

La Inversión Extranjera Directa española en el modelo de desarrollo brasileño

Manuel Sastre Martínez

informes **OMAL**
#5/2011



Paz con Dignidad es una organización sin ánimo de lucro, creada en 1995, que trabaja por la transformación del actual modelo neoliberal y trata de incidir en las causas que originan las desigualdades y las injusticias. Este trabajo se hace a través de la defensa de los derechos humanos, la solidaridad y la cooperación al desarrollo, promoviendo unas relaciones sociales justas y solidarias entre los hombres y las mujeres del Norte y el Sur. Sus áreas de actuación van desde la sensibilización y la formación a la participación en redes de solidaridad y defensa de los derechos humanos, pasando por la edición de libros, publicaciones (como la revista Pueblos, www.revistapueblos.org) y otros materiales educativos.

El **Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)** es un proyecto creado por la Asociación Paz con Dignidad en el año 2003, con el objetivo de investigar, documentar y sistematizar los impactos sociales, ambientales, culturales, económicos y sobre los derechos humanos que han sido generados por la actuación de las empresas transnacionales españolas en América Latina. OMAL pretende informar y sensibilizar sobre las consecuencias de la presencia de las multinacionales españolas en la región, para lo cual trabaja en red con organizaciones sociales, políticas y sindicales, así como con instituciones, universidades, ONG y centros de estudios de América Latina y del Estado Español.

Contacto:

Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)
Asociación Paz con Dignidad
Gran Vía, 40 – 5º 2
28013 - Madrid
Telf. y fax: (+34) 91 523 38 24
observa.empresas@omal.info

Más información:

www.omal.info
www.pazcondignidad.org

Autor: Manuel Sastre Martínez

Revisión: Pedro Ramiro y Erika González

Maquetación: Silvia M. Pérez

Fecha: julio de 2011

El presente informe es el resultado de un trabajo de investigación realizado por la autora en el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) durante el curso 2010-2011 en el marco de las prácticas del Máster de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

I. Introducción	05
2. Panorámica general de la economía brasileña	05
3. El ajuste estructural como factor de atracción de la IED	07
4. La IED en Brasil	09
5. Multinacionales españolas en Brasil	12
6. Los efectos de la IED en el modelo de desarrollo	17
7 Conclusiones	20
Anexos	21
Bibliografía	23

La Inversión Extranjera Directa española en el modelo de desarrollo brasileño

I. Introducción

Resulta indiscutible que actualmente Brasil juega un papel relevante a escala mundial y, muy especialmente, en América Latina. Es uno de los llamados países emergentes, que forma junto con Rusia, India y China, del denominado informalmente grupo de los BRIC¹. Asimismo, es un país con creciente presencia del capital foráneo, donde la Inversión Extranjera Directa (IED) –junto con, fundamentalmente, el capital financiero internacional– ha tenido una influencia destacable en la conformación de su nuevo modelo de desarrollo.

Pero lo cierto es que esta situación no siempre ha sido así. Por ello si queremos analizar el impacto que ha tenido la IED en la economía brasileña, y más particularmente la IED española, se nos antoja imprescindible remontarnos a las causas que han originado este viraje. Así pues, examinaremos las transformaciones en la política económica que se sucedieron desde finales de los ochenta y, sobre todo, principios de los noventa, cuando comienza a edificarse en Brasil un nuevo esquema de funcionamiento económico, basado esta vez no en el protagonismo del Estado sino en el del capital extranjero. En este sentido, estudiaremos las diversas reformas estructurales que se dieron, basadas en la desregulación y liberalización financiera; la apertura comercial y los procesos de privatización, así como la relación de cambios en el marco regulatorio que facilitaron la entrada de la IED.

Con todo este bagaje, seremos capaces de comprender las razones que motivaron el auge de la IED en Brasil, así como la evolución que ésta ha seguido. También podremos entender el porqué de las diferentes modalidades y estrategias que han adoptado las empresas multinacionales en su llegada a Brasil. En un primer momento, haremos un somero acercamiento general a los factores

de atracción de la IED, a su evolución en el tiempo, a su orientación geográfica y a su perfil sectorial. A continuación, nos centraremos en la IED española, justificando también la expansión que ésta ha experimentado a lo largo del tiempo, así como los cambios en su patrón sectorial.

Finalmente recogeremos algunos estudios de caso reseñables, donde se evidenciará el creciente peso que tienen algunas de las multinacionales españolas más importantes, principalmente en el sector bancario, en el de telecomunicaciones y en el de la energía. De esta forma, se analizará posteriormente el impacto que, de forma general, han tenido las empresas multinacionales sobre diferentes aspectos que caracterizan lo que constituye el modelo de desarrollo brasileño actual.

Por lo tanto, el objeto del informe no es otro que mostrar, de forma general, cómo se ha hecho posible la entrada de capitales españoles en Brasil. Esta llegada de inversión ha estado determinada por las características específicas de la inserción externa brasileña en la economía mundial y por las políticas de ajuste estructural, que dieron lugar al tránsito desde el anterior modelo de desarrollo protagonizado por el Estado al actual, donde dicho protagonismo ha sido sustituido en múltiples esferas por la presencia de grandes corporaciones empresariales, con las implicaciones y consecuencias que de ello se derivan.

2. Panorámica general de la economía brasileña

Antes de adentrarnos en los factores y las políticas de ajuste estructural que han guiado el significativo cambio que se ha producido en el modelo de desarrollo brasileño en las últimas décadas, las cuales a la postre han supuesto un incentivo para la llegada de la IED extranjera, es conveniente hacerse una idea de las características tanto

¹ El grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India, China) se refiere a un término acuñado por Jim O'Neill, economista de Goldman Sachs, en 2001 para hacer referencia a la creciente influencia de estas cuatro grandes economías emergentes, que representan un 40% de la población mundial y cerca de un 20% de la producción económica global.

económicas como sociales que presenta Brasil². De este modo, se comprenderá la magnitud y el peso que tiene este país de dimensiones continentales en América Latina. Y de igual forma, se podrá entender mejor cómo afronta los desafíos futuros que se le presentan.

Brasil, con una población superior a 195 millones de habitantes, se ha consolidado como la mayor potencia económica de la región, al tiempo que juega un rol destacado en la configuración del diálogo Sur-Sur. Cabe destacar, en este sentido, además de su inclusión dentro del grupo de los BRIC, su participación en el Foro IBAS (India, Brasil, Suráfrica), su participación en la recién formada Unasur, así como la importancia que le concede en su política a la articulación de los países del Sur para aumentar su influencia en organismos como la OMC, el FMI o el G-20.

En lo que se refiere a su producto interior bruto (PIB), según los datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) éste alcanzó en 2009 los 855.755,3 millones de dólares³, el cual, para hacerse una idea del enorme peso que tiene en el subcontinente, supone un 31,4% del PIB de toda América Latina. Si bien el PIB es con diferencia el mayor de toda la región, si analizamos el PIB per cápita, éste fue de 4.416, cifra bastante alejada de la alcanzada por algunos otros países de la zona⁴.

A pesar de que en los últimos años Brasil ha mejorado levemente en lo concerniente a la desigualdad, siempre ha sido un país caracterizado por una extrema desigualdad. En este sentido, el índice de Gini⁵ era en 2009 de 0,576 mientras que para 2001 era de 0,639. Medida la desigualdad según su distribución por quintiles, cabe señalar que al 20% de la población con menores ingresos le corresponde el 2,7% del ingreso, al segundo quintil el 6,5%, al tercero el 11%, al cuarto el 18%, y al quinto el 61,7%. Si se desagrega aún más la distribución, se obtiene que el decil de menores ingresos percibe tan sólo el 0,8% del ingreso frente al 46,5% del decil más rico, lo que equivaldría a decir que el 10% de la población más rica obtiene 27,8 veces más ingresos que el 10% más pobre. Son significativas también las diferencias existentes a nivel regional, y más concretamente entre las zonas urbanas y las zonas rurales. Así pues, mientras que en las primeras el número de personas en situación de pobreza con respecto al total de la población era de 22,1% en 2009, en las zonas rurales ascendía hasta el 39,3%. En cuanto a la posición que ocupa en la clasificación que hace el PNUD según el Índice de Desarrollo Humano, Brasil se sitúa en el número 73, próximo a países de su entorno como Ecuador, Colombia o Venezuela.

En lo que respecta a la IED, aunque este tema se tratará con más detalle en apartados sucesivos, cabe por lo menos apuntar la abismal diferencia que le separa del resto de los países latinoamericanos. Así pues, Brasil en 2009 atrajo 36.032,8 millones de dólares, lo que supone aproximadamente un 56% de la IED recibida en América Latina. El siguiente país receptor fue México, con 6.379,6 millones de dólares, lo cual da muestras inequívocas del distanciamiento existente entre Brasil y los demás países de la región, sobre todo en los últimos años. Existen varias razones que sugieren que Brasil seguirá recibiendo importantes montos de IED. En primer lugar, la ampliación del Plan de Aceleración del Crecimiento (PAC) lanzado en enero del 2007 con el objetivo de aumentar el ritmo de crecimiento mediante acciones coordinadas en diversas áreas, identificando y resolviendo aquellas limitaciones productivas que dificultan el desarrollo económico del país y combinando inversiones públicas y privadas. Se preveía que su aplicación durase hasta el año 2010, y se dividía en tres ejes: logística, energía e inversiones sociales. Pero se han incluido nuevas acciones para después de 2010, incrementándose el presupuesto para dichos fines en 502.000 millones de reales más (Arahuetes, 2010). Tal y como se ha señalado anteriormente, el programa persigue la combinación de inversiones públicas y privadas para todas las áreas, en especial por medio de las llamadas Alianzas Público-Privadas, donde las inversiones en infraestructuras son sin lugar a dudas la parte más importante del PAC. Además, la celebración del Mundial de Fútbol en 2014 y las Olimpiadas de Rio en 2016 suponen dos hitos que necesitarán de inversión, y seguramente que las empresas multinacionales tomarán buena cuenta de esta coyuntura. En este sentido, cabe destacar el reciente anuncio realizado por la nueva presidenta, Dilma Rouseff, en el que apostaba por otorgar a la iniciativa privada la construcción y operación de los nuevos aeropuertos que se realizarán para afrontar dichos eventos⁶.

Una vez evidenciado el gran peso económico de Brasil en la región, y muy particularmente de la IED en el país, cabe preguntarse cómo se ha llegado a este punto, ya que tradicionalmente había sido un país con una producción orientada al mercado interno y con una presencia mucho menos significativa de multinacionales extranjeras. De las causas que han originado este cambio, así como de las políticas económicas que lo han posibilitado y hecho efectivo, se ocupará el siguiente apartado.

2 Los datos presentados en este apartado corresponden al *Anuario Estadístico de la CEPAL* del año 2010. Disponibles en su web: www.eclac.org.

3 Medido en dólares constantes del año 2000.

4 La media latinoamericana se sitúa en 4.789,2 millones de dólares, mientras que el PIB per cápita de México y Argentina es de 6.568 y 9.869,6 millones de dólares respectivamente.

5 El índice de Gini es un indicador que mide la desigualdad de ingresos. Está representado por un número entre 0 y 1, donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todas las personas tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y las demás ninguno).

6 "Rouseff planea privatizar los nuevos aeropuertos de Brasil", *El País*, 3 de enero de 2011.

3. El ajuste estructural como factor de atracción de la IED

3.1. La inserción externa brasileña

Como veremos a continuación no es posible entender el auge que sufre la IED a partir de mitad de los años noventa en Brasil atendiendo sólo y exclusivamente a lo que sucede en el seno del país. Por el contrario, los numerosos cambios que se originan han de contextualizarse teniendo en cuenta lo que acontece en el escenario internacional, pues están íntimamente relacionados con las particularidades de la inserción externa de Brasil en la economía mundial.

El ajuste, el cual se da en Brasil a partir de los últimos años de los ochenta, consiste en un conjunto de medidas y políticas impulsadas desde gobiernos y empresas para restaurar la rentabilidad del capital (Sanabria, 2009). En Brasil supone el desmantelamiento del proyecto desarrollista que, a grandes rasgos, se inicia en los años treinta, se consolida en la década de los cincuenta y sesenta y comienza a quebrarse a finales de los años setenta. Esta aplicación de la estrategia conocida como ISI⁷ (Industrialización por Sustitución de Importaciones), obtiene notables resultados en lo que al crecimiento económico se refiere, pasando de un modelo agrario-primario-exportador a una estructura fundamentalmente industrial. Pero debido a ciertas limitaciones estructurales que redundaron en un elevado grado de dependencia de la financiación externa, así como a los avatares de la economía mundial, especialmente la colosal subida de los tipos de interés internacionales en 1979⁸, la economía brasileña se vio seriamente perjudicada. Esta subida afecta brutalmente a los créditos externos que financiaban el crecimiento de estos años. Así pues, este modelo de crecimiento protagonizado por el Estado se ve interrumpido por una grave situación de insolvencia, dando lugar en los años ochenta a lo que en toda América Latina se conoce como “la década perdida”, caracterizada ésta por la crisis de la deuda externa que da lugar a un período de grave destrucción económica, con un deterioro en los indicadores macroeconómicos así como un empeoramiento en las condiciones sociales de la población.

Para hacer frente al problema de la deuda externa, los bancos occidentales y el Fondo Monetario Internacional (FMI) establecen que los países endeudados sólo lograrán devolver sus deudas si crecen, y para ello, necesitan contar con ahorro externo. Para conseguirlo tendrán que aplicar una serie de medidas favorables a los intereses de la comunidad financiera internacional. Es lo que se

ha dado por conocer con el nombre de “estrategia de crecimiento basado en ahorro externo para mercados emergentes”⁹. Así pues, Brasil pasa a formar parte del pequeño grupo de países subdesarrollados que ofrece una alta rentabilidad potencial aceptando como contrapartida un nivel de riesgo también elevado, es decir, se constituye como un “mercado emergente” que, como tal, cumple las condiciones para convertirse en un receptor significativo de capital extranjero.

3.2. El Plan Real

En 1994, Brasil lanza su programa de estabilización monetaria, con el objetivo de controlar la galopante inflación. Se trata del denominado Plan Real¹⁰. Su lógica consiste en la interacción de dos sencillas medidas de política económica, una de carácter monetario y otra de índole cambiaria: el mantenimiento de elevadísimos –de los mayores del mundo– tipos de interés, por una parte, y la apreciación del tipo de cambio, por otra. Los altos tipos de interés, que retribuyen al capital que se coloca en el mercado financiero brasileño, suponen un potente estímulo para el capital internacional en busca de alta rentabilidad. Mientras, la apreciación de la moneda brasileña, además de abaratar las importaciones y de esta forma contribuir a controlar los precios, supone que los beneficios obtenidos en moneda brasileña se conviertan a dólares a un tipo de cambio muy favorable. Durante los primeros años el ancla cambiaria, es decir, la paridad casi fija entre el real y el dólar, garantiza la apreciación de la moneda. Cuando en 1999, tras varios ataques especulativos, se tiene que dejar fluctuar el real y la apreciación deja de estar asegurada, el gobierno endurece la política monetaria: la falta de garantías sobre el tipo de cambio se compensa con el ofrecimiento de todavía mayores tipos de interés. Hay que tener en cuenta que la elevación de los tipos de interés para controlar la inflación, puede tener consecuencias negativas, deprimiendo la demanda y por consiguiente la actividad económica y el empleo (Medialdea, 2009).

Cabe destacar el papel preponderante que juega el capital extranjero en el proceso de ajuste. Pero el voluminoso capital que llega a Brasil tras la puesta en marcha del Plan Real (pasando de 8.500 a 33.500 millones de dólares anuales entre 1994 y 1996) está formado principalmente por inversiones en cartera, es decir, capital de naturaleza especulativa. El hecho de que el capital recibido sea primordialmente de carácter financiero tiene varias consecuencias. En primer lugar, genera una espiral de dependencia externa muy fuerte: como el capital internacional

9 Para profundizar sobre esta estrategia se recomienda consultar Medialdea, Bibiana (2010): *Subdesarrollo, capital extranjero y financiación: La trampa financiera de la economía brasileña*, tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM, Madrid.

10 El Programa de Estabilización Económica Plan Real se instituye el 27 de febrero de 1994 mediante la Medida Provisoria núm. 434 del presidente Itamar Franco. Se convierte en ley ya bajo el mandato de Cardoso (Lei núm. 9.069 Lei do Plano Real).

7 Para obtener más información acerca de esta estrategia en Brasil puede consultarse Dos Santos (1994).

8 Orquestada por Paul Volcker cuando desempeñaba el cargo de director de la Reserva Federal.

es retribuido con elevadísimos tipos de interés, su entrada al país tiene la contrapartida de salidas de rentas cada vez más voluminosas. Entre 1994 y 1998 estas salidas pasan de 9.035 a 18.189 millones de dólares anuales. Dado que dichas salidas son crecientes, Brasil necesita captar cada vez más capital extranjero para poder financiarlas, por lo que queda enredado en una espiral de dependencia externa también creciente. En segundo lugar, los elevados tipos de interés minan la actividad productiva. Es muy complicado que ningún capitalista se decida a llevar a cabo una inversión productiva, pues éstas tardan en devolver beneficios e implican cierto nivel de riesgo, y jamás podrán ofrecer una rentabilidad superior a la obtenida por el capital financiero gracias a los altísimos tipos de interés. Además los niveles de los tipos de interés encarecen brutalmente el coste de la inversión empresarial, ya que esos mismos tipos que sirven para atraer al capital financiero son los que tienen que pagar las empresas brasileñas para acceder a los créditos bancarios que financian su actividad. En este contexto, cabe señalar que la deuda externa sobre el PIB se incrementa muy notablemente, pasando del 27,3% en 1994 al 51,3% en 2002.

El predominio de las entradas de inversión en cartera frente a las de inversión directa se prolonga hasta que el Estado brasileño comienza a privatizar las empresas públicas más rentables, para hacer frente a su notable deuda pública. De todo lo expuesto anteriormente en relación a los limitados incentivos para la inversión productiva, se desprende una característica crucial de la llegada de la IED: el capital extranjero que participa en el proceso es un capital que compra empresas ya existentes y, por tanto, no supone ninguna ampliación de la capacidad productiva instalada en el país. Por ello, muchos de los teóricos beneficios que la literatura convencional presupone a la entrada de IED se ven limados por esta circunstancia. En cualquier caso, en el próximo apartado analizaremos más detalladamente esta otra pata del ajuste estructural –las privatizaciones–, de tal forma que se pueda llegar a comprender la destacada influencia que tienen en el auge de la IED que llega al país.

3.3. Las políticas de privatización

Las políticas de privatización han supuesto un elemento crucial para la llegada de IED a Brasil. Particularmente, la IED española, con sus principales empresas multinacionales a la cabeza, ha entrado en el país aprovechando las oportunidades que se daban en los diferentes sectores destacados de este proceso privatizador.

3.3.1. Privatizaciones bancarias

Según hemos avanzado previamente, el capital financiero brasileño es favorable a la estrategia de ajuste neoliberal, si bien en un primer momento ésta le genera una situación complicada. El sector bancario nacional se expandió durante la “década perdida” aprovechándose de la inflación, de tal modo que con el Plan Real desaparece su fuente de negocio fundamental. Con la eliminación

de las transferencias al sector bancario generadas por el proceso inflacionario debido a la caída del valor real de los depósitos, en un primer momento, el sector reacciona con un aumento de los créditos que concede (Bauman, 2001). Los elevados tipos de interés, por encima del 30% e incluso del 50% en 1994 y 1995 en términos reales, son prohibitivos para la mayoría de las empresas y de la población, por lo que los bancos optan por relajar los análisis de riesgo pertinentes. A medida que los niveles de impago empiezan a alcanzar cotas peligrosas, la situación se torna insostenible, hasta tal punto que en agosto de 1995 el banco central se ve obligado a intervenir el Banco Econômico. Asimismo, esta crítica situación del sector bancario se acrecienta con veintiocho bancos más liquidados, intervenidos o sometidos a regímenes de administración especial durante 1994 y 1995. Ante esta crítica situación, el gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) decide llevar a cabo una “reestructuración” acorde con la estrategia para países emergentes. Esta consistirá en una apuesta por la privatización del sector, favoreciendo la entrada del capital extranjero.

Se argumentaba que la venta del negocio bancario al capital extranjero iba a ser un mecanismo eficaz para atraer ahorro externo y contribuir a incrementar las entradas de IED. También se argüía que de esta forma se incrementaría la competencia en el sector. Lo cierto es que la “avalancha” de bancos extranjeros que quieren entrar en Brasil se debía principalmente al agotamiento de sus mercados tradicionales, lo que les obligaba a posicionarse en mercados no habituales. Brasil era un país idóneo, ya que el Estado cumplía con sus exigencias de sanear con dinero público los bancos en dificultades antes de que éstos los adquirieran. Así pues, en estas condiciones favorables, los márgenes de beneficios que se les presentaban eran superiores a los niveles internacionales. Para acelerar esta “reestructuración” bancaria, en 1995 Cardoso suprime a toda velocidad los elementos legales que protegían al sector. En agosto de ese año, haciendo una interpretación muy cuestionada del texto constitucional, el gobierno declara la entrada de la participación extranjera en el sistema financiero del país como una cuestión de interés nacional, de tal forma que ésta sólo necesita de la autorización previa del presidente de la República.

Así pues, una vez que los bancos públicos se han saneado, y que la entrada de bancos extranjeros se ha legalizado, se acometen las grandes privatizaciones bancarias. Entre 1997 y 2002 el Estado vende cuatro bancos federales y ocho estatales. Cabe señalar que el coste de la operación conjunta de saneamiento-privatización ejecutada a través del *Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária* (PROES), un programa destinado a la concesión de recursos para financiar el saneamiento de los bancos estatales, es de 48.000 millones de reales, lo que equivale aproximadamente a un 6% del PIB.

3.3.2. Privatizaciones de grandes empresas

Pero no sólo los bancos, sino también grandes empresas públicas de otras ramas productivas son vendidas durante

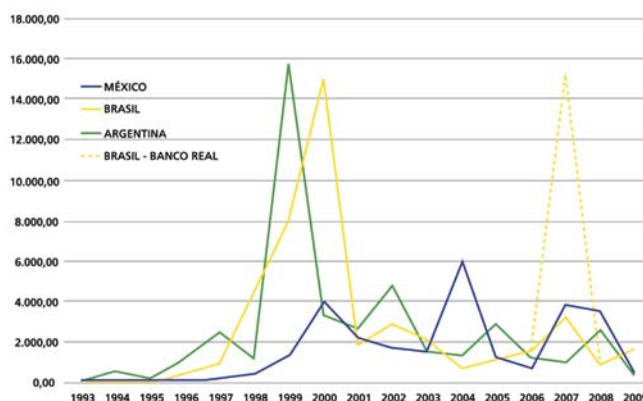
estos años al capital privado. Las privatizaciones brasileñas se caracterizan por su enorme magnitud, la rapidez con la que se implementan y su concentración en sectores estratégicos de la economía nacional.

El lanzamiento del *Programa Nacional de Desestatização* en 1990 marca un antes y después en el proceso privatizador. Si bien las grandes privatizaciones no se inician hasta que en 1995 se acometen los cambios legales necesarios, marca el inicio de las primeras privatizaciones en la historia del país. Entre 1991 y 1994 se privatizó un número de empresas relativamente pequeño, lo que generó un ingreso total de 8.600 millones de dólares. Sin embargo, fue en esta fase cuando se completó la privatización del sector industrial, con la venta de todas las empresas estatales más relevantes, principalmente aquellas pertenecientes a los sectores de la siderurgia, petroquímica y fertilizantes.

A partir de 1995, las privatizaciones se aceleran. Ese mismo año se aprueba la *Lei de Concessões*, que permite la explotación de actividades económicas hasta entonces consideradas de servicio público, a través de concesiones a compañías privadas. Además se realizan diversas reformas constitucionales que eliminan los monopolios estatales de petróleo, gas y telecomunicaciones¹¹. Inmediatamente, las privatizaciones se disparan: en 1996 alcanzan un valor de 6.500 millones de dólares, frente a los 1.600 del año anterior. En 1997 y 1998 las cifras son espectaculares, 27.700 y 37.700 millones de dólares respectivamente, lo que suponen el 62% del total de las privatizaciones realizadas entre 1990 y 2005 (Medialdea, 2010).

Con la revisión de la Constitución en 1995 se elimina la distinción legal que el artículo 171 de la Constitución de 1988, hasta entonces, permitía discriminar entre las empresas nacionales y las empresas extranjeras en materia de incentivos fiscales, acceso a financiación, etc. Asimismo, con la Ley 9.491, del 9 de septiembre de 1997, se suprimían los límites establecidos, que aún quedaban, para la participación de los capitales extranjeros en el proceso de privatización de empresas públicas. Gracias a los cambios legales señalados, las grandes ventas de estos años, y las otras menores que se realizan en los posteriores, se concentran en sectores que hasta entonces eran considerados servicios públicos. El 79% del capital privatizado entre 1995 y 2002 se corresponde con infraestructuras y servicios, entre los que sobresalen las telecomunicaciones (35%), la energía eléctrica (32%) y el sector financiero (7%). En el sector eléctrico se venden tanto las empresas responsables de la distribución, Escelsa y Light, como las generadoras, todas pertenecientes al grupo Electrobrás. Estas últimas acarrear bastantes problemas en las subastas, por lo que las privatizaciones del sector de telecomunicaciones concluyen antes, a pesar de que habían comenzado más tarde. Primero se venden las concesiones de telefonía móvil y a continuación las más de 25

Gráfico 1: Flujos de IED española brutas, neta en Brasil, Argentina y México, 1993-2009 (millones de euros)



Fuente: Arahuetes, A. (2010), según datos del Registro de Inversiones.

empresas estatales subsidiarias de Telebrás. En 1998, todas las empresas públicas del sector, incluida Embraetel (operadora internacional) están en manos privadas. Como veremos, esto está directamente relacionado con la posterior llegada masiva de las empresas multinacionales españolas al país.

4. La IED en Brasil

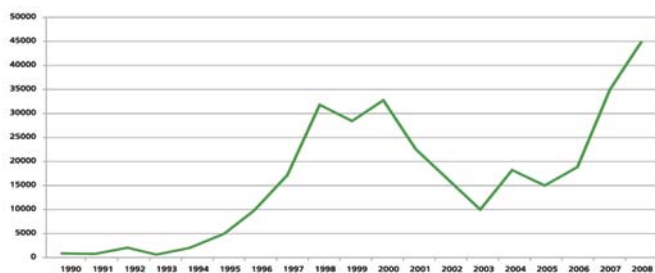
Una vez analizadas las principales reformas estructurales que se han llevado a cabo en Brasil pasaremos a estudiar la evolución que ha tenido en el tiempo la IED en el seno del país. Tras esta primera panorámica general, a continuación se examinará el comportamiento específico de la IED española, el cual ha sido liderado por algunas de sus empresas multinacionales más importantes. Tal y como veremos, tanto para el caso general como para el español, la IED recibida en Brasil, lejos de haber sido ajena a los cambios macroeconómicos –y legales– que hemos caracterizado como ajuste estructural, ha estado íntimamente ligada a ellos¹².

La IED había desempeñado un papel destacado en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual determinó que ésta se orientase, casi por completo, al sector industrial. El principal destino de su producción era el mercado interno de Brasil, pero a finales de los setenta y principios de los ochenta, contribuyó notablemente en la expansión de las exportaciones de manufacturas. A partir de 1982, tras la crisis de la deuda, la inestabilidad económica y el bajo crecimiento afectaron negativamente a la IED. Se redujeron las entradas de nuevos flujos y aumentaron las salidas por desinversión y por remesas de beneficios a los países de origen. Así pues, si

11 Por ejemplo, la Enmienda Constitucional 08, de 15 de agosto de 1995, suprimió el monopolio estatal sobre los servicios de telecomunicaciones. *Lei Geral das Telecomunicacoes*.

12 Los datos de este apartado, a menos que se indique lo contrario, han sido extraídos de Arahuetes, A., (2010): *La internacionalización de la empresa española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Brasil*, ICEX.

Gráfico 2: Evolución de las IED en Brasil, 1999-2008 (miles de millones de dólares)



Fuente: Arahuetes, A. (2010), según datos de CEPAL (2002), UNCTAD (2002), y Banco Central de Brasil.

la inversión directa había alcanzado un promedio anual de 2.500 millones de dólares en la etapa 1971-1982, para los años comprendidos entre 1983 y 1989 se había reducido a 1.450 millones de dólares (CEPAL, 1998).

A partir de entonces, en el periodo que se extiende entre 1990 y 2010, la economía brasileña mostró una alta capacidad de atracción de flujos internacionales de IED. Sin embargo, a lo largo de este periodo, debido a las condiciones de la economía internacional y a las existentes en Brasil, su evolución no ha sido ni mucho menos homogénea, por lo que cabría distinguir varias etapas diferenciadas.

Primera etapa (1990-1994): se caracterizó por una baja entrada de flujos de IED, ya que casi no superaron los niveles de los últimos años ochenta. En ausencia del atractivo de las privatizaciones, que tal y como vimos anteriormente se produjeron en la segunda mitad de la década de los noventa, fueron otros los factores que poco a poco impulsaron la llegada de nuevas inversiones directas, logrando que en 1994 la IED alcanzara cerca de 2.400 millones de dólares. Entre estos factores, cabe destacar que se revisaron las discriminaciones fiscales a la IED en algunos sectores, se suavizaron las restricciones a la repatriación de beneficios para las empresas extranjeras y se comenzaron a acometer algunas reformas estructurales, en particular aquellas relacionadas con las reducciones arancelarias y con la puesta en marcha del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). El perfil del capital extranjero que realizó las inversiones durante este periodo se concentraba en el sector industrial (55%), los servicios absorbían el 43,4% y las actividades primarias el 1,6%. En lo que concierne a los países originarios, la mitad de las inversiones le correspondían a EEUU (25,5%), Alemania (14%), Suiza (6,6%) y Japón (6,3%).

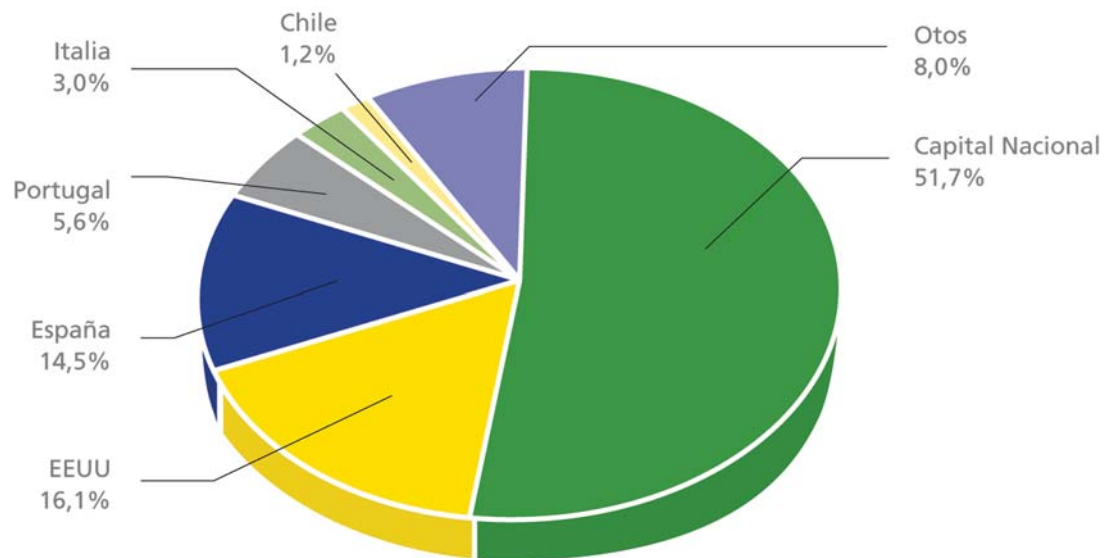
Segunda etapa (1995-2000): Se trata de una etapa de clara expansión, muy influenciada en sus inicios con la puesta en marcha del Plan Real en 1994. En 1995 se duplicaron los 2.400 millones de dólares recibidos en 1994, y en 1996, se duplicó a su vez la cifra del año anterior, esta vez con la atracción añadida de los primeros procesos de privatización. De ahí en adelante, los flujos anuales de IED registraron nuevas cotas máximas, año tras año,

alcanzando su punto máximo en 2000 con la entrada neta de 32.779 millones de dólares. Las nuevas inversiones directas se dirigían tanto a actividades industriales como, sobre todo, a las nuevas actividades de servicios abiertas con el proceso de privatización. Tal es así que este sector concentró el 80% de las nuevas inversiones del periodo. Cabe señalar que, en la mayoría de los casos, la llegada de IED no supuso la creación de nuevas capacidades productivas. Muy al contrario, la modalidad de realización de la IED más utilizada fue la de adquisición a través de las privatizaciones, principalmente en telecomunicaciones y generación y distribución de energía eléctrica, que representaron cerca de la mitad de las inversiones en servicios. Esta intensa expansión de las inversiones en servicios –creció un 412% entre 1995 y 2000– cambió el perfil de la IED en la economía brasileña. La participación de este sector se situó en el 64% de la IED total. El sector industrial, a pesar del menor peso relativo, conservó su capacidad de atracción, siendo su participación a finales del 2000 del 33,7%. Las inversiones en actividades primarias continuaron teniendo un papel modesto en comparación con los otros dos sectores, concentrándose, en su mayor parte, en la extracción de petróleo. Este nuevo patrón sectorial introdujo sorprendentes cambios en los países originarios de las inversiones. Hasta esta etapa, España y Portugal apenas desarrollaban inversiones en Brasil. Sin embargo, la participación de España en la IED de Brasil pasó del 0,6% en 1995 al 12% en 2000, mientras que la de Portugal ascendió de un 0,3% a un 4,4%. Por tanto, España, principalmente, y Portugal, en segundo lugar, entraron a formar parte de los países con mayor inversión directa en Brasil durante la etapa de las privatizaciones.

Tercera etapa (2001-2003): en ella se produjo una desaceleración en los flujos de IED. Este fenómeno también se dio a nivel internacional. En el subcontinente latinoamericano la crisis argentina tuvo un impacto notable, y nada despreciable en Brasil, ya que Argentina constituía uno de sus principales socios comerciales. A pesar de ello, en Brasil la reducción de los flujos fue menor que la sufrida por otras economías y logró que el monto de IED atraída fuera en promedio de 16.234 millones de dólares, lo cual representaba casi el 3% de la IED mundial. En esta fase aumentó la participación de la IED en actividades industriales (en los sectores de alimentación, bebidas y tabaco, automotriz y químico) frente a las destinadas a actividades de servicios, donde las más destacadas fueron telecomunicaciones y energía y gas. Es significativo apuntar que en 2003 ya no se registraron entradas de IED a través de la modalidad de privatizaciones, pues el proceso privatizador, tal y como había sido concebido, había sido sometido a una revisión crítica, llegando a la conclusión de que éste debía tocar a su fin. Sin embargo, la modalidad de conversión de deuda en inversiones directas fue adquiriendo cada vez más preponderancia, hasta tal punto que en 2002 ésta suponía cerca de la mitad de las entradas de IED.

Cuarta etapa (2004-2008): Tras la desaceleración de principios de siglo, en 2004 se vuelve a observar una

Gráfico 3: Participación en las privatizaciones en Brasil por países de origen de capital, 1991-2002 (en porcentajes)



Fuente: Arahuetes, A. (2010), según datos de la Carta de la Sobeet, varios números, 2003.

nueva destacada expansión de la entrada de IED que durará hasta 2008. Así, durante estos años, el promedio anual se ha situado en 26.528 millones de dólares –una cifra idéntica a la del periodo de auge 1995-2000, que contó con el pleno proceso de desarrollo de las privatizaciones–. Además, en 2008 se alcanzó un nuevo máximo histórico con la entrada de 45.059 millones de dólares. Al igual que la desaceleración sufrida en 2001-2003 estuvo marcada por la recesión internacional, este periodo de auge de los flujos de IED también se ha producido en el plano internacional. Se han registrado en esta etapa cambios importantes en la orientación sectorial. Los servicios han perdido peso relativo y han visto reducirse su participación al 49,9%, mientras que han aumentado las participaciones de la industria (36,6%) y de la agricultura y, sobre todo, de la minería (13,5%). Estos cambios en la distribución sectorial llevan implícitas algunas alteraciones en la importancia de los principales países inversores directos en Brasil. Para el periodo 1999-2008 Estados Unidos sigue situado como el primer inversor directo en el país (20,4%), seguido de Países Bajos (15,9%), que sustituye a España que pasa a ocupar el tercer puesto con 15,9% después de haber ostentando el segundo lugar en el año 2000 debido a su destacada participación en las privatizaciones, le siguen finalmente Francia (6,1%) y Japón (6%).

En 2009, Brasil, azuzado también por la crisis internacional, vio como las corrientes de IED descendían de forma notoria un 42% con respecto al máximo histórico alcanzado en 2008 y llegaban a 25.949 millones de dólares, lo que aún así supone un 34% del total de IED recibida en América Latina. Las razones que explican este descenso

son diversas. Por un lado, la fuerte desaceleración que sufrió la economía brasileña, que pasó de un 5,1% en 2008 a un -0,2% en 2009 desincentivó la IED en busca de mercados y afectó especialmente al sector servicios, que registró una contracción del 50% en servicios financieros, construcción y actividades inmobiliarias. No sólo la desaceleración brasileña repercutió negativamente, sino que la recesión en EEUU desincentivó la inversión en plataformas de exportación, mientras que la merma en el crecimiento del resto de países latinoamericanos contrajo la IED que busca atender los mercados locales. Asimismo los problemas de acceso al crédito y la repentina caída a finales de 2008 de los precios de los productos básicos acabaron por limitar la entrada de IED durante ese año (CEPAL, 2009).

En estos últimos años, se está dando un proceso no conocido hasta el momento en Brasil. Se trata del auge que han adquirido muchas empresas con origen en Brasil, que no sólo están creciendo, sino que se están internacionalizando y ganando cada vez más importancia en el escenario internacional y en la política exterior brasileña, convirtiéndose también en agentes de conflictos entre Estados. Así por ejemplo, el 20% de la IED en Bolivia deriva de Petrobras, en Argentina, el 24% de las adquisiciones de empresas en el país entre 2003-2007 fueron de capital brasileño, además en el 2006 con la compra de la canadiense Inco por parte de Vale, hizo que Brasil pasara de receptor de inversiones a inversor internacional. Pero también otras empresas siderúrgicas (Gerdau, CSN), manufactureras (Embraer) y constructoras (Odebrecht) están entre las principales empresas multinacionales con actividades en diversas partes del mundo. Cabe señalar el

Tabla 1

Etapas	Sectores	Países origen de la IED	IED (promedio anual) (millones de dólares)
1990-1994	Industria(55%), Servicios (43,4%), Agricultura (1,6%)	EEUU, Alemania, Suiza, Japón	1.518
1995-2000	Servicios (64%), Industria (33,7%)	EEUU, España, Portugal	20.734
2001-2003	Servicios (56%) Industria (34%)	EEUU, España, Portugal	16.234
2004-2008	Servicios (49,9%), Industria (36,6%), Agricultura y minería (13,5%)	EEUU, Países Bajos, España	26.528

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPAL, UNCTAD y Arahuetes, A. (2010).

papel que está jugando la nueva línea de crédito especial del banco brasileño de desarrollo (BNDES) en la expansión de estas empresas, pues tiene como objetivo estimular la inserción externa de las empresas y promover las exportaciones brasileñas (García Muller, 2009).

5. Multinacionales españolas en Brasil

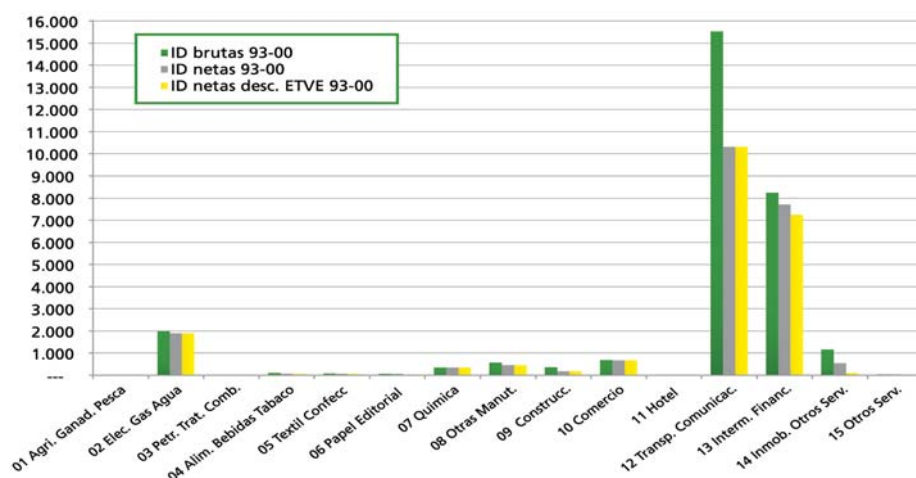
La IED española en Brasil, si bien, como es lógico, presenta sus características propias, ha estado, al igual que el resto de IED mundial recibida en el país, enormemente determinada por las políticas de ajuste a las que se hizo referencia en el apartado 3, y muy particularmente por el atractivo proceso de privatización. Asimismo, han influido en su comportamiento ciertos factores que han motivado, a nivel global, un cambio decisivo en las empresas españolas, las cuales han favorecido estrategias de internacionalización de sus empresas transnacionales. Por lo tanto, vamos a pasar a analizar su evolución en el tiempo, analizando cuál ha sido su pauta en cada una de las etapas anteriormente señaladas para la IED global brasileña.

Primera etapa (1990-1994): La adhesión de España a la CEE en 1986 marcó el comienzo de una nueva etapa para la IED española en términos generales. A este factor, hay que sumarle el proceso privatizador que se inicia en la segunda mitad de los años ochenta, que sufrieron algunas de las que hasta entonces eran las empresas españolas estatales más importantes, entre las que cabría destacar a Endesa, Repsol, Telefónica, etc. Su nueva condición como empresas privadas, hizo que privilegiaran la inversión extranjera directa como una de las modalidades fundamentales para llevar a cabo su expansión. Así pues, el principal destino de estas inversiones en ese periodo fueron los países de la propia CEE, que absorbieron el 60% de los flujos, seguidos de América Latina, con el 10%. En este contexto, de la IED total destinada a Amé-

rica Latina, Brasil apenas recibía un 9,3%, por detrás de otros países como Argentina (34%), Chile (19,2%), Venezuela (13,5%) y México (12,5%). Por lo tanto, teniendo en cuenta la dimensión económica del país en la región, se podría decir que las inversiones españolas en Brasil, hasta ese momento, eran muy limitadas. Incluso el patrón sectorial de las inversiones difería tanto del patrón general como del regional. Apenas tenían significación destacable los flujos en intermediación financiera y en actividades comerciales, en los que hasta ese momento se localizaban las ventajas de las empresas españolas en el exterior. La IED en actividades en servicios, características del perfil sectorial de la IED española en el resto de los países de la región, presentaba un bajo relieve. Sin embargo, debido a la dimensión y protección del mercado interno brasileño, las empresas españolas que decidieron instalarse en él determinaron que las principales inversiones se dirigiesen hacia actividades industriales. Cabría resaltar sectores tales como el de la alimentación, bebidas y tabaco, material eléctrico y electrónico, partes y componentes para vehículos automóviles, y productos metálicos, excepto maquinaria, sectores estos últimos en los que las inversiones se realizaron a través de sociedades de *holding* (Arahuetes, 2002).

Segunda etapa (1995-2000): Esta segunda etapa está marcada por cambios significativos en varios ámbitos. Tanto en la composición sectorial por un lado, como en el peso relativo que adquiere Brasil como receptor de IED, por otro. Tal es así que durante esta segunda etapa Brasil pasa a ser el principal receptor de IED española, seguido de Argentina y México. Además, entre los principales países inversores directos de la UE, España se convierte en el primer país inversor en Brasil y el segundo del mundo, sólo por detrás de EEUU. Atraídas por las posibilidades que se abren con las privatizaciones, podría decirse que es durante esta segunda mitad de la década de los noventa cuando se produce el verdadero "desembarco" de las empresas multinacionales españolas

Gráfico 4: Flujos de inversiones directas españolas brutas, netas y netas descontadas ETVE de no residentes en Brasil por sectores de destino 1993-2000 (millones de euros)



Fuente: Arahuetes, A. (2010), según datos del Registro de Inversiones.

en Brasil. La expansión iniciada en actividades comerciales e intermediación financiera estuvo acompañada por la IED en telecomunicaciones en 1998 y 1999, realizada por Telefónica, junto a las del sector eléctrico con las inversiones de Endesa e Iberdrola, así como por la adquisición del Banco del Estado de Sao Paulo (Banespa) por el Banco Santander en 2000. También se dirigieron a Brasil las inversiones directas de ACS en construcción, y de Sol Meliá en turismo con la explotación de 48 hoteles. Las inversiones en manufacturas se localizaron en los sectores de partes y componentes para automóviles con las inversiones de Grupo Antolín Irausa en Trimtec Autopeças, Gestamp en tres plantas industriales, en componentes aeronáuticos con las inversiones de Gamesa, etc. Pero para llegar a entender hasta qué punto se produce un cambio en el patrón sectorial durante esta época, basta con observar en el censo del stock de IED de Brasil del año 2000, la fuerte especialización de la IED española en servicios, la cual alcanza una participación de nada más y nada menos que del 92%. Por tanto, se hace patente la relación directa del auge de las multinacionales españolas con su participación en las privatizaciones de lo que hasta entonces eran servicios públicos.

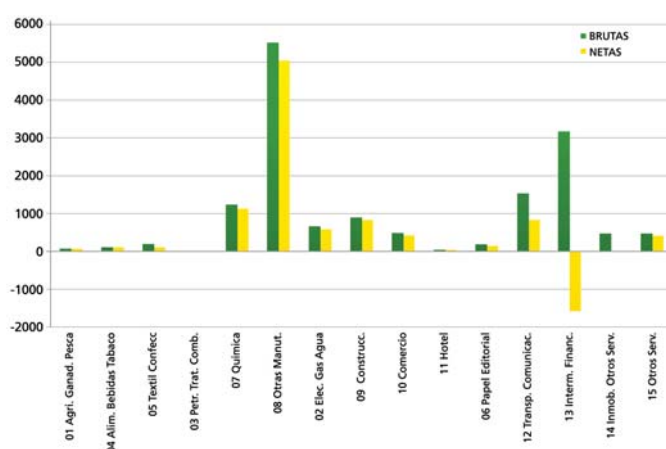
Tercera etapa (2001-2003): En esta tercera etapa, las inversiones españolas en Brasil han acompañado la tendencia seguida por los flujos internacionales de inversión directa, y han reflejado una notable contracción en los mismos. España, que en 1997 se convirtió por primera vez en su historia en inversora directa neta internacional, en 2001 vuelve a la situación tradicional de receptora neta de inversiones. Las empresas españolas, que tal y como vimos, se instalaron principalmente en actividades de servicios destinados al mercado interno han sido las que han sufrido en mayor medida el impacto de la desaceleración de la economía internacional. Además, durante el lapso de tiempo comprendido en esta etapa, desde comienzos del 2001 hasta 2003, la menor intensidad del proceso internacional de fusiones y adquisiciones también se ha

verificado en el caso de Brasil, con las repercusiones que ello ha tenido para las multinacionales españolas.

Cuarta etapa (2004-2008): Tras la retracción de flujos de los tres años anteriores, durante esta etapa se vuelven a incrementar los flujos recibidos. De la IED española destinada a América Latina, Brasil concentró un 32,4%, por delante de Argentina (25,5%), y México (18%)¹³. Aunque, tal y como veremos más adelante, la IED de España en Brasil sería mayor si se reflejase la adquisición del Banco Real por el Banco Santander. Sin embargo, esta operación se realizó mediante la compra de ABN-AMRO en Países Bajos, que era el propietario del Banco Real de Brasil. Por tanto, aunque el Banco Santander se adjudicase en la distribución de activos –entre los bancos europeos que adquirieron ABN-AMRO – el Banco Real de Brasil y el Antoveneta de Italia, al no realizarse la operación de manera directa entre España y Brasil, no se contabilizó como tal. Se ha producido, también en esta etapa, una diversificación del patrón sectorial de la IED española en la región respecto al vigente en la fase expansiva de la segunda mitad de los noventa, motivado éste en gran medida por el fin del proceso de privatizaciones. En este periodo el perfil sectorial ha sido el siguiente: las inversiones directas netas en otras manufacturas (55%) superaron a las inversiones en el resto de los sectores: le siguieron el sector químico (12%), telecomunicaciones 9,5%), construcción (9,3%), y energía eléctrica, gas, agua (7%). Algunas de las empresas que han liderado el cambio en la orientación sectorial de las inversiones directas españolas desde los años 2000 han sido las siguientes: Cie Automotive, Grupo Antolín-Irausa, Fagor, Gestamp Automoción, Egurko S. Cooperativa-Grupo Mondragón, Zanini Auto Grup, OHL Concesiones en Autovías SA, Dragados Servicios Portuarios, entre otras.

13 Para los datos de este subapartado se ha tenido en cuenta el periodo 2001-2009, incluyendo tan sólo el primer semestre de este último año.

Gráfico 5: Inversiones directas españolas brutas y netas en Brasil por sectores de destino, 2001-2008 (millones de euros)



Fuente: Arahuetes, A. (2010), según datos del Registro de Inversiones.

Tras esta panorámica general del desempeño de la IED española en Brasil, vamos a centrarnos brevemente en algunos casos concretos de empresas multinacionales españolas que han situado a Brasil como un país relevante en sus estrategias de internacionalización, analizando de esta forma, su incursión en el mercado brasileño y su progresiva expansión en el mismo.

5.1. Banco Santander

A pesar de que la primera sucursal bancaria del Banco Santander en Brasil fue inaugurada en 1982, no fue hasta que se acometió la reestructuración bancaria, con su legado de privatizaciones en los años noventa, cuando el banco comenzó a tener una presencia más que destacable en el gigante latinoamericano, aprovechándose de las condiciones favorables que ésta le ofrecía. En este sentido, en el país se redujo entre 1996 y 2008 en un 32% el número de instituciones bancarias y el proceso de apertura de los años noventa aumentó significativamente la presencia de entidades con capital extranjero. Así pues, por medio de alianzas estratégicas y de adquisición de diversas instituciones fue consolidando su posición en el país. Ya en 1997 se produjo la adquisición del Banco Geral de Comércio, a la que siguió un año después la adquisición del Banco Noroeste. En el año 2000 se produjo una operación de dimensiones no conocidas hasta aquel momento en el sistema financiero brasileño. Ese año, en la subasta celebrada en noviembre, el Banco Santander adquirió el 33% del capital social del Banco do Estado de Sao Paulo (Banespa), pagando en efectivo 3.990 millones de dólares, obteniendo así el 60% de las acciones con derecho a voto. Esta adquisición, que supuso el inicio de una estrategia más sólida de penetración en el mercado brasileño por parte del Santander Central-Hispano, se complementó en diciembre del 2000 con una oferta pública de compra sobre la totalidad del capital de Banespa en manos de accionistas minoritarios. Cabe destacar que,

Tabla 2: Los diez mayores bancos en el mercado brasileño en 2008

Ranking	Banco	Origen de capital	Activo total (millones de reales)
1	Itaú Unibanco	Brasil	632.728
2	Banco de Brasil	Brasil	521.272
3	Bradesco	Brasil	454.413
4	Santander	España	315.045
5	Caixa Econ Federal	Brasil	295.920
6	HSBC Bank Brasil	Reino Unido	112.100
7	Votorantim	Brasil	72.310
8	Safra	Brasil	61.940
9	Nossa Caixa	Brasil	54.272
10	Citibank	EE.UU	40.479

Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010).

Tabla 3: Principales bancos comerciales en Brasil (a diciembre de 2009; y millones de dólares constantes)

	Santander (Brasil)	Bradesco	Itaú Unibanco
Activos totales	182.808	290.399	348.941
Crecimiento (%) 12 meses	1,30%	11,40%	-4,50%
Préstamos totales	81.470	109.562	141.092
Crecimiento (%) 12 meses	1,90%	6,10%	2,00%
Cuota de Mercado	11,20%	15,30%	19,80%
Depósitos totales	65.095	98.137	109.438
Crecimiento (%) 12 meses	-8,50%	4,00%	-7,50%
Cuota de Mercado	10,00%	14,80%	16,90%
Ingreso Neto	2.199	3.825	5.290
Crecimiento (%) 12 meses	58,00%	-0,50%	4,90%

Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010).

hasta aquel momento, el banco había penetrado en la región a través de fusiones y adquisiciones privadas, por lo que su participación en la privatización de Banespa, fue una operación novedosa en la estrategia que el banco había seguido hasta ese momento (Casilda Béjar, 2002). Un año después, se constituye en Brasil el conglomerado financiero Santander Banespa, que pasó a ser uno de los principales bancos privados del país. Y en 2007 adquiere formalmente la parte del Banco ABN AMRO que controla Banco Real, por medio de la sociedad RFS Holdings B.V. Tal y como se señaló anteriormente, también se hizo en esta operación con el control de Antoveneta de Italia que, sin embargo, vendió a Monte dei Paschi por 9.000 millones de euros tan sólo un mes después de haber cerrado dicha operación¹⁴. Desde el 2009, el Santander es una

14 "El Santander vende el banco italiano Antonveneta a Monte dei Paschi por 9.000 millones" *El País*, 8 de agosto de 2007.

Tabla 4: Cuota de mercado (accesos)

Empresa	Ingresos brutos	Fijos	Móviles	Banda ancha	TV pago
Telefónica/Vivo	29,0	27,6	29,3	25,3	7,6
Oi	28,5	52,3	21,3	37,8	0,9
Claro/Embratel/Net	22,9	14,6	25,4	24,2	51,3
Tim	11,5	-	23,7	-	-
Otros	8,0	5,5	0,3	12,7	40,2
Total Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010).

compañía cotizada en Brasil, siendo su capitalización bursátil, a finales de 2009, de 92.047 millones de reales.

En cuanto a lo que se refiere a sus resultados en 2009 registró 315.973 millones de reales en activos, lo que supone un crecimiento del 7,4% con respecto al 2008, cerrando el periodo con un beneficio neto de 5.550,8 millones de reales. En definitiva, aunque el mercado bancario brasileño está bastante concentrado, tal y como se observa en las siguientes tablas, el Banco Santander ha conseguido tener un peso muy destacado, especialmente a partir del proceso de privatizaciones de finales de los noventa, y que se ha ido consolidando paulatinamente hasta la actualidad. Asimismo, Brasil cada vez tiene mayor importancia para el banco español, hasta tal punto que en el año 2010 un 25% del total del beneficio del banco provino de dicho país (frente al 15% de España), aumentando en un 31% el beneficio obtenido en 2009.

5.2. Telefónica

El sector de las telecomunicaciones ha atravesado por cambios significativos desde el inicio del proceso de privatizaciones y de apertura del mercado a las empresas extranjeras. En los años setenta se constituyó Telebrás, el holding encargado de prestar los servicios de telefonía en todo el territorio. Pero, en 1997, se promulgó la Ley General de las Telecomunicaciones y, en 1998, se privatizó el Sistema Telebrás al tiempo que se creó la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (ANATEL). A partir de entonces la telefonía fija y móvil del país fue privatizada, se estableció el fin del monopolio y se dividió en áreas de concesión. Este nuevo marco regulatorio hizo aumentar el número de empresas de telecomunicaciones que operan la telefonía fija, móvil e internet de banda ancha. El mercado brasileño está concentrado en manos de algunas grandes empresas que actúan en uno o varios de los segmentos de actividad. En términos de ingresos brutos, tan sólo cuatro empresas concentran más del 80% de la cuota de mercado de Brasil, donde Telefónica tiene un papel destacado.

El modelo de privatización del sector dividió el territorio brasileño en 4 regiones de concesión para los servicios

de telefonía fija. Las empresas concesionarias en el momento de la privatización fueron Telemar, Brasil Telecom, Embratel y Telefónica, a la cual le asignaron la región III, que se correspondía con el estado de Sao Paulo. Por tanto, Telefónica adquirió en 1998 la parte de la privatización de Telebras, la operadora estatal que hasta entonces proporcionaba servicios de telecomunicaciones fijas en este estado. A finales de 2001 TeleSp, la filial brasileña del grupo Telefónica encargada de la telefonía fija, gestionaba alrededor de 12,6 millones de líneas. En diciembre de 2001, ANATEL certificó que TeleSp ya no se vería limitada a prestar servicio en el área de concesión, sino que podría hacerlo en todo el territorio brasileño, gracias al cumplimiento de metas asignadas para el estado de Sao Paulo. Este hecho aumentó el mercado potencial al que podría acceder el grupo empresarial. Por otra parte, ANATEL, autorizó a TeleSp la compra de acciones que tenía Iberdrola en distintas operadoras de telefonía brasileñas. De este modo, Telefónica adquirió el 7% de TBS Calular Participaçoés, de Sudestecel Participaçoés y el 62,02% de Iberoleste Participaçoés entre otras. Asimismo, Telefónica junto con Portugal Telecom es accionista al 50% de Brasilcel, una *joint venture* para el desarrollo del negocio de la telefonía móvil, que es actualmente el operador con mayor cuota de mercado, con un 30% de clientes sobre el total. En definitiva, la presencia de Telefónica en el país ha sido creciente, acumulando una inversión en telefonía fija en Brasil entre 1998 y 2008 de 12.766 millones de euros en IED y de 12.154 millones de euros en redes.

A estos datos hay que sumarle la operación por la cual Telefónica ha comprado a Portugal Telecom su participación en la operadora móvil Vivo, la cual ascendía al 30%. De esta forma, mediante esta operación valorada en 7.500 millones de euros, Telefónica pasó a controlar el 60% de Vivo, que es líder del mercado de teléfonos móviles en Brasil. Así pues, Brasil se consolida en 2010 como el principal mercado de América Latina, generando el 42,7% de los ingresos –cifra que aumenta hasta el 47,1% si tenemos en cuenta la consolidación del grupo Vivo en el último cuatrimestre–, seguido por Argentina y Venezuela, con un 11,8% y un 8,9% de los ingresos, respectivamente.

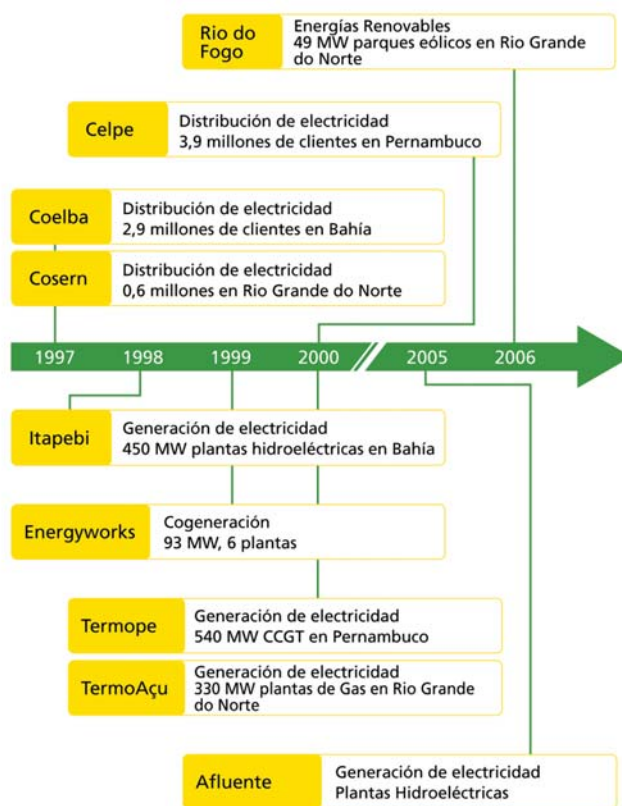
5.3. Gas Natural

Gas Natural inició sus inversiones directas en Brasil en 1997. En ese año formó un consorcio con Iberdrola, Pluspetrol y Enron (reemplazada después de su crisis por el BNDES) para participar en un concurso de privatización de la Compañía Estadual de Gas de Rio de Janeiro (CEG) y de Riogas S.A., las empresas brasileñas abastecedoras de gas de Rio de Janeiro y del resto del estado respectivamente. En 1999 Riogas S.A. cambió su denominación por la de CEG Rio. Los accionistas de CEG Rio son: Gas Natural (59,5%), Petrobras (37,5%), y Pluspetrol (3%). En el año 2000, Gas Natural extendió su presencia al estado de Sao Paulo a través de las empresas SPG y SVC. Además de la distribución de gas natural a clientes doméstico-comerciales e industriales y para generación eléctrica, CEG Rio suministra a más de 75 estaciones de gas natural para vehículos. Las compañías de Gas Natural en Brasil han registrado las mayores tasas de crecimiento. En 1997 registraron unas ventas de 10.800 GWh y a partir de ese nivel crecieron todos los años hasta alcanzar 75.867 GWh en 2008¹⁵. Gas Natural cuenta con una participación del 36% del mercado en Brasil, lo cual consolida al país como el principal mercado de América Latina para la empresa, por encima de Argentina y México. La importancia del mercado brasileño para Gas Natural también se puede observar por su participación en el conjunto de los beneficios de la región. En 2008, Brasil aportó el 48% de los beneficios totales de Gas Natural en América Latina. Tanto el crecimiento observado en las ventas como en el beneficio se explican por la combinación del incremento de la demanda de las centrales de generación eléctrica y la actualización de las tarifas por la inflación en las áreas de Río de Janeiro y Sao Paulo.

5.4. Iberdrola

Al igual que Gas Natural, la entrada de Iberdrola en Brasil se produjo en 1997, aprovechando las oportunidades que se derivaban del proceso de privatizaciones en un mercado de 170 millones de habitantes. En el gráfico inferior se detalla la secuencia temporal de sus inversiones directas hasta 2006, la cual fue, a grandes rasgos, la siguiente. Comenzó su andadura en el segmento de distribución de energía en la zona del nordeste del país, en los estados de Bahía y Rio Grande do Norte a través de las compañías Coelba y Cosern respectivamente. En 1998, la empresa consideró necesario integrarse verticalmente con el fin de minimizar el riesgo regulatorio, por lo que comenzó a desarrollar el negocio de generación mediante la implantación de las plantas de la hidroeléctrica de Itapebí, también en el estado de Bahía. Ya en 1999 entró en la actividad de cogeneración a través de la compañía Energyworks, de la que fue propietario al 100%, hasta que recientemente la ha vendido por 68 millones a la distribuidora brasileña

Gráfico 6: 3: Secuencia de las inversiones directas de Iberdrola en Brasil



Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010). Azagra, P., presentación institucional de Iberdrola, noviembre, 2009.

Neoenergía. La venta no supone una desvinculación de esta filial ya que Iberdrola tiene el 39% de las acciones de Neoenergía.

En el año 2000 amplió la inversión en distribución con la adquisición de Celpe (en el estado de Pernambuco), y en generación con las de Termopernambuco y TermoAçu, cuya construcción se inició en el año 2001. El Plan Estratégico 2001-2006 llevado a cabo por la compañía, incrementó considerablemente su capacidad de generación y distribución en el país. Así pues, aumentó sus inversiones en generación con la compañía Afluente y en diversas plantas hidroeléctricas, y en 2006 inició las inversiones en el segmento de energía eólica con la creación del parque eólico Rio do Fogo, para lo que contó con el apoyo del gobierno brasileño a través del Programa PROINFA de apoyo al desarrollo de energías renovables. Iberdrola ha seguido aumentando su presencia en generación de energía hidroeléctrica mediante la construcción de las nuevas centrales de Dardaneros, Columba, Baguarí, Nova Aurora y Goiandira.

La estrategia de expansión de Iberdrola en Brasil ha estado basada en la configuración de una empresa con participación de importantes socios locales. Así se constituyó la compañía Neoenergía con socios locales tan destacados como Previ (la Caixa de Previsión de los Funcionarios del Banco de Brasil) con una participación del

15 La información obtenida ha sido extraída de las memorias anuales del Grupo Gas Natural.

49% y el Banco de Brasil, con un 12%. Por su parte, la participación de Iberdrola fue del 39%. En este mismo 2011, Iberdrola ha anunciado la compra, por 1.795 millones de euros, de la distribuidora Elektro, propiedad del grupo británico Ashmore Energy International (AEI), con el propósito de integrarla en el grupo Neoenergía. Sin embargo, Iberdrola también ha realizado, tal y como hemos señalado anteriormente, inversiones directas de manera individual en las áreas de cogeneración y energía eólica.

La trayectoria ascendente de expansión que se ha descrito, da muestras de la importancia estratégica del país para la multinacional española.

6. Los efectos de la IED en el modelo de desarrollo

En este apartado analizaremos de forma general el impacto que han tenido las inversiones extranjeras, dentro de las cuales la española juega un papel relevante, en la conformación del modelo de desarrollo brasileño actual. Para el análisis que se va a llevar a cabo hay que tener en cuenta la influencia que han tenido las multinacionales en la modulación de las distintas políticas llevadas a cabo, tanto las económicas como las relativas al marco regulatorio, de las cuales han sido beneficiarias. Asimismo, muchas de estas políticas han influido a su vez las distintas modalidades y estrategias que han seguido las empresas en Brasil, de tal forma que no ha sido hasta que han contado con la posibilidad de obtener importantes ventajas competitivas y altos márgenes de rentabilidad, cuando han acudido al país. Todo ello pone en cuestión el papel que desde muchos círculos se les otorga, acriticamente, a las multinacionales como agentes de desarrollo. Como veremos, los objetivos perseguidos por las distintas reformas, en las cuáles la atracción de IED jugaba un rol importante, en ciertos aspectos no han logrado los resultados esperados y el éxito que en numerosos casos se presuponía a priori ha sido, cuando menos, discutible.

6.1. Mercado laboral

Lo que acontece en el mercado laboral y en las condiciones de vida de los trabajadores desde la puesta en marcha del Plan Real, que tal y como vimos constituye una de las piedras angulares que motivó la creciente llegada de IED al país, es una de las muestras más claras de cómo a pesar del auge de las inversiones extranjeras el deterioro laboral se convierte desde entonces en una realidad generalizada. Se abre con la Lei das Cooperativas en 1994, la cual permite reconocer un vínculo de empleo sin que ello implique las prestaciones y derechos asociados al contrato, instaurando un proceso sistemático de desregulación laboral. Se introducen en 1998 cambios que por primera vez permiten la posibilidad de trabajar a tiempo parcial y de flexibilizar la carga horaria, acabando por convertirse en instrumento de ajuste para la reducción de costes requeridas por las empresas. Asimismo, se transforma pro-

fundamente el proceso de negociación laboral, así como se prohíbe cualquier tipo de indexación salarial, en aras de combatir la inflación. En lo que respecta al desempleo, desde que se aplican las medidas que fomentan la llegada de IED, y en parte debido a los ajustes de plantilla que en muchas de estas empresas se realizan, éste alcanza a partir de entonces niveles sin precedentes en su historia. Según datos de la OIT, pasa del 5,1% en 1994 al 12,3% en 2003, para situarse en el 9,7% en 2007. Asimismo, en lo que respecta al salario directo, desde 1997 sufre un descenso continuado hasta la actualidad, perjudicando la capacidad adquisitiva de los trabajadores. Por último, cabe considerar las reducciones sustanciales del salario indirecto, fruto de los recortes de los servicios públicos básicos debido al importante paquete de privatizaciones que se acomete donde, como sabemos, las empresas multinacionales han sido protagonistas del proceso. Algo similar ocurre con el desmantelamiento de las pensiones públicas y su sustitución por fórmulas privadas, aliciente en muchos casos para la llegada de bancos extranjeros (Medialdea, 2009).

6.2. Cuentas públicas

En la tabla 8 podemos ver, por un lado, que los mayoAde más del perjuicio que supone para la clase trabajadora el desmantelamiento de los servicios públicos a través de las privatizaciones, éstas no consiguen tampoco uno de los objetivos por los que se acometieron, sanear las cuentas públicas brasileñas. Tal es así, que la deuda pública se dispara, pasando del 31,8% en 1994 al 51,3% en 2002, y manteniéndose hasta 2007 en valores entre el 44% y el 49% (BCB). Estos altos niveles de deuda, exigen la necesidad de captar ingentes sumas de capital extranjero, el cual, una vez finalizado el proceso de privatizaciones, es eminentemente financiero. Esta subordinación al capital extranjero limita la capacidad del país para dirigir su economía y bloquea el crecimiento económico. Para hacerse una idea, desde 1994 hasta 2007 la población destina de media casi un 5% de su PIB al año a pagar al capital financiero en concepto de intereses de deuda pública, cantidad superior a la dedicada dentro del presupuesto público anual a salud o educación, e incomparable a la que asume cualquier otro país por el pago de su deuda pública. Otra de las consecuencias es que el Estado brasileño se ve envuelto en una lógica motivada por el endeudamiento, en la que para pagar al capital financiero se ve obligado a ahorrar todo lo posible en el resto de sus gastos, incluidos los de orientación más social y redistributiva. Así pues, el logro de sus superávits primarios¹⁶ se convierte en una cruel paradoja en un país donde gran parte de la población no tiene cubiertas sus necesidades básicas, y el Estado se permite ahorrar gran parte de lo que ingresa.

¹⁶ Superávit primario es el resultado que se obtiene de comparar ingresos y gastos totales del sector público, excluyendo los intereses de la deuda.

6.3. Soberanía

Tal y como se ha apuntado en el epígrafe anterior, el Estado brasileño está inserto en una lógica basada en el endeudamiento, ahorro y formación de superávit primarios, transferencia de recursos al capital financiero, y más crecimiento del endeudamiento. Esta lógica, además de suponer una pérdida colosal de ingreso nacional que ha de salir del país para retribuir al capital financiero extranjero, condiciona absolutamente la gestión económica nacional, pues se ve obligada a ofrecer márgenes de rentabilidad suficientes a la financiación extranjera para evitar una crisis terrible, y reduce hasta el mínimo el margen de manobra político dentro de este esquema de funcionamiento económico. Esta necesidad de entrada de capitales no hace sino aumentar el poder de exigencia de condiciones por parte de las empresas transnacionales, sabedoras de la situación. Asimismo, esta pérdida de soberanía se ve agudizada, si cabe, por la naturaleza de los sectores privatizados. La entrada de capitales privados ha pasado a gestionar actividades estratégicas que anteriormente estaban consideradas de interés nacional, limitándose de esta forma la capacidad de control sobre los recursos propios. Así pues, es muy importante la presencia de estos capitales en sectores como las telecomunicaciones y la electricidad, donde, particularmente, la presencia de multinacionales españolas es muy destacable. Tampoco es desdeñable la presencia de capitales extranjeros en otros sectores, como por ejemplo la banca. A pesar de ello, en comparación con muchos de los restantes países latinoamericanos, el rol de la banca pública aún es de gran importancia en Brasil. También, como se ha podido comprobar en las páginas anteriores, se ha dado progresivamente un proceso de concentración y centralización del capital, especialmente en el sector bancario y en el de las telecomunicaciones, el cual desequilibra la balanza entre el poder estatal y empresarial, y tiene como consecuencia una creciente presión por parte de las empresas, merced a su poder económico, para influir en las políticas gubernamentales, minando nuevamente la soberanía del país.

6.4. Medioambiente

Al incorporar la dimensión ambiental a nuestro estudio, somos conscientes de que los impactos medioambientales distan de ser homogéneos, y varían en función de las experiencias específicas y las empresas tenidas en cuenta. Cabe sin embargo, recoger aquí un ejemplo, que evidencia cómo en un país dotado de enormes recursos naturales, como es Brasil, algunas multinacionales, movidas por su sed de beneficio, apenas prestan atención a las consecuencias en términos ambientales que sus actuaciones pueden ocasionar. Así pues, el caso del Banco Santander en la Amazonia resulta paradigmático, como ejemplo de un financiamiento social y ambientalmente irresponsable. El caso aquí tratado, consiste en la construcción de una hidrovía de 4.200 km de largo que hará posible la navegación de grandes embarcaciones en los ríos Madera, Madre de Dios y

Beni. Se trata también de aprovechar el potencial de generación eléctrica a partir de estos caudalosos ríos, mediante cuatro represas hidroeléctricas. Así pues, la construcción de una de estas centrales hidroeléctricas, la de San Antonio, corre a cargo del consorcio MESA, formado por las constructoras Odebrecht y Furnas, y un fondo de inversión creado por el Banco Santander y BANIF Portugal, que financiarán dicho proyecto. Entre los graves impactos sociales y ambientales que implica la implementación de estas megainfraestructuras, se destacan: la inundación de una de las zonas con mayor biodiversidad de América del Sur; la destrucción de territorios indígenas y campesinos, tanto en Bolivia como en Brasil; el consecuente desplazamiento de miles de personas; los impactos sobre la pesca, que permite la supervivencia de los pobladores locales; y, finalmente, el aumento de enfermedades endémicas como la malaria o el dengue, debido al estancamiento de aguas que implicarán las represas. Este escandaloso proyecto ha suscitado numerosas críticas y denuncias, por haber transgredido las normas internacionales, como el Convenio 169 de la OIT y la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, especialmente los relacionados con la consulta previa y consentimiento. Toda esta presión ha logrado que el Banco Santander haya anunciado que no participará en la segunda fase del Complejo Rio Madeira en Brasil (Duch Guillot y otros, 2008). En abril de 2009, Santander consiguió vender la mitad de su participación a un fondo de inversión llamado FI-FGTS¹⁷. Posteriormente, en enero de 2010, Santander vendió al mismo fondo de inversión el restante 5% que todavía mantenía mientras que Banif siguió conservando su 10% inicial. Por lo tanto, según el Informe de ODG esto significa que en la actualidad el banco español ya no participa directamente aportando recursos, pero sigue liderando el grupo de bancos que financian el proyecto, como "Banco Agente", por lo que mantiene responsabilidades en la construcción de Santo Antonio. (Vargas Collazo, 2010).

6.5. Calidad en los servicios

En cuanto a la calidad de los servicios alcanzados gracias a la llegada de la IED, según un informe de la CEPAL hasta 2004 ésta ha dependido y ha variado en función de los sectores tenidos en consideración. En el caso de las telecomunicaciones, el aprovechamiento de un contexto tecnológico favorable y de una gran oferta de inversión, ha propiciado una bajada en las tarifas, el logro de una infraestructura más moderna así como una tendencia hacia el servicio universal, aunque aún son constatables notables diferencias de acceso en función del nivel de renta y de la región.

En el sector bancario, tras su reestructuración, se ha constatado una mayor presencia de bancos extranjeros, pero ello no ha incrementado la competencia, sino

¹⁷ Véase también: <http://www.bicusal.org/es/Article.11118.aspx>.

que el sector continúa adoleciendo de una importante concentración. Los resultados, tras la llegada de inversiones extranjeras, han sido modestos. Las tasas de interés son algo menores, pero aún son sustancialmente más elevadas que las internacionales, mientras que el volumen del crédito otorgado por estos bancos no ha crecido suficientemente lo que cabía esperar.

Ya por último, en lo que se refiere al sector de la energía eléctrica, las privatizaciones, que aparecieron como la solución a la falta de inversiones estatales en generación, transmisión y distribución, apenas han modificado la situación. Si bien ha habido algunas nuevas inversiones en transmisión y distribución, éstas han brillado por su ausencia en lo que concierne a la generación, lo cual ha provocado que continúen algunos de los problemas irresueltos de saturación que tenía el país (CEPAL, 2004).

6.6. Desigualdad

Brasil es un país de grandes desigualdades, pero éstas no se deben exclusivamente a la desigual concentración de la renta, sino que existen a su vez enormes disparidades territoriales. En este sentido, cabe señalar cómo las empresas multinacionales no han hecho sino acentuar estas desigualdades regionales. Es así ya que principalmente se han asentado en los núcleos urbanos y en aquellas regiones más prósperas. Así pues, Telefónica tiene su "cuartel general" en Sao Paulo, y la presencia de las empresas eléctricas es más importante en la región del Sureste, la región de mayor desarrollo económico y donde se concentran las principales ciudades, como Rio de Janeiro y Sao Paulo. Por tanto, cabe cuestionar que la llegada de inversión extranjera vaya a fomentar el desarrollo de las zonas rurales, y aún menos a mitigar las diferencias ya existentes antes de su "desembarco" en el país.

6.7. Repercusiones productivas

Otro motivo de escepticismo a la hora de analizar los impactos de la IED, se debe al protagonismo que han cobrado las fusiones y adquisiciones. Esta estrategia empresarial ha sido muy notable en Brasil, especialmente durante el proceso privatizador, coincidiendo con el auge de la llegada de IED española al país. Esta modalidad, a menudo, supone un mero traspaso de propiedad y ninguna aportación para el país receptor, por no hablar de las negativas consecuencias en términos de empleo o sobre el grado de oligopolización del mercado interno, anteriormente señaladas. Así pues, la relación causal entre IED e incremento de capacidad productiva se diluye cuando, en lugar de crear nuevas unidades productivas, gran parte de las operaciones de IED están orientadas a las adquisiciones.

Además, cabe señalar que las empresas multinacionales implantadas en sectores industriales, tienden, en general, a establecer más enlaces con el tejido productivo local que las que operan en sectores primarios o en

servicios. Dado que ha sido este último sector el que ha recibido una mayor cantidad de flujos por parte de la IED española, especialmente durante la segunda mitad de los años noventa, cabe presuponer que hay un mayor riesgo de crear enclaves que no favorecen el tejido productivo local. Estos enclaves están intensamente ligados al país inversor –España, en este caso–, tienen fuerte capacidad para absorber recursos domésticos en detrimento de las actividades locales, gran propensión a importar y escasa capacidad de generar encadenamientos productivos.

Ya por último, según la obra coordinada por Chudnovsky (2001), en la que analiza los impactos de la internacionalización productiva en los países del Mercosur, se concluye que el fuerte aumento en los flujos de IED no se tradujo en un aumento equivalente de las tasas de inversión en las economías receptoras. Lo cual es especialmente constatable para el caso brasileño, donde la inversión no sólo no se incrementa sino que se reduce: pasa del 20,8% al 17,6% sobre el PIB entre 1994 y 2007¹⁸.

6.8 Agronegocio

Aunque estrictamente no sea el tema que aquí nos ocupa, y a pesar de que la participación de las multinacionales españolas en el proceso no sea significativa, dada la magnitud que está cobrando en estos últimos años el agronegocio en Brasil, hemos creído necesario resaltarlo sucintamente. Este agronegocio, el cual supone el matrimonio entre las empresas multinacionales y los grandes propietarios de tierras, ha cobrado una gran importancia a raíz de la crisis económica y financiera que tuvo su epicentro en los Estados Unidos. Así pues se ha consolidado un modelo en el que la concentración y centralización de empresas que dominan todo el proceso productivo de la agricultura mundial es cada vez mayor.

Así por ejemplo en Brasil, en lo que se refiere a los fertilizantes, sólo tres empresas transnacionales controlan toda la producción: Bunge, Mosaico y Yara; en la producción de los pesticidas agrícolas, sólo dos: Monsanto y Nortox; y en cuanto a la producción de maquinaria agrícola, el oligopolio está repartido entre Agco, Fiat y New Holland. El caso de la empresa suiza Syngenta Seeds, la cual se dedica a la industria agroquímica, es un vivo ejemplo de algunas de las actuaciones que llevan a cabo estas empresas. Syngenta mantenía desde 1998 un campo donde experimentaba con maíz transgénico en un área de protección ambiental del Parque Nacional de Iguazú. Tras las denuncias y protestas por el crimen ambiental que se estaba cometiendo, finalmente fueron reconocidas las infracciones realizadas por parte de la empresa y ésta fue multada. Otro ejemplo paradigmático de la actuación de las empresas que operan en el agronegocio, en este caso

18 Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística, IBGE.

relacionada con los agrocombustibles, es el caso de la empresa francesa Dreyfus, que es la segunda mayor procesadora de caña de azúcar del mundo (utilizada para la producción de etanol) y una de las mayores exportadoras de Brasil. En noviembre de 2009, tras una fiscalización del Ministerio de Trabajo y Empleo, fueron encontradas 530 personas en situaciones de trabajo esclavo en seis fincas vinculadas a la empresa y en una de sus fábricas.

También la empresa Vale do Rio Doce, que está actualmente especializada en la producción de hierro, se ha especializado a su vez en la logística, necesaria para el agronegocio, transportando productos del acero, soja, fertilizantes y combustibles. La internacionalización de esta multinacional brasileña ha estado marcada por los acuerdos contraídos con China en materia de suministro de material de hierro, así como por la compra de la minera canadiense Inco en 2006, operación por cierto, en la que participaron varios bancos internacionales, entre ellos el banco Santander. La expansión de esta empresa ha estado caracterizada por la explotación de trabajadores, la falta de respeto al medioambiente y a los derechos humanos básicos allí donde se va instalando, del mismo modo que lo hace en Brasil, tal y como ha sido, por ejemplo, denunciada su actuación en Santa Cruz (Rio de Janeiro)¹⁹. Resulta pues evidente que Vale abraza la reproducción de un modelo de desarrollo basado en la producción y en la exportación de productos primarios dirigido a las demandas del capital transnacional y no a un desarrollo del país que atienda a las necesidades de la mayoría.

Así pues, la actuación de las empresas multinacionales en el agronegocio está teniendo múltiples y multidimensionales consecuencias: la creciente expulsión de campesinos de sus tierras, las condiciones degradantes de trabajo, el agravamiento de los problemas ambientales como consecuencia del modelo basado en monocultivos en detrimento de la biodiversidad, que apuesta por la utilización creciente de pesticidas, la consecuente contaminación del medio ambiente y su impacto en la salud de los trabajadores del campo, etc.

7. Conclusiones

A modo de conclusión cabe resaltar algunas de las características más reseñables que se han venido apuntando a lo largo de todo el análisis sobre la influencia de la IED española en el modelo de desarrollo brasileño. En primer lugar, es necesario entender las particularidades de la es-

tructura económica brasileña, así como su posición emergente dentro del orden económico mundial, para alcanzar a entender los distintos impactos que supone la presencia de empresas multinacionales en el país. En este sentido, es indiscutible que los cambios operados en la economía mundial en los ochenta, momento a partir del cual comienza a operar el régimen neoliberal a escala global, guardan una enorme relación con los flujos de IED. Esta transformación, también se produce en Brasil, más notablemente a partir de los años noventa, y se concreta en las diversas medidas que hemos venido aglutinando en lo que se ha dado por conocer como "ajuste estructural". Así pues, tanto el programa de estabilización conocido como el Plan Real, las distintas privatizaciones en numerosos sectores, así como los cambios en el marco regulatorio, han favorecido el tránsito hacia otro modelo de desarrollo, en el que las empresas multinacionales han jugado un papel decisivo y en el que, particularmente las principales multinacionales españolas, han tenido una creciente implicación. Tal es así, que en sectores como la banca, las telecomunicaciones y la energía, el Santander, Telefónica, Iberdrola, Gas Natural, –entre otras– han tenido –y tienen– una importancia más que notable en el país, al tiempo que Brasil representa un nicho de mercado muy significativo para sus cuentas de resultados.

Sin desdeñar otros factores, y huyendo de la relación causal directa, hemos avanzando cómo el protagonismo de estos conglomerados empresariales ha tenido cierta influencia en las características que ha venido tomando el "nuevo modelo de desarrollo brasileño". Se han evidenciado algunas tendencias generales que muestran las debilidades del mismo, tal y como se puede observar en lo relativo al mercado laboral, así como algunos aspectos concretos de la influencia de estas empresas, como por ejemplo la contribución del Banco Santander en el Rio Madera a proyectos insostenibles desde el punto de vista medioambiental, que no hacen más que reforzar la idea, de que es necesario tomar con cautela y escepticismo aquellas posiciones que identifican automáticamente la llegada de IED con desarrollo económico.

Por tanto, si bien consideramos que la realización de estudios de caso concretos podrían contribuir en gran medida a destapar los efectos particulares de las distintas estrategias llevadas a cabo por las multinacionales, mediante este informe se evidencia, para el caso brasileño, como la IED española, lejos de haber resultado ser un instrumento para el desarrollo económico, no ha sido más que un instrumento para la expansión empresarial, y que en el contexto neoliberal actual, no ha contribuido de forma significativa a mejorar las condiciones de vida de los brasileños.

¹⁹ "La contaminación y las violaciones de derechos humanos cometidas por ThyssenKrupp-Vale en Brasil", 17 de septiembre de 2010. Disponible en http://www.omal.info/www/article.php3?id_article=3304.

Tabla 1a: Inversiones directas de las empresas españolas en Brasil por sectores de destino en el periodo 1993-2000

EMPRESA INVERSORA	EMPRESA OBJETO DE LA INVERSIÓN	SECTOR DE ACTIVIDAD
ALCATEL STANDARD ELECTRICA S.A.	ALCATEL S.A. BRASIL	TELECOMUNICACIONES
ALCATEL STANDARD ELECTRICA S.A.	ELEBRA NULTITEL TELECOMUNICAOES SA	TELECOMUNICACIONES
ALCATEL STANDARD ELECTRICA S.A.	STANDARD PARTICIPAÇÕES E NEGOCIOS LTD	TELECOMUNICACIONES
AMPER	MLx MEDIDATA	TELECOMUNICACIONES
AMPER	MEDIATA INFORMATICA	TELECOMUNICACIONES
BBVA	BANCO EXCEL-ECONOMICO	ENTIDADES FINANCIERAS
BSCH	BANCO GERAL DO COMERCIO	ENTIDADES FINANCIERAS
BSCH	BANCO NOROESTE	ENTIDADES FINANCIERAS
BSCH	BANCO SANTANDER BRASIL	ENTIDADES FINANCIERAS
BSCH	BANESPA	ENTIDADES FINANCIERAS
BSCH	GRUPO FINANCIERO MERIDIONAL	ENTIDADES FINANCIERAS
BANCO SANTANDER DE NEGOCIOS SA	BCO. SANTANDER DE NEGOCIOS SUC. BRASIL	ENTIDADES FINANCIERAS
CAJA MADRID	VERA CRUZ VIDA Y PREVIDENCIA	ENTIDADES FINANCIERAS
CONTROL DE I.T.V. SA	ISV SUPERVISION Y CONTROL S.A.	I.T.V.
CORP. INDUSTRIAL EGANA	AUTO METAL	PARTES Y COMPONENTES
CORP. PATRICIO ECHEVERRÍA		
CSI PLANOS SA	CIA. HISPANO-BRASILEIRA PELOTIZAÇÃO	INGENIERÍA
EDITORIAL PLANETA	BARSA INTERNACIONAL PUBLISERS	ARTES GRÁFICAS
ENDESA	COELCE	ENERGÍA ELÉCTRICA
ENDESA	CIA ELECTRICIDADES EST. RIO DE JANEIRO	ENERGÍA ELÉCTRICA
GAS NATURAL	CIA ESTADUAL GAS DO RIO DE JANEIRO	DISTRIBUCIÓN DE GAS
GAS NATURAL	RIOGAS	DISTRIBUCIÓN DE GAS
GRUPO ANTOLÍN IRAUSA SA	TRIMTEC AUTOPEÇAS LTDA.	PARTES Y COMPONENTES
GRUPO AUXILIAR METALÚRGICO SA	GAMESA PARTICIPACIONES SA	PARTES Y COMPONENTES
GRUPO DRAGADOS	VIA ENGENHARIA	CONSTRUCCIÓN
GRUPO FLEX	EPEDA SIMONS	
GUARDIAN GLASS ESPAÑA	GUARDIAN DO BRASIL VIDROS PLANOS	VIDRIO
IBERDROLA	CIA ELECTRI. DO ESTADO DA BAHIA	ENERGÍA ELÉCTRICA
IBERDROLA	CIA ENERGETICA DO RIO GRANDE DO NORTE	ENERGÍA ELÉCTRICA
IBERDROLA	CIA ESTADUAL GAS DO RIO DE JANEIRO	ENERGÍA ELÉCTRICA
IBERDROLA	RIOGAS	DISTRIBUCIÓN DE GAS
IBERDROLA	CIA ENERG. ELECTR. DE PERNAMBUCO	ENERGÍA ELÉCTRICA
IBERDROLA	TELEBAHIA CELULAR	TELECOMUNICACIONES
IBERDROLA	TELERGIPE	TELECOMUNICACIONES
LA CAIXA	BANCO ITAÚ	ENTIDADES FINANCIERAS
LIGNOTOCK SA	TRIMTEC AUTOPEÇAS LTDA.	PARTES Y COMPONENTES
MAGNETI MARELLI IBERICA SA	MAGNETI MARELLI R. MAHLE PARTICIPAÇ.	MATERILA ELÉCTRICO
MAPFRE INTERNACIONAL SA	MAPFRE DO BRASIL CONSULT. E SERVIC.	COMPAÑÍA DE SEGUROS
MAPFRE INTERNACIONAL SA	VERA CRUZ SEGURADORA SA	COMPAÑÍA DE SEGUROS
MONDRAGÓN CORP.	PARANOA	
PEGUFORM IBÉRICA	PEGUFORM DO BRASIL SA	
SANTANDER IVESTMENT SA	SANTANDER BRASIL SA CORRETAGEN E ADM.	ENTIDADES FINANCIERAS
SIDENOR	AÇOS VILLARES	TRANSF. METALICA
TABLEROS DE FIBRAS SA TAFISA	TABLEROS DE FIBRAS-BRASIL-PROVISIONAL	MADERA
TALLERES FABIO MURGA SA	IKK DO BRASIL SA INDUSTRIA Y COMERCIO	PARTES Y COMPONENTES
TELFÓNICA	TELESP	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELESP CELULAR	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELERJ CELULAR	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELE SUDESTE CELULAR	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELE LESTE CELULAR	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELEFONICA DO BRASIL HOLDING SA	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	CIA RIOGRANDENSE DE TELECOMUNICAC.	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELEBAHIA CELULAR	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	TELERGIPE	TELECOMUNICACIONES
TELFÓNICA	CUATRO A (TELEMARKETING AND CENTRAL OF ATEND)	TELECOMUNICACIONES
UNIÓN FENOSA GENER.	SINTESIS	ENERGÍA ELÉCTRICA
URALITA	MARISTELA	CONSTRUCCIÓN
VEBER ESPAÑA SA	VEBER PARTICIPACOES SA	HOLDING
VISCOFAN, IND. NAVARRA DE ENVOLTORIOS	VISCOFAN DO BRASIL LTDA	INDUSTRIA ENVOLTORIOS

Fuente: Arahuetes (2002)

Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010).

Tabla 2a: Relación de inversiones directas de empresas españolas en Brasil por sectores de destino, en el periodo 2001-2008

EMPRESAS ESPAÑOLAS	EMPRESAS BRASILEÑAS	SECTOR
CALVO CONSERVAS, S.L	GOMES DA COSTA (TCW INC)	PESCA
IBERDROLA RENOVABLES SA	ENERBRASIL ENERGIAS RENOVÁVEIS DO BRASIL SA	ENERGÍA
GAS NATURAL SDG, S.A.	CIA. DISTRIBUIDORA DE GAS DO RIO DE JANEIRO (CEG)	GAS
GAS NATURAL SDG, S.A.	CEG RIO, S.A.	GAS
REPSOL YPF, S.A.	WAL PETROLEO, S.A. (REFINARIA DE PETROLEOS DE MANGINHOS, S.A.)	PETRÓLEO
REPSOL YPF, S.A.	REFINARIA PETROLEOS DE MANGUNHOS, S.A. GAS STATION (80)	PETRÓLEO
REPSOL YPF, S.A.	POSTOS ESTACOES DE SERVICIOS, S.A. (PETROBRAS DISTRIBUIDORA, S.A.)	PETRÓLEO
DARBY BBVA LATIN AMERICA PRIVATE EQUITO FUND LP	SATELITE DISTRIBUIDORA DE PETROLEO S.A.	PETRÓLEO
TAVEX ALGODONERA S.A.	SANTISTA TEXTIL S.A	TEXTIL
GRUPO SANTILLANA	EDITORIA OBJETIVA LTD.	EDITORIAL
GRUPO SANTILLANA	EDITORIA MODERNA, S.L.	EDITORIAL
EDITORIAL PLANETA SA	BARSA PLANETA	EDITORIAL
ESPIGA CAPITAL INVERSORES SCR	CITRATUS	IND. QUÍMICA
IBERCHEM, S.A	CITRATUS	IND. QUÍMICA
ATLÁNTICA AGRÍCOLA SA	ATLANTICA AGRÍCOLA DO BRASIL, COMERCIO Y SERVICIOS AGRÍCOLASIND.	QUÍMICA
CAUCHO METAL PRODUCTOS SL	CAUCHO METAL PRODUCTOS ENGEBOR DO BRASIL	IND. QUÍMICA
CURTIDOS CODINA SA	CURTUME COBRASIL LTDA	IND. QUÍMICA
CEPSA	DETEN QUIMICA SA	IND. QUÍMICA
GRUPO ROCA	ROCA CELITE INDUSTRIA E COMERCIO	MANUFACTURA
GRUPO ROCA	CELITE NORDESTE INDUSTRIA E COMERCIO	MANUFACTURA
CIE AUTOMOTIVE, S.A	JARDIM SISTEMAS AUTOMOTIVOS INDUSTRAIS	MANUFACTURA
CIE AUTOMOTIVE, S.A	MAIER DO BRASIL	MANUFACTURA
CIE AUTOMOTIVE, S.A	AUTOMETAL, S.A.	MANUFACTURA
CIE AUTOMOTIVE, S.A.	SADA FORJAS	MANUFACTURA
GRUPO ANTOLÍN-IRAUSA S. A.	ANTOLIN-SUDAMERICA TDA..	MANUFACTURA
GRUPO ANTOLÍN-IRAUSA S. A.	INTERTRIM LTDA	MANUFACTURA
GRUPO ANTOLÍN-IRAUSA S. A.	IRAMEC AUTOPEÇAS SA	MANUFACTURA
GRUPO ANTOLÍN-IRAUSA S. A.	TRIMTEC LTDA	MANUFACTURA
FAGOR EDERLA COOPERATIVA	FUNDICAO BRASILEIRA LTDA	MANUFACTURA
FAGOR ARRASATE- GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	FAGOR ARRASATE DO BRASIL TDA.. (MAQUIN. SIDERÚRGICA)	MANUFACTURA
GESTAMP AUTOMOCIÓN	GESTAMP GRAVITAI INDUSTRIA DE AUTOPEÇAS SA	MANUFACTURA
GESTAMP AUTOMOCIÓN	GESTAMP PARANA SA	MANUFACTURA
GESTAMP AUTOMOCIÓN	MB METALBAGES DO BRASIL LTDA	MANUFACTURA
COPRECI-GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	COPRECI DO BRASIL LTDA	MANUFACTURA
EGURKO S. COOP.-GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	EGORBE BRASIL COMERCIO DE MAQUINAS PARA MADEIRA TDA...	MANUFACTURA
GRUPO ASM	ASM-DIMATEC DO BRASIL SL	MANUFACTURA
AMAYA TELLERIA	AUTOCOM COMPONENTES AUTOMOTIVOS	MANUFACTURA
CONSTRUCCIONES AUXILIARES FERROCARRILES SA (CAF)	CAF BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO SA	MANUFACTURA
DANOBAT- GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	DANOBAT DO BRASIL TDA.. (DE MAQUINAS HERRAMIENTA)	MANUFACTURA
ASIENTOS ESTEBAN SA	ESTEBAN DO BRASIL LTDA	MANUFACTURA
IRIZAR S. COOPERAT.- GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	IRIZAR BRASIL LTDA	MANUFACTURA
ZANINI AUTO GRUP S.A.	ZANINI DO BRASIL LTDA..	MANUFACTURA
ACERÍAS Y FORJAS DE AZCOITIA, S.A.	AUTOMETAL, S.A.	METALURGIA
COSENTINO LATINO AMÉRICA, S.A.	SILESTONE DO BRASIL TDA..	METALURGIA
GRUPO GONVARRI	ARCELORMITTAL GONVARRI	METALURGIA
OBRASCÓN HUARTE LAIN, S.A.	AUTOVIAS, S.A.	CONSTRUCCIÓN
AGUA Y ESTRUCTURAS SA	AYESA AGUA Y ESTRUCTURA SA	CONSTRUCCIÓN
LATINOAMERICANA DE GESTIÓN HOTELERA, S.A.	HOTEL DELLA VOLPE	HOSTELERÍA
VIAJES BARCELÓ SL	BARCELO	HOSTELERÍA
IBEROSTAR HOTELES Y APARTAMENTOS SL	NOLANDIS EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES LTDA	HOSTELERÍA
EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S.A.	NAVEGACAO VALEDO RIO DOCE, S.A.	TRANSPORTE
HISPASAT S.A.	HISPAMAR SATELITES SA	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA MÓVILES, S.A.	CELULAR CRT	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA, S.A.	IBERLESTE PARTICIPAÇÕES LTDA.	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA, S.A.	SP TELECOMUNICACOES HOLDING	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA, S.A.	SUDETECEL PARTICIPAÇÕES, S.A.	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA, S.A.	TBS CELULAR PARTICIPAÇÕES, S.A.	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA, S.A.	TELE LESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES, S.A.	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA DATA CORP. SAU	BANCO ITAU TELECOMUNICATION NETWORKS	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA S.A.	TEVECAP S. A.	TELECOMUNICACIONES
TELEFÓNICA SA	BRASIL TELECOM	TELECOMUNICACIONES
UNITRONICS COMUNICACIONES	DMI NETWORK HOUSE	TELECOMUNICACIONES
CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONES DE BARCELONA	BANCO ITAU, S.A.	SERV. FINANCIEROS
PATAGON INTERNET BANK	SANTANDER BRASIL DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS Y VALORES MOBILIARIOS	SERV. FINANCIEROS
CAIXANOVA	CAIXANOVA BRASIL, SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN	SERV. FINANCIEROS
BANCO SANTANDER	BANCO REAL (A TRAVÉS DE LA COMPRA DEL ABN-AMRO	SERV. FINANCIEROS
CORP MAPFRE CIA. INTERNACIONAL DE REASEGUROS, S.A.	NOSSA CAIXA SEGUROS E PREVIDENCIA	SEGUROS
CIA. ESPAÑOLA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE CRÉDITO Y CAUCIÓN SA	CRÉDITO Y CAUCIÓN DO BRASIL GESTAO DE RISCOS DE CRÉDITO E SERVIÇOS LIMITADA	SEGUROS
CIA. ESPAÑOLA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE CRÉDITO Y CAUCIÓN SA	CRÉDITO Y CAUCIÓN SEGURADORA DE CRÉDITO À LA EXPORTAÇÃO SA	SEGUROS
CIA. ESPAÑOLA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE CRÉDITO Y CAUCIÓN SA	CREDITO Y CAUCIÓN SEGURADORA DE CRÉDITO E GARANTIAS SA	SEGUROS
MAPFRE SA	BRASIL ASISTENCIA SA	SERVICIOS
FAGOR- GRUPO MONDRAGÓN CORP. COOPERATIVA	FAGOR AUTOMATION DO BRASIL COM. IMP. E EXPORT. LTDA	SERVICIOS
OHL CONCESIONES, S.L	AUTOPARK, S.A.	HOLDING
ADVANCED LOGISTICS GROUP (ALG)	ALG, ADVANCED LOGISTICS GROUP	SERVICIOS
EUROPRAXIS-GRUPO INDRA	ALG, ADVANCED LOGISTICS GROUP	SERVICIOS
AMPER	MEDIDATA INFORMÁTICA (AMPER, S.A.)	SERVICIOS
CUATRECASAS GONCALVES PEREIRA SL	CUATRECASAS CONSULTORIA EM NEGÓCIOS LTDA	SERVICIOS
DMR CONSULTING ESPAÑA, S.L.	DMR CONSULTING BRASIL LTDA.	SERVICIOS
GESFOR, S.A.	KEY GLOBAL	SERVICIOS
INDRA SISTEMAS, SA	AZERTIA DO BRASIL LTDA	SERVICIOS
MAGA, S.A.	CEMARI, S.A.	SERVICIOS
PROSEGUR CIA. DE SEGURIDAD, S.A.	JUNCADELLA (MERRYLL LYNCH& CO INC, SOUTHERN CROSS LATIN AMERICA)	SERVICIOS
PROSEGUR CIA. DE SEGURIDAD, S.A.	TRANSPREV TRANSPORTE DE VALORES E SEGURANCA-SECURITY ASSETS	SERVICIOS
PROSEGUR CIA. DE SEGURIDAD, S.A.	PRESERVE SUGURANCA E TRANSPORTE DE VALORES LTDA.	SERVICIOS

Fuente: elaboración propia según datos de América Economía, Financial Times, Expansión, Cinco Días y El Economista.

Fuente: Extraído de Arahuetes, A. (2010).

bibliografía

Arahuetes, A. y García Domonte, A. (2005): "Las inversiones directas españolas en América Latina en el periodo 2000-2003", Madrid, *Revista de pensamiento iberoamericano*, 11.

Arahuetes García, A. (2010): *La internacionalización de la empresa española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Brasil*, Madrid, ICEX.

Audera López, V. (2006): "Brasil, ¿mercado estratégico para la empresa española" en Arahuetes, A., Audera, V., Gómez, C. Sánchez, A., *La empresa española en Brasil y Rusia: oportunidades similares, ritmos diferentes*, Madrid, Círculo de Empresarios.

Baumann, R. (2001): "Brasil en los años noventa: una economía en transición", Brasilia, *Revista de la CEPAL*, 73.

Bringel, B. et al. (2010): "Agronegocio: el capital europeo (y la Europa del Capital) en el campo brasileño", *Voces Disidentes ante la VI Cumbre ALC-UE*, Madrid, Rompamos el silencio.

Casilda Béjar, R. (2002): *La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina: 1990-2000*, Madrid, Universidad de Alcalá.

Casilda Béjar, R. (ed.) (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina: Análisis de los protagonistas*, Barcelona, Granica.

CEPAL (2004): *Brasil: Inversión Extranjera Directa y Estrategias Empresariales*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

CEPAL (2009 y anteriores): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Chislett, W. (2007): "Principales multinacionales de España: Una fuerza cada vez mayor en la economía", Documento de trabajo 32, Madrid, Real Instituto Elcano.

Chudnovsky, D. (coord.) (2001): *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*, Madrid, Siglo XXI.

Dos Santos, T. (1994): *Evolução Histórica do Brasil. Da Colonia á Crise da "NovaRepública"*, Petrópolis, Vozes.

Duch Guillot G. y otros, (2008): "BSCH en la Amazonia: financiamiento social y ambientalmente irresponsable", Barcelona, *Boletín del Observatorio de la Deuda en la Globalización*, septiembre de 2008.

García Muller, A. (2009): "Empresas transnacionales brasileñas: doble frente de lucha", *Pueblos*, 37.

García Muller, A. (2010): "Nuevo precedente de lucha en el capitalismo actual: I Encuentro Internacional de los afectados por Vale", *Pueblos*, 43.

Greenpeace (2009): *Los nuevos conquistadores. Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y ambientales*, Madrid, Greenpeace España.

Guillén, M.F. (2006): *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Marcial Pons y Fundación Rafael del Pino.

Medialdea García, B. (2010): *Subdesarrollo, capital extranjero y financiarización: La trampa financiera de la economía brasileña*, Tesis doctoral, Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM.

Medialdea García, B. (2009): "Ajuste salarial en Brasil: 1994-2007", en VVAA, *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

Olivié, I.; Pérez, A. y Macías, C. (2010): *La "caja negra" del impacto de la inversión directa en el desarrollo: propuesta de un marco teórico*, Madrid, Real Instituto Elcano.

Ramírez Cendrero, J.M. (2006): "Los impactos de la internacionalización productiva. Aproximaciones teóricas y dimensiones de análisis", Madrid, *Boletín Económico ICE*, 2874.

Sanabria Martín, A. (2009): "La naturaleza salarial del ajuste", en VVAA, *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

Vargas Collazo, M. (coord.) (2010): *El complejo del Río Madera. Un caso de anticooperación española*, Barcelona, Informe ODG, 4.



www.omal.info

www.pazcondignidad.org

www.revistapueblos.org

