desempenho dessas economias, afetadas, num primeiro momento, pela insustentável paridade fixa do peso argentino com o dólar e sua irradiação pela região (vigente desde 1991) e, recentemente, pela desvalorização dessa moeda, o que tem perturbado não apenas os mercados financeiros como também o funcionamento da economia em geral, incluindo o comércio, afetando o horizonte da procura interna e a desvalorização dos ativos das grandes empresas estrangeiras,³ confirmando a inviabilidade da economia argentina face a um equilíbrio não sustentável como o da paridade fixa peso-dólar.

² Para o estudo das estatísticas da composição do comércio de bens segundo categorias e destinos de todos os países da América Latina e da região do Caribe, ver CEPAL (2001). E, para a análise da competitividade e das suas distinções por países, setores e empresas, ver Mortimore e Perez (2001).

³ Para um panorama das relações econômicas luso-brasileiras, ver Albuquerque e Romão (2000). Para uma análise desagregada dos investimentos e das balanças comerciais nos anos 90, ver Ramos Silva (2001).

2 - O investimento direto estrangeiro na América Latina e a lógica dos investimentos ibéricos

A fase expansiva que se segue à crise do início dos anos 80 intensificou a concorrência entre empresas no plano internacional, dando lugar à manifestação de significativos aspectos do fenômeno da globalização competitiva, cujos reflexos se verificam através da dimensão alcançada pelo processo de fusões e aquisições, com especial relevo nos EUA, na Europa e no Japão. As mudanças tecnológicas provocadas pelo desenvolvimento e pela rápida difusão da microeletrônica e das suas aplicações à informática e às telecomunicações determinaram transformações no âmbito produtivo, ao mesmo tempo em que facilitaram a globalização financeira, ao tornarem possível a transmissão instantânea e barata de grande quantidade de informação. A melhoria da difusão de informação internacional sobre a oferta de bens e serviços favoreceu a globalização da procura, que, por sua vez, promoveu a expansão global da oferta e a intensificação da concorrência. Entretanto não é apenas pela aparição de novos espaços econômicos que empresas concorrem para criar e aumentar a sua quota de mercado através dos elementos tradicionais (preço, qualidade, distribuição, assistência, etc.); tem lugar uma profunda mutação do sistema produtivo e dos determinantes da competitividade. Essa mutação está impulsionada por duas forças: as mudanças tecnológicas e as inovações na organização da produção. Desse modo, são alteradas as características das relações interempresas e também as intra-empresas, visto que o novo sistema privilegia como principais características a flexibilidade, a qualidade e a cooperação, num processo que estabelece um estreito vínculo entre a aplicação de tecnologias flexíveis para a produção de manufaturas e as novas formas de organização do processo produtivo.

A globalização competitiva impulsionou o processo de fusões e aquisições e, de forma simultânea, a liberalização de novos âmbitos das economias dos países industrializados, principalmente alguns segmentos nos serviços que foram objeto dos programas de privatização, e tornou possível a expansão internacional do investimento direto nesse setor, com um destacado relevo dos serviços financeiros.

O Mercosul é uma resposta dos mercados emergentes a esse novo processo, representando um atrativo considerável para o comércio e para o investimento estrangeiro, objeto de intervenção prévia dos países líderes como EUA, Alemanha e Japão. Nos anos 90, houve uma nova e forte intervenção por parte da Espanha e de Portugal, que realizam uma opção muito mais ibérica do que europeia em matéria de investimento. Ou seja, quando consideramos o

processo de internacionalização de empresas espanholas e portuguesas, podemos observar que é para a América Latina que, na sua grande maioria, se dirige o investimento espanhol, enquanto os investimentos portugueses dirigem-se principalmente para o Brasil.

Antes de caracterizar a natureza e o significado dos investimentos português e espanhol na América Latina, é importante ver o movimento mais geral do investimento estrangeiro na América Latina, onde sua dimensão e importância adquirem toda a relevância. Para nos situarmos no contexto mais real do processo de globalização, é necessário conhecermos os montantes extraordinários de investimentos dirigidos para a América Latina na última década do século passado. O *stock* acumulado de investimento estrangeiro cresce de US\$ 47,6 bilhões de investimento em 1980 para um investimento global de US\$ 415,6 bilhões em 1998, isto é, no período considerado, aumenta 10 vezes, qualquer coisa como quatro vezes o PIB português atual; o primeiro lugar desses investimentos é o Brasil, com quase um terço desse montante (US\$ 156,7 bilhões). Seguem-se, depois, em termos decrescentes, o México (US\$ 60,7 bilhões), a Argentina (US\$ 45,4 bilhões), Bermudas (US\$ 30,9 bilhões) e o Chile (US\$ 30,4 bilhões), sendo também significativo o investimento na Colômbia (US\$ 14,3 bilhões) e na Venezuela (US\$ 13,3 bilhões). Se excluirmos o tipo e a qualidade do investimento nas Bermudas, paraíso financeiro e fiscal de empresas internacionais e regionais, o investimento, na sua maior parte, estará concentrado nos países do Cone Sul. O fluxo de investimento anual (US\$ 70,2 bilhões) segue a mesma lógica, sendo, em 1999, o Brasil o primeiro país de destino, com US\$ 26,5 bilhões, seguido da Argentina, com US\$ 20,0 bilhões, do México, com US\$ 11,0 bilhões, e do Chile, com US\$ 3,5 bilhões. Esses países, como se pode intuir, concentram a maior parte do investimento estrangeiro.

Podemos medir a importância desse fluxo de investimento e seu peso relativo, conforme a Tabela 2, pela contribuição representada para a formação bruta de capital fixo da região, significando, em média, 16,1% para o ano de 1997, sendo 11,9% para o Brasil, 12,7% para a Argentina, 16,3% para o México, 27,9% no caso do Chile, 34,4% para a Venezuela e 38,2% para a Colômbia. Essa tendência é ainda mais acentuada para os chamados pequenos países, como Costa Rica, Peru, Bolívia, Equador, etc. A importância desse item deriva da explicação do sentido que reveste o investimento estrangeiro nessa nova etapa, contribuindo para criar as bases de uma nova inserção internacional, baseada na competitividade e nas vantagens comparativas de produtos da indústria extrativa, agrícolas, semi-industriais e industriais.

Tabela 1

Fluxos de investimento estrangeiro em América Latina e Caribe — 1990-99

(US\$ bilhões)

DISCRIMINAÇÃO	1990	1991	1992	1993	1994
América Latina e Caribe ...	6,76	11,06	12,51	10,36	23,71
Argentina	1,83	2,43	3,21	2,06	2,48
Bolívia	0,06	0,05	0,09	0,12	0,15
Brasil	0,32	0,09	1,92	0,80	2,03
Chile	0,65	0,69	0,53	0,60	1,67
Colômbia	0,48	0,43	0,67	0,72	1,29
México	2,54	4,74	4,39	4,39	10,97
Uruguai	0,10	0,15
Paraguai	0,07	0,08	0,11	0,07	0,13
Outros países	0,77	2,53	1,54	1,49	4,81

DISCRIMINAÇÃO	1995	1996	1997	1998	1999
América Latina e Caribe ...	24,88	39,33	55,22	59,93	70,27
Argentina	3,75	4,93	4,92	4,17	20,00
Bolívia	0,39	0,47	0,73	0,87	0,74
Brasil	3,47	11,67	18,61	29,19	26,50
Chile	2,20	3,44	3,35	1,84	3,50
Colômbia	0,71	2,79	4,39	2,51	0,25
México	9,52	9,18	12,83	10,24	11,00
Uruguai	0,16	0,14	0,11	0,16	0,14
Paraguai	0,15	0,25	0,27	0,23	0,35
Outros países	4,50	6,44	9,50	10,71	7,88

FORNTE: BALANCE PRELIMINAR DE LAS ECONOMIAS LATINOAMERICANAS 1999. Santiago do Chile: CEPAL, 1999.

Tabela 2

Fluxos de inversão estrangeira direta como percentagem da formação bruta de capital fixo em América Latina e Caribe — 1987-92 e 1993-97

DISCRIMINAÇÃO	1987-92	1993	1994
América Latina e Caribe	5,4	6,0	9,10
Argentina	7,6	5,8	6,10
Bolívia	7,9	12,9	14,70
Brasil	1,8	1,5	2,30
Chile	14,4	9,3	21,80
Colômbia	6,8	10,0	10,30
Paraguai	4,1	5,0	7,80
Venezuela	5,5	3,1	7,90
Outros países	5,1	14,2	19,01

DISCRIMINAÇÃO	1995	1996	1997
América Latina e Caribe	9,4	12,5	16,1
Argentina	10,5	12,4	12,7
Bolívia	35,9	39,8	53,8
Brasil	3,8	7,1	11,9
Chile	19,1	27,5	27,9
Colômbia	6,1	21,0	38,2
Paraguai	7,5	11,3	12,0
Venezuela	7,9	21,0	34,4
Outros países	15,2	16,3	27,2

FONTE: WORLD INVESTMENT REPORT 1999. Genebra: UNCTAD, 1999.

NOTA: Média anual.

O fluxo de investimento externo tem se dirigido para um processo de fusões e aquisições de ativos existentes, principalmente em quatro setores: o setor financeiro (bancos, seguradoras, fundos de pensões) os setores telecomunicações, energia e transporte (produção, distribuição, companhias aéreas) e outros serviços (comércio, tratamento de resíduos urbanos). Na Tabela 3, podemos reafirmar essa idéia.

Tabela 3

Privatizações e licitações com participação de investidores estrangeiros em mais de US\$ 1 bilhão, segundo alguns setores, em América Latina e Caribe — 1998-99

(US\$ bilhões)

SETORES	MONTANTES
Primário	2,81
Manufaturas	5,67
Serviços	43,94
Telecomunicações	21,09
Energia elétrica	12,13
Transporte	7,67
Obras sanitárias	1,75
Distribuição de gás	0,98
Serviços financeiros	0,30
Total	46,76

FONTE: CEPAL. Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, 1999.

Os principais protagonistas desse processo, que tem como fundo o processo de privatizações de empresas públicas e a aquisição de empresas privadas na maioria dos países do Cone Sul, têm sido empresas de origem européia e dos EUA. Na Tabela 4, podemos observar a relação existente entre os setores de atividades das empresas privadas adquiridas e o investimento estrangeiro, considerando que, no período 1998-99, os investimentos no Brasil representam mais da metade de todo o investimento na área, que coincide com uma aceleração do processo de privatização aprofundada pelo governo de Fernando Henrique Cardoso.

Tabela 4

Compras de empresas nacionais privadas por investidores estrangeiros
por mais de US\$ 100 milhões, segundo alguns setores,
em América Latina e Caribe — 1998-99

(US\$ bilhões)

SETORES	MONTANTES
Primário	-
Petróleo e gás	13,375
Manufaturas	5,655
Serviços	21,169
Serviços bancários e financeiros	9,220
Energia elétrica	5,378
Comércio	3,308
Telecomunicações	3,053
Outros serviços	0,210
TOTAL	40,199

FONTE: CEPAL. Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, 1999.

A Tabela 5 mostra os investimentos de países da Europa, dos EUA e do Japão na América Latina; esses investimentos representam *per se* quase a totalidade do investimento direto estrangeiro na região, considerando-se exíguo o investimento de outras zonas do mundo ou intra-regional. A Tabela 5 indica que os países do Mercosul concentram metade dos investimentos realizados pela Europa e pelos EUA na América Latina e Caribe e mais de 80% no caso do Japão (os montantes de investimento do Japão são pouco significativos e concentrados no Brasil, na Argentina, no México, na Venezuela e no Pacto Andino). Se adicionarmos Chile, México e os países do Pacto Andino, observa-se que uma parte considerável de todo o investimento se dirige a meia dúzia de países. A razão está simplesmente no fato de que esses países são os mais desenvolvidos da região e aqueles que mais rapidamente pretendem retirar vantagens da nova divisão do trabalho, num processo de inserção estratégica internacional.

Tabela 5

Fluxos de inversão estrangeira direta provenientes da Europa,
dos Estados Unidos e do Japão em América Latina
e Caribe — 1995-97

DISCRIMINAÇÃO	EUROPA		ESTADOS UNIDOS		JAPÃO	
	Montante (US\$ bilhões)	%	Montante (US\$ bilhões)	%	Montante (US\$ bilhões)	%
Argentina	5,70	17,7	3,82	8,9	0,10	4,4
Brasil	10,42	32,3	17,31	40,2	1,81	76,8
Mercosul	16,65	51,6	21,29	49,5	1,92	81,2
Chile	3,19	9,9	3,19	7,4	0,05	2,1
Pacto Andino	7,25	22,5	4,86	11,3	0,20	8,5
México	4,61	14,3	11,62	27,0	0,19	8,2
América Central	0,79	0,2	1,12	2,8	0,0	0,0
América Latina e Caribe	32,28	100,0	43,01	100,0	2,36	100,0

FONTE: BID/IRELA, 1999.

NOTA: Saídas líquidas.

O dado relevante, no caso da Europa, é que boa parte desse processo é iniciado por empresas ibéricas, sobretudo pela Espanha, mas também por Portugal, que, embora invista montantes inferiores, representa um esforço notável de inserção internacional no plano da dimensão da sua economia. O investimento português no estrangeiro representa, em 2000, um montante equivalente ao investimento estrangeiro em Portugal, aproximadamente 5% do PIB (US\$ 5 bilhões). Nesse plano, podemos observar o investimento europeu. Na Tabela 6, temos o investimento português por países de destino. Merece destaque o avanço europeu na segunda metade dos anos 90, em que se aproxima dos fluxos de investimento americanos, destacando-se justamente a Espanha, com fluxos superiores aos do resto dos países europeus, superiores aos do Japão, da Alemanha, do Reino Unido, e da França, aumentando o ritmo dos seus investimentos, sobretudo a partir de 1994.

A partir de 1986, começaram a manifestar-se os efeitos da coordenação internacional das políticas macroeconômicas, o decréscimo dos preços do petróleo e a melhoria nas expectativas de crescimento. As empresas multinacio-

nais adotaram uma estratégia de forte concorrência internacional, procurando consolidar e ampliar as suas participações nos mercados mais atrativos. Essa estratégia provocou uma maior concentração tanto na origem como no destino dos fluxos de investimentos diretos no grupo dos países industrializados, relegando a maior parte dos países em desenvolvimento. Nesse processo, a América Latina destaca-se, tendo o terceiro lugar de destino do investimento, logo a seguir aos países da Tríade, Europa, EUA e Japão, e muito próximo dos países da Ásia.

Tabela 6

Investimento direto de Portugal, por países de destino,
no estrangeiro — 1998-00

PAÍSES DE DESTINO	1998		1999		2000	
	Total (1)	%	Total (1)	%	Total (1)	%
Reino Unido	0,058	0,707	0,139	1,685	0,250	2,200
França	0,036	0,449	0,035	0,427	0,039	0,350
Alemanha	0,056	0,689	0,058	0,706	0,125	1,120
Espanha	0,354	4,306	0,498	6,041	0,565	5,080
Suíça	0,018	0,218	0,013	0,163	0,016	0,142
EUA	0,082	0,997	0,068	0,826	0,412	3,700
Brasil	3,692	44,960	1,579	19,167	2,942	26,460
PALOP (2)	0,104	1,270	0,185	2,246	0,262	2,363
Outros	3,810	46,390	5,664	68,730	6,504	58,500
TOTAL	8,212	100,000	8,240	100,000	11,117	100,000

FONTE: Banco de Portugal.

(1) Em bilhões de euros. (2) Países africanos de língua oficial portuguesa.

Uma parte significativa desse fenômeno explica-se pela agressiva postura investidora da Espanha, com Portugal contribuindo de modo importante. O montante de investimentos espanhóis na América Latina vem subindo desde a década de 80, aproveitando essa conjuntura internacional favorável e conjugando-a com o processo de reinserção das economias latino-americanas, ávidas de financiamento externo para os seus setores de exportação, para a reestruturação das suas indústrias através da sua privatização e para reestruturar os seus balanços de pagamentos conforme o modelo liberal de instauração de economias de mercado reduzindo o papel que o Estado tradicionalmente teve nessas economias (Zapata, 1999).

Num plano mais global, segundo a CEPAL, os investimentos estrangeiros diretos na América Latina e Caribe tiveram, durante a década de 90, quatro características fundamentais (CEPAL, 2000). Primeiramente, deve ser destacado o seu rápido crescimento: de US\$ 6,7 bilhões em 1990 para US\$ 70,2 bilhões em 1999; segundo, uma concentração em poucos países; terceiro, a sua inflexibilidade frente à crise financeira internacional, já que o aumento foi significativo, enquanto em outras regiões caíram; em quarto lugar, dois terços do volume consistiram na compra de ativos já existentes.

Já foi ressaltado que o Mercosul é mais uma realidade ibérica do que europeia. Em nossa perspectiva, a questão vai além do peso relativo desses investimentos, existindo, verdadeiramente, uma lógica singular que é qualitativamente distinta.

A primeira característica do investimento ibérico da última década reside no fato de que tanto Portugal como Espanha focalizam a maior parte dos seus investimentos para fora dos países desenvolvidos. A segunda característica diz respeito ao perfil dos investimentos, que se dirigem, fundamentalmente, para os setores serviços e comércio, numa ótica de controle do mercado interno. Por último, a terceira característica dos investimentos ibéricos é que eles estão destinados a países de expressão e cultura ibéricas, isto é, para a América Latina. Há toda uma literatura que analisa a minimização dos custos de transação com a moeda comum e, analogamente, os custos de comunicação pelo uso de uma língua comum (Ramos Silva, 2000).

Segundo Henriqueta Holsman⁴, “(...) indústrias como telecomunicações, finanças e energia estão sendo reestruturadas para atender às necessidades das economias mundiais integradas. A globalização dessas economias exige que participem do processo de privatização” (Martin, 1993, p. 9). Foi principalmente nesses setores que se deram os investimentos ibéricos.

A lenta superação da crise da dívida externa, a fragilidade financeira dos Estados e a estagnação econômica deram lugar à procura de uma nova via de desenvolvimento a partir dos anos 80, que constitui o primeiro elemento que possibilita a abertura ao capital estrangeiro mediante a venda dos seus ativos públicos em setores estratégicos do mercado interno. Como se observa na Tabela 7, o investimento espanhol percorreu o amplo caminho das possibilidades abertas ao investimento e em correspondência a uma estratégia de inserção que foi

⁴ Encarregada das atividades de promoção da privatização em âmbito global da Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional — United States Agency for International Development (USAID).

delineada desde os anos 80,⁵ passando de um investimento total levemente superior a US\$ 1bilhão em 1995 para US\$ 5,6 bilhões em 1997.

Tabela 7

Fluxos de inversão estrangeira direta (excluindo os centros *offshore*)
em América Latina e Caribe — 1990-97 e 1995-97

DISCRIMINAÇÃO	1990-97		1995 (US\$ bilhões)	1996 (US\$ bilhões)	1997 (US\$ bilhões)
	Valor (US\$ bilhões)	%			
A - Europa	44,35	34,5	6,50	8,28	17,51
Espanha	11,01	8,6	1,04	1,58	5,65
B - Estados Unidos	79,78	61,8	15,28	9,92	17,81
C - Japão	4,29	3,4	0,49	0,78	1,09
TOTAL (A + B + C) ...	127,42	100,0	22,27	18,98	36,41

FONTE: BID/IRELA, 1999.

NOTA: Saídas líquidas.

A Espanha tem investido fortemente no setor serviços durante a década de 90, em continuidade ao que já havia realizado a partir dos anos 80, com destaque para transportes e comunicações, infra-estrutura urbana, energia e petróleo, bancos e seguros. Ainda que o investimento seja altamente concentrado nesse setor de serviços, também ocorre em outras áreas, como a agricultura e o turismo, que, mesmo representando pouco no investimento global espanhol, é muito significativo para os países da América Latina, alimentando as exportações não tradicionais nos setores alimentar, pesca, turismo, etc.

Uma característica desse investimento é que sua realização é feita por um pequeno número de empresas, dentre as quais se destacam o Banco Bilbao-Vizcaya Argentaria (BBVA), o Banco Santander Hispano, a Endesa, a Repsol e a Telefónica. Destaca-se a importância desse investimento não apenas para a América Latina, mas para o valor patrimonial dessas empresas e para os seus lucros.

As empresas espanholas lideram o processo de aquisições por toda a América Latina, e as grandes empresas controlam boa parte de vários setores,

⁵ O investimento direto estrangeiro espanhol na América Latina era de US\$ 1,9 bilhão em 1988; de US\$ 3,3 bilhões em 1990; e de US\$ 6,5 bilhões em 1999 (Arahetes; Argüelles, 1996).

como as comunicações e o sistema financeiro. Na Tabela 8, vemos a importância que os diferentes setores assumem relativamente, aos quais podemos associar os nomes de empresas como Telefónica, Endesa, Repsol, Bancos Santander e BBVA.

Tabela 8

Inversão direta da Espanha na América Latina — 1993-98

DISCRIMINAÇÃO	1993 (US\$ bilhões)	1994 (US\$ bilhões)	1995 (US\$ bilhões)	1996 (US\$ bilhões)
Setor Primário	0	0,018	0,037	0,438
Agricultura, pecuária e pesca ..	0	0,018	0,037	0,009
Petróleo e tratamento de combustíveis	0	0	0	0,429
Serviços	0,429	3,217	1,597	3,438
Construção	0,005	0,052	0,064	0,045
Comércio	0	0	0,016	0,026
Transporte e comunicações ...	0,106	2,211	0,179	0,176
Eletricidade, gás e água	0,009	0,051	0,116	0,217
Serviços financeiros (bancos e seguros)	0,069	0,148	0,195	1,366
Hotelaria	0	0	0,036	0,037
Sociedades de carteira	0,303	0,755	0,991	1,571
TOTAL	0,521	3,388	1,743	4,024

DISCRIMINAÇÃO	1997 (US\$ bilhões)	1998 (US\$ bilhões)	1993-98 (%)
Setor Primário	0,019	0,036	1,9
Agricultura, pecuária e pesca ..	0,019	0,019	0,3
Petróleo e tratamento de combustíveis	0	0,017	1,5
Serviços	6,836	12,206	94,0
Construção	0,200	0,170	1,8
Comércio	0,012	0,127	0,6
Transporte e comunicações ...	0,407	0,103	11,1
Eletricidade, gás e água	0,810	2,352	12,0
Serviços financeiros (bancos e seguros)	2,449	1,626	19,8
Hotelaria	0,055	0,032	0,5
Sociedades de carteira	2,813	7,796	48,1
TOTAL	7,238	12,638	100,0

FONTE: CEPAL. CIUIEE-DDPE. Ministerio de Hacienda e Economía de España, 2000.

A partir da segunda metade da década de 90, o investimento português iniciou uma manobra importante no processo de aproximação da economia portuguesa à economia globalizada no plano da formação do capital internacional, iniciando um período de grandes investimentos no Brasil e acompanhando os espanhóis em alguns negócios conduzidos pela Endesa ou pela Telefónica. De uma forma geral, os investimentos portugueses possuem as mesmas características que apontamos para o investimento espanhol, tendo como ressalva a sua quase exclusiva localização no Brasil e em áreas de intervenção delimitadas, tais como comércio, infra-estrutura urbana, serviços financeiros e telecomunicações, que constituem o principal item dos investimentos, isto é, estão ligados a atividades de serviços voltadas para o mercado interno. Tal como a Espanha, Portugal escolhe a América Latina e particularmente o Brasil como destino natural e privilegiado do seu investimento, contrariando a lógica europeia em seu comércio externo e insistindo nas suas vantagens culturais. Na Tabela 9, vemos que a parte substantiva do investimento português no estrangeiro se concentra em comunicações, serviços financeiros e atividades imobiliárias. Na Tabela 6, vemos como o Brasil é o primeiro país de destino de investimentos diretos portugueses durante os anos de 1998 a 2000, marcando uma tendência que se inicia na metade da década dos 90.

O montante desse investimento multiplicou-se por 20 num breve prazo de cinco anos, marcando uma tendência ousada, ritmada pelo investimento de grandes empresas portuguesas privatizadas na década de 90, com dimensão, capacidade de financiamento e competitividade em mercados com uma grande procura interna. No Gráfico 1, mostramos essa evolução, certificando a tendência geral de investimento sustentado, iniciado conjuntamente com o processo de privatizações e alargado com os processos de modernização e reestruturação de empresas.

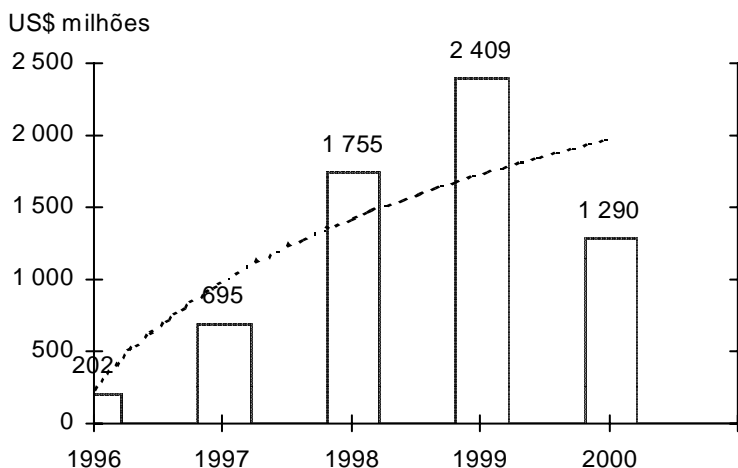
Na Tabela 9, vemos que a parte substantiva do investimento português no estrangeiro se concentra em comunicações e em atividades financeiras e imobiliárias. O fato de, de um ano para outro, variar a percentagem deve-se justamente ao caráter do investimento relacionado com as privatizações que têm lugar nos países da América Latina, particularmente no Brasil, isto é, trata-se de aquisição de empresas, onde o ritmo do investimento está ligado ao processo de privatizações e às necessidades de reestruturação das empresas.

Os investimentos acumulados alcançaram, em 2000, US\$ 6 bilhões, 5% do PIB de Portugal (Rel. Anual, 2000). É verdade que uma parte considerável do total dos investimentos foi realizada pela Portugal Telecom, que comprou a Telesp Celular, realizando um acordo com a Telefónica, onde parte dessa grande empresa brasileira pode fazer parte da Joint Venture, criada conjuntamente numa lógica ibérica de troca de participações, que se estende também às combinações de

ações da Endesa com a EDP em outros países. O restante dos investimentos, 25%, são investimentos em bancos (CGD), supermercados, fábricas de aglomerados e laminados de madeira (Grupo Sonae). No ano 2000, a distribuição dos investimentos portugueses no Brasil abrangeu um conjunto de empresas líderes no mercado português, tais como o Banco Mello, o Grupo BES, a CGD, o Grupo Pestana, a EDP, a Cimpor, a Somague, o Grupo GJM, a Brisa, mas não se pode ignorar o fato de que a parte maior desses investimentos diretos pertence à Portugal Telecom e, em segundo lugar, ao grupo distribuidor Sonae.

Gráfico 1

O investimento português no Brasil — 1996-00



FONTE: Banco Central do Brasil.

NOTA: A linha pontilhada indica a tendência do investimento.

Tabela 9

Investimento direto de Portugal, por setores de atividade,
no estrangeiro — 1998-00

SETORES DE ATIVIDADE	1998		1999	
	Total (1)	%	Total (1)	%
Agricultura, caça, silvicultura e pesca	0,008	0,1	0,002	0,0
Indústrias extrativas	0,003	0,0	0,003	0,0
Indústrias transformadoras	0,130	1,6	0,225	2,7
Produção e distribuição de eletricidade, gás e água	0,648	7,9	0,700	8,5
Construção	0,045	0,6	0,088	1,1
Comércio no atacado e no varejo	0,058	0,7	0,088	1,1
Transportes, armazenagem e comunicações	3,495	42,6	3,926	47,6
Atividades financeiras	0,572	7,0	0,677	8,2
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços às empresas	3,167	38,6	2,125	25,8
Outras atividades	0,084	1,0	0,406	4,9
TOTAL	8,212	100,0	8,241	100,0

SETORES DE ATIVIDADE	2000	
	Total (1)	%
Agricultura, caça, silvicultura e pesca	0,009	0,1
Indústrias extrativas	0,002	0,0
Indústrias transformadoras	0,635	5,7
Produção e distribuição de eletricidade, gás e água	0,385	3,5
Construção	0,103	0,9
Comércio no atacado e no varejo	0,124	1,1
Transportes, armazenagem e comunicações	0,145	1,3
Atividades financeiras	2,501	22,5
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços às empresas	6,957	62,6
Outras atividades	0,256	2,3
TOTAL	11,117	100,0

FONTE: Banco de Portugal.

(1) Em bilhões de euros.

Esse processo de investimento contrasta com a fraca corrente na direção da Europa Central e da Oriental, que aumentou modestamente, e o fraco movimento de investimento na África, que, embora baixo, no nível geral de investimento representa uma quota elevadíssima para os países lusófonos contemplados.

3 - Conclusões

1 - Uma das características dos investimentos diretos estrangeiros na década de 90, na América Latina, é o fato de se dirigirem, sobretudo, à compra de ativos existentes, não tendo resultado em aumento da capacidade instalada dos mercados nacionais. Procurou-se, em primeiro lugar, a compra de empresas públicas e, depois, a aquisição de grandes empresas privadas nacionais. Em particular, em certos setores, aumentaram a capacidade instalada, como no caso das indústrias automobilística e extrativa, assim como alguns serviços públicos. Da mesma forma, modernizaram-se os serviços financeiros, mas o seu impacto foi muito menor que o financiamento de novas instalações.

2 - A mudança de paradigma de desenvolvimento econômico que se processa na América Latina acentua a criação de mercados competitivos, abertos ao Exterior e na base da propriedade privada. Isso tem criado oportunidades tanto para os investimentos ibéricos como para o investimento direto em geral, num processo único e não repetível de privatizações que atraem investimentos. Conseqüência dessa mudança são as privatizações em todos os setores econômicos, empresa a empresa, incluindo a abertura ao investimento direto e financeiro, procurando a modernização econômica e um maior crescimento. Embora a sustentabilidade dos investimentos resulte das possibilidades de financiamento num sistema mais móvel internacionalmente, ele é dirigido à compra de ativos com vistas à modernização de empresas e ao alargamento no contexto nacional da lógica de acumulação do mercado externo. Podemos ver essa abordagem no caso de setores-chave de países latino-americanos, que permite às grandes empresas espanholas se colocarem rapidamente no contexto latino-americano do mercado energético, de telecomunicações e financeiro, servindo como plataforma para mercados mais vastos como o brasileiro, que aparece com mais atraso na abertura ao capital estrangeiro.

3 - A fragilidade competitiva da indústria portuguesa tradicional, têxtil e calçados, por exemplo, impede a sua exportação para a América Latina. Os novos setores de exportação mais dinâmicos, como o automobilístico e de componentes eletrônicos, estão inseridos numa ótica de comércio intra-industrial e obedecem a um padrão de comércio multinacional, podendo, contudo, dar

lugar a nichos de mercado de exportação, como é o caso dos moldes e dos componentes da indústria automotiva. É preciso entender essa consideração quando se relaciona o comércio externo com a lógica de investimento e quando o comparamos com o padrão de inserção e investimento das empresas líderes na Europa. A lógica do investimento português, e de certo modo também do espanhol, é aproveitar as potencialidades de um mercado crescente na América Latina, em setores desnacionalizados e privatizados, numa estratégia de controle do mercado interno baseado em bens não transacionáveis. Nesse sentido, os investimentos portugueses no Exterior, assim como os espanhóis, estão ligados a produtos destinados ao mercado interno de procura estável e crescente, ligada, sobretudo, a serviços ou a áreas como a produção de energia, infra-estrutura urbana, comunicações e comércio. Algumas vezes, os portugueses encontram-se em aliança com os espanhóis, partilhando mercados, numa ótica de Tordesilhas. As necessidades sentidas por parte dos países da América Latina são de maior crescimento de capital e de formação bruta de capital mais acelerados, na procura de um motor de crescimento econômico mais dinâmico, aproximando-se do interesse das grandes companhias ibéricas que se expandem à procura de mercados de cultura similar, menor risco e maiores lucros.

Referências

ALBUQUERQUE, R.; ROMÃO, A. (Org.). **O diálogo dos 500 anos Brasil-Portugal desenvolvimento e cooperação**. [S. l.]: EMC Editores, 2000.

ARAHUETES, García A.; ARGÜELLES, Alvarez J. Las Inversiones directas de España en América Latina, 1981-1992. **Afers Internacionals**, Barcelona: Fundació Cidob, 31 jan. 1996.

CARRILLO, J.; AGUILAR, B. Relación de personal, nuevas tecnologías y industria maquiladora en México. **Comercio Exterior-Bancomext**, México, v. 48, n. 4, p. 273-82, 1998.

CEPAL. **Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe (1999-2000)**. Santiago do Chile: CEPAL/Naciones Unidas, 2000.

COELHO, Edílson. Portugal e Espanha investem US\$ 16 Bi no Brasil. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 16 ago. 1998.

DURAND, M. F. et al. Europe(s), cap. XII, parte II. In: **Le monde: espaces et systemes**. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Ciencias Politiques, 1992.

EUROPEAN COMMUNITIES. **The competitiveness of european industry.** Luxemburgo: Office For Official Publications of European Communities, 1999.

FDI in Latin America hits record levels, fuelled by long-term growth prospects, privatisations. Genebra: UNCTAD, Oct., 2000. (Ad/Inf/2860)

GUEDES, Cezar. Competitividade e inserção internacional: algumas observações sobre a economia portuguesa. In: **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo: UNISINOS, v. 36, n. 14, abr./jun., 2001.

ICEP PORTUGAL. **Portugalnet**, [S. l.: s. n.], 2001. Disponível em: <http://www.Portugalnews.Pt/Econet/>

INTERNATIONAL TRADE STATISTICS 2000. [S. l.]: World Trade Organization, 2000.

LANÇA, I. S. L. (Org.). **A indústria portuguesa: especialização internacional e competitividade.** Oeiras: Celta, 2000.

MARTIN, B. **In the public interest?** London: Zed Books, 1993.

MARTÍNEZ COLL, Juan Carlos. **Los mercados de divisas en la economía de mercado: virtudes e inconvenientes**, 2001. Disponível em: <Http://www.Eumed.Net/Cursecon/15/15-2.Htm>

MOORE, Mike. **El sur exige reformar el comercio.** [S. l.]: Organización Mundial del Comercio/lps., 2000.

MORTIMORE, M.; PERES, W. La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, Santiago do Chile: CEPAL, n. 74, agosto 2000.

OLIVARES, M. **O comércio externo argentino e as suas perspectivas no processo de globalização.** Cedin, [s. n.], 2001. (DT, nº 4/01).

ONU. **Informe sobre las inversiones en el mundo, las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo, panorama general, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.** [S. l.]: ONU, 2000.

PAREDES, Ricardo et al. Privatización y regulación en latinoamérica. **Revista de Análisis Económico**, Santiago do Chile: [s. n.], v. 10, n. 2, nov. 1995.

RAMOS SILVA, J. As relações econômicas entre o Brasil e Portugal na década de 1990: os laços linguísticos e históricos à prova da globalização. **Revista Internacional de Estudos Políticos**, Rio de Janeiro: UERJ, v. 3, n. 2, ago. 2001.

RAMOS SILVA, J. O fator linguístico na economia global. **Revista Gestão e Economia**, [S. l.]: Universidade da Beira Interior, n. 0, 2000. (500 anos de Descobrimientos do Brasil).

RELATÓRIO DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. [Brasília]: BACEN. [vários anos]

RELATÓRIO ANUAL 2000. [Lisboa]: Banco de Portugal, 2000.

SCHERER, André Forti. **Mundialização financeira e investimento direto estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente**. [Porto Alegre: UFRGS: UFRJ], 1999. (Trabalho apresentado no IV Encontro Nacional de Economia Política, Porto Alegre, UFRGS, jun./1999, WP?, IE/UFRJ).

SELA. **El financiamiento externo y la deuda externa de América Latina y el Caribe en 1999**. [S. l.: s. n.], Sp / CI / Xxvi.O / Di N° 2-2000 ?, oct. 2000.

WORLD INVESTMENT REPORT 2000: cross-border mergers and acquisitions and development. Genebra: UNCTAD, 2000/2001.

ZAPATA, F. Estado nação, livre comércio e integração econômica na América Latina. In: **Emprego e desenvolvimento tecnológico: processo de integração regional**. São Paulo: DIEESE, 1999.