

A internacionalização das empresas espanholas

LÍDIA RUPPERT
MÁRIO AUGUSTO BERTELLA*

The internationalization of Spanish companies. The purpose of this article is to present the process of (late) internationalization of Spanish companies occurred between the years of 1990 and 2000, its determinants and the degree of involvement of the State in this process. We can point out some determinants in this process, such as: a fall in the profitability of the domestic market, a shrinking of the Spanish market, imminent danger of the acquisition of Spanish companies in the local market due to trade and financial openness. We conclude that this process was not fortuitous. There was a clear perception by the government that this process would not only be relevant but also necessary for the entrance of Spain in the international economic and geo-political set.

Keywords: Spain; foreign direct investment; internationalization.

JEL Classification: F21; F23.

INTRODUÇÃO

A partir da década de 1990, a economia espanhola, caracterizada tradicionalmente por ser grande receptora de investimento direto externo, passou a investir pesadamente no mercado externo. Este processo teve início em 1993 e intensificou-se com diversificação a partir de 1996. Uma das principais razões para esta expansão ter ocorrido de forma tão significativa foi a adoção de políticas públicas de fomento ao IDE espanhol, como linhas de créditos específicas para esta atividade, capacitação de recursos humanos, programas voltados para a instrução de como internacionalizar as empresas e acordos internacionais. Neste processo, a América

* Doutoranda em Economia pelo IE/Unicamp. E-mail: lidia.ruppert@gmail.com; Professor Doutor do Departamento de Economia da FCLAR/Unesp. E-mail: mabertella@yahoo.com.br. Submetido: 16/novembro/2010; Aprovado: 13/dezembro/2011.

Latina foi o destino preferido das inversões espanholas, principalmente no primeiro período de expansão que se estende de 1993 a 2000. Os aportes financeiros espanhóis foram tão intensos para esta região que colocou a Espanha como o segundo grande investidor na América Latina, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. A segunda etapa, que se iniciou na primeira metade de 2000, apresenta um fluxo de investimento direcionado, principalmente, para a Europa e Estados Unidos.

Este artigo tem como objetivo avaliar o processo de internacionalização das empresas espanholas entre os anos de 1990 e 2008. Para tal, este trabalho foi organizado da seguinte maneira: a próxima seção será destinada à compreensão do processo de internacionalização espanhola e suas motivações; a seção seguinte abordará as políticas públicas de incentivo ao processo de internacionalização; na última seção, tecemos as considerações finais.

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS ESPANHOLAS E SEUS DETERMINANTES

O isolamento internacional e o atraso tecnológico por conta da ditadura de Franco fizeram com que o processo de internacionalização da Espanha fosse tardio em comparação aos demais países desenvolvidos. Na década de 1980, o país e suas empresas passaram por profundas transformações com o início da liberalização econômica, incluindo desregulamentação, privatização, reforço da concorrência, aumento da exposição às importações e do ingresso de investimento estrangeiro. Estas mudanças permitiram intensificação do fluxo de entrada e saída de investimento direto estrangeiro no país, iniciando o processo de internacionalização econômica do país.

A estratégia empresarial espanhola foi modificada após a entrada do país na União Europeia. As táticas dos oligopólios espanhóis de defesa do mercado doméstico passaram a ser mais agressivas e de expansão externa, como forma de se reposicionarem em um ambiente muito mais competitivo. A internacionalização via IDE foi simbolizada ao final dos anos 1990 pela decisão da gigante das telecomunicações Telefônica de retirar o “*de España*” de seu nome (Chislett, 2003).

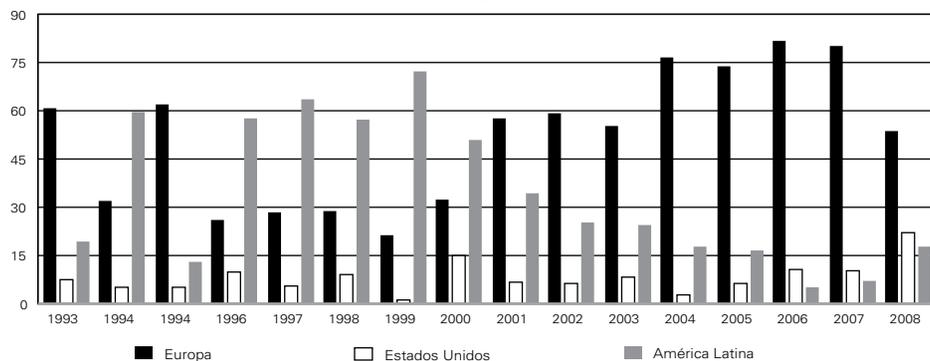
Em termos de estoque, o IDE espanhol no mundo apresentou expressivo crescimento desde o início dos anos 1990. O seu montante passou de US\$ 39 bilhões em 1993 para US\$ 602 bilhões em 2008 (Unctad, 2009). Quando analisado o estoque de IDE *per capita*, o salto foi de US\$ 403 no início da década anterior para US\$ 13.065 em 2008. Com base nos dados fornecidos pelo FMI (2009) e Unctad (2009), a relação entre estoque de IDE e o PIB da Espanha aumentou de 7,6% (em 1993) para 37,5% (em 2008), enquanto a média mundial passou de 8,5% para 36,9% no mesmo período.

Este processo de internacionalização compreendeu duas fases. Na primeira, entre os anos de 1993 e 2000, a economia espanhola, caracterizada tradicionalmente por ser grande receptora de investimento direto externo, passou a investir no exterior. Este processo intensificou-se a partir de 1997. Os afluxos de investi-

mento direto foram voltados prioritariamente para a América Latina. Com isso, a Espanha passou para a condição de segundo maior investidor na região, atrás apenas dos Estados Unidos (Arahetes e Hiratuka, 2007).

Um novo ciclo de investimentos diretos espanhóis iniciou-se em 2003. Neste, o destino dos fluxos de IDE passou a ser, principalmente, as economias europeias — com destaque para o Reino Unido — e Estados Unidos (vide gráfico abaixo). O ritmo de crescimento, neste segundo momento de expansão, não foi tão acelerado quanto o observado na primeira fase. Entre 1993 e 2000, o afluxo de IDE cresceu 930%, ao passo que, entre 2003 e 2006, o aumento foi de 230% (UNCTAD, 2009). Cabe observar, entretanto, que o volume das inversões foi sensivelmente mais alto do que o registrado no período expansionista anterior. Em razão disso, o estoque de IDE espanhol na Europa chegou a representar quase 60% do total em 2008, enquanto que o destinado à América Latina foi de apenas 28% (Ministerio de Economía e Competitividad)¹.

Afluxo de IDE Espanhol: Principais Destinos,
Por Região Geográfica (% do total)



Fonte: Datainvox — Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Elaboração própria.

A média anual de IDE líquido no exterior — descontados os investimentos das Entidades de Depósitos de Valores no Estrangeiro (ETVE²) de não residentes — foi de 13,1 bilhões de euros entre 1993 e 2000. Na segunda fase, entre 2001 e 2006, esta média aumentou para 26,8 bilhões de euros. Mesmo em anos de redução dos fluxos mundiais de IDE, como em 2001 e em 2008, os afluxos de IDE seguiram em nível elevado. De fato, estes foram de cerca de 30 bilhões de euros no ano de 2001 e de 28 bilhões de euros no ano de 2008 (Arahetes e Hiratuka, 2007). Neste segundo caso, 22% dos recursos foram direcionados para os Estados Unidos e 16% dirigiram-se para o Reino Unido (UNCTAD, vários números).

¹ Os dados para o início dos anos 1990 segmentados por região não estão disponíveis.

² ETVE (*Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros*) — Empresas espanholas sujeitas às regras tributárias da Espanha, porém isentas de taxaço sobre determinados dividendos e ganhos de capital obtidos fora do território espanhol.

Segundo Chislett (2002), a América Latina foi vista como uma extensão do mercado doméstico espanhol para diversos setores, especialmente o de telecomunicações. Diversos fatores atraíram o IDE espanhol para a América Latina. Além de fatores culturais, como o idioma, três deles foram puramente econômicos: i) o acesso a setores na região a partir da liberalização e das privatizações que, até então, eram inacessíveis; ii) a necessidade de um grande volume de capital para o desenvolvimento da infraestrutura na região; e iii) o tamanho do mercado, que estava em crescimento.

Com a globalização e liberalização econômico-financeira, também os bancos tiveram de aprender a investir no exterior. A América Latina foi a oportunidade de crescerem e progredirem ao longo da curva de aprendizagem. A região oferecia boas oportunidades para bancos com certa massa crítica que buscavam aumento de tamanho e competitividade, entrada em mercados em expansão, utilização global de capacidade organizacional-tecnológica e diversificação de riscos com base nas correspondentes taxas de retorno (Chislett, 2002). O idioma e afinidades culturais possibilitaram aos bancos espanhóis venderem os mesmos produtos locais utilizando técnicas de *marketing comuns*.

A situação mudou nos primeiros anos do século XXI, em que os investimentos espanhóis passaram a se concentrar na Europa — seguindo uma tendência mundial. Diferentes questões parecem explicar a redução de atração de IDE espanhol pela América Latina nos anos 2000. O Círculo de Empresários et al. (2007) destaca algumas razões: i) a possível conclusão do ciclo de vida de parte do IDE na região; ii) a não materialização dos efeitos positivos das privatizações e do IDE na América Latina; e iii) direcionamento de alguns governos da região para políticas populistas, criando, em alguns momentos, um ambiente hostil para companhias estrangeiras. Ademais, é importante ressaltar o impacto negativo da crise argentina, cujo auge foi em 2001. Segundo Arahetes e Hiratuka (2007), esta mudança de orientação do IDE da América Latina para os países da UE-15 é explicada por duas razões. Primeiro, devido ao acesso aos mercados de capitais em condições favoráveis para a compra de capacidade produtiva e de ativos patrimoniais pelas empresas espanholas. Segundo, por conta da experiência de internacionalização na primeira fase, as empresas e instituições financeiras mais dinâmicas nessa nova etapa foram, em grande medida, as mesmas que já tinham investimentos na América Latina.

Tendo estabilizado a sua presença na América Latina, as empresas espanholas aumentaram a sua presença na Europa, através de pesados investimentos em infraestrutura, finanças, telecomunicações e energia. Em relação ao investimento no setor industrial europeu, Herrera (2005) afirma ser uma manifestação da acumulação de ativos intangíveis da empresa espanhola, isto é, do aumento de sua competitividade internacional. Segundo este último (2002), as empresas multinacionais espanholas que têm maior dotação de ativos intangíveis são geralmente aquelas que têm uma maior diversificação geográfica na localização das filiais em comparação com as empresas que possuem apenas filiais na União Europeia ou com as exportadoras em geral.

Dentro da Europa, destaca-se o volume de inversões para o Reino Unido.

Neste caso, os fatores de atração do IDE espanhol foram: mercado atrativo por conta de sua mão de obra flexível e altamente qualificada; existência de um sistema regulador independente; consumo interno dinâmico e *marketing fortes*.

Em relação ao tipo das empresas que lideraram os fluxos de investimento direto externo, podemos afirmar que foram as grandes empresas espanholas as responsáveis por esse processo, conforme Guillén (2005). Os recursos gerados e a oportunidade de se ganhar lucros e rendas adicionais nos mercados internacionais foram os maiores impulsionadores da expansão externa das empresas espanholas. Entretanto, outros fatores de natureza empresarial e política também foram responsáveis por esta expansão, por exemplo, para evitar que firmas espanholas fossem adquiridas por suas rivais europeias com o ingresso da Espanha na União Europeia.

Guillén (2005, p. 70) argumenta que a internacionalização das empresas espanholas via IDE — especialmente para a América Latina — “ocorreu seguindo um padrão sequencial de fusões, reestruturações e privatizações”. Empresas estatais e privadas, como a Repsol, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, BBVA e Santander, utilizaram-se de processos de fusões e/ou privatizações dentro da própria Espanha ao longo dos anos 1980 e início dos 1990 para adquirir a experiência e o tamanho necessário para a competição em âmbito internacional. Ainda, segundo o mesmo autor, o processo de fusão e aquisição transfronteira, realizado a partir dos anos 1990, teve como alvo principal as empresas estrangeiras estatais.

É importante ressaltar que a maioria do investimento direto externo realizado pelas grandes empresas espanholas nas indústrias oligopolistas deu-se no sentido horizontal. Apenas algumas firmas, quantitativamente importantes, realizaram IDE de forma vertical. Estas empresas, em geral, buscaram por matérias-primas (e.g., petróleo e gás) ou, em menor grau, envolveram-se em atividades de *marketing* e distribuição (serviços financeiros, distribuição de gás e petróleo). Dessa maneira, o IDE das empresas espanholas foi primordialmente *market-seeking*, sendo, em segundo plano, *resource-seeking*. Também é importante lembrar que, na indústria de serviços como a bancária, de utilidades e de telecomunicações, a exportação raramente é uma opção viável. Em consequência, a única forma de a grande empresa se expandir para mercados internacionais é através do IDE.

Sendo assim, de maneira geral, três grandes motivos levaram à internacionalização das empresas espanholas, a saber: i) os mercados internos das economias estrangeiras eram (e são) vistos como formas de compensar a queda de lucros no mercado doméstico espanhol após o acirramento da competição internacional iniciada com a abertura comercial e financeira em 1993; ii) saturação do mercado espanhol; e iii) o perigo iminente de aquisições de empresas espanholas com a abertura comercial e financeira, o que fez com que essas mesmas empresas utilizassem a expansão para o exterior como estratégia de defesa (Guillén, 2005).

No caso dos bancos espanhóis, a internacionalização também ocorreu primordialmente por meio de fusões domésticas e aquisições internacionais. Embora esse processo tenha sido recente, as duas maiores instituições do país, Santander e BBVA, já no início da década de 2000, situavam-se entre as maiores, mais capitalizadas e

lucrativas da Europa. Nesta ocasião, os dois maiores bancos espanhóis também já constavam entre as principais instituições financeiras da América Latina.

Nos últimos cinco anos, notaram-se modificações no padrão do IDE feitas pelos bancos espanhóis na década de 1990. Em primeiro lugar, estes têm buscado serviços bancários de maior valor adicionado como forma de escapar do estreitamento dos lucros ocorrido no setor, incluindo bancos de investimento. Em segundo lugar, tais bancos também têm se voltado para operações de fusões e aquisições em diferentes regiões que não apenas a América Latina. Neste redirecionamento dos fluxos de IDE dos bancos espanhóis, destacam-se os Estados Unidos, no caso do BBVA, e a Europa, no caso do Santander, como principais destinos.

Para Guillén (2005), o surgimento destas instituições financeiras espanholas vem transformando o tipo de inserção internacional do país. A economia espanhola passou a desempenhar um novo papel na economia e finanças globais como resultado dos seus afluxos de IDE. Não só aproveitou-se dos lucros potenciais destas inversões, como também passou a exercer novos papéis em organizações, fóruns e negociações internacionais. Cabe também comentar que, desde 1999, a Espanha tem servido como ponte financeira entre a Europa e a América Latina por conta da criação do Latibex. Este constitui um mercado que se vale da plataforma de negociação e liquidação da Bolsa de Valores da Espanha para negociação em euros de títulos latino-americanos.

Embora o processo de internacionalização tenha sido liderado pelo setor privado, o incentivo do setor público por meio de diversos instrumentos foi fundamental para o êxito das atividades no exterior das firmas espanholas. Na seção seguinte, serão identificadas as principais medidas implementadas pelo governo espanhol, conforme Ruppert e Lima (2011).

POLÍTICAS PÚBLICAS DE INCENTIVO AO IDE ESPANHOL

Desde 1996, observou-se o apoio governamental às operações comerciais e execuções de projetos no exterior. O principal objetivo deste suporte foi reduzir o custo dos investimentos diretos em diferentes mercados. Para isso, foram estabelecidas medidas que visavam a cobrir os riscos políticos destas operações, criar fundos parcialmente públicos de investimento direto e facilitar o crédito (Menzana, 2002). Além de instrumentos de segurança e financeiros, o governo também lançou mão de mecanismos institucionais e de informação, conforme Ruppert e Lima (2011).

Instrumentos institucionais

O governo espanhol dispôs de alguns instrumentos que facilitaram o processo burocrático da realização do investimento e de tributação. Entre eles, podemos destacar:

Tratados para evitar a dupla tributação: Acordos entre a Espanha e 45 países com o objetivo de evitar a dupla tributação sobre as pessoas físicas ou jurídicas

residentes em um ou mais países. São aplicados sobre o imposto de renda de pessoa física ou jurídica ou sobre o patrimônio da empresas;

Programa de conversão de dívidas em inversões públicas e privadas: Acordos bilaterais em que a Espanha cancela uma parte da dívida de um devedor com a Espanha mediante a concordância do país devedor em utilizar os recursos liberados em projetos que possam contribuir para o desenvolvimento econômico e social do país devedor. Assim, os recursos liberados com o cancelamento da dívida são usados para promover o investimento no país devedor. No caso da dívida privada, o débito com a Espanha torna-se um fundo para que empresas espanholas realizem investimentos no país devedor;

Acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos (APRIS): Tratados bilaterais recíprocos de investimento orientados a minimizar os riscos políticos dos países por meio do reconhecimento de obrigações e garantias das inversões cruzadas. O objetivo é garantir um ambiente estável, com a incerteza política reduzida e favorável aos investimentos para o exterior. Cinquenta e cinco países participam destes acordos. Entre as medidas estipuladas pelos tratados, destacam-se: limitações das expropriações a causas de utilidade pública ou interesse nacional e sujeitas ao pagamento de indenizações, em moeda conversível, adequadas aos investimentos; permissão da livre transferência dos rendimentos e outros pagamentos relacionados aos investimentos feitos;

Programas de dedução fiscal: Lei de imposto sobre as sociedades que dá direito às empresas praticar deduções de 25% da cota integral dos gastos efetivamente realizados na criação de sucursais ou no estabelecimento permanente no exterior, na participação ou aquisição de sociedades estrangeiras, na constituição de filiais diretamente relacionadas à exportação de bens e serviços ou com publicidade no exterior.

Instrumentos informativos

O governo da Espanha colaborou, em especial, por meio do Instituto Espanhol de Comércio Exterior (ICEX), com publicações periódicas, fóruns, seminários, feiras e com o portal da rede de oficinas econômicas e comerciais da Espanha no exterior. O intuito foi reduzir ao máximo a assimetria de informações para as empresas espanholas e proporcionar a expansão do processo de internacionalização.

O ICEX é um organismo público pertencente à Secretaria do Estado de Comércio do governo espanhol. Presta serviços às empresas espanholas com a finalidade de impulsionar e facilitar sua proteção internacional. Para tais serviços, o ICEX dispõe de seus próprios recursos financeiros, materiais e humanos. Sua atuação é feita nas seguintes áreas: planejamento e execução de programas de promoção comercial nos mercados externos, elaboração e difusão de informações sobre a oferta de produtos espanhóis e sobre os mercados internacionais, promoção da capacitação técnica dos funcionários da empresa e da formação em comércio exterior e incentivo a projetos de investimento, de implantação industrial e de cooperação empresarial em mercados estrangeiros.

Instrumentos de segurança

O governo tornou disponível duas políticas de seguro para o processo de internacionalização:

CESCE (*Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación*): protege alguns tipos de riscos políticos que podem afetar os investimentos diretos no exterior — relacionados ao direito de propriedade, falta de transparência (bloqueio de remessas) e ruptura de compromissos estabelecidos devido a guerras ou revoluções no país receptor de investimentos;

M.I.G.A. (*Multilateral Investment Guarantee Agency*): oferece garantias aos investimentos e empréstimos em termos de riscos políticos e ajudas a países em desenvolvimento para atrair investimentos privados. Para usufruir de tal política, a empresa deve pertencer a um dos 22 setores industriais destacados pelo programa e realizar o investimento em um dos 139 países em desenvolvimento membros do M.I.G.A.

Instrumentos financeiros

O governo espanhol tornou disponível diversos instrumentos financeiros de fomento à inserção externa espanhola por meio de exportações e investimento direto externo. Tais recursos originaram-se primordialmente do ICO (Instituto de Crédito Oficial) e COFIDES (*Compañía Española de Financiación del Desarrollo*) e, em menor grau, do Instituto Espanhol de Comércio Exterior (ICEX). Estes instrumentos foram e ainda são aplicados de acordo com a fase da internacionalização das empresas.

Na fase prévia à internacionalização, de análises e estudos, estão disponíveis a *Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad* (FEV) e o *Plan de Apoyo a Proyectos de Inversiones* (PAPI). Ambos contemplam empresas que iniciam sua trajetória no exterior e cobrem partes dos gastos com o estudo da viabilidade do projeto e dos custos de estabelecimento, ampliação e diversificação das empresas espanholas no exterior.

Na fase de materialização dos investimentos diretos externos espanhóis, as empresas contam com outros programas públicos. Os principais dividem-se em: fundos de inversão em capitais de riscos; programas de financiamento de grandes inversões no exterior; linhas de internacionalização para as pequenas e médias empresas³; linhas financeiras do COFIDES; projetos do setor privado e o programa do ICEX de implantação no exterior.

³ As pequenas e médias empresas são definidas em função do número de empregados que dispõem e do seu volume de negócios ou do seu balanço total anual. Uma média empresa emprega menos de 250 pessoas e seu volume de negócios não excede 50 milhões de euros ou seu balanço total anual não excede 43 milhões de euros. Uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros (Recomendação 2003/361/CE do Conselho da União Europeia).

Todos eles têm caráter de financiar parte dos gastos estruturais e de propaganda com o estabelecimento, expansão e consolidação de sucursais ou filiais no exterior. Alguns são voltados para empresas sem restrição ao país de destino de seus investimentos. Alguns programas são destinados a projetos em setores específicos como o de infraestrutura, indústria, agroindústria, de minérios, comércio e turismo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No âmbito das políticas de apoio à internacionalização, as ações entre os setores público e privado parecem ter sido complementares, e não excludentes. Como resultado, a economia espanhola passou da 15^a para a 8^a posição entre os maiores detentores de ativos de IDE no exterior entre 1990 e 2008, com concentração em setores como telecomunicações e serviços financeiros, além de extração de petróleo, entre outras atividades. Do ponto de vista da distribuição geográfica, grande parte dos investimentos espanhóis dirigiu-se primeiramente para a América Latina e, numa segunda fase, para os Estados Unidos e Reino Unido. A maior facilidade de acesso aos mercados europeus e a experiência prévia na América Latina permitiram este deslocamento do IDE espanhol. As empresas e instituições financeiras que se voltaram para a Europa e Estados Unidos foram praticamente as mesmas que se destinaram anteriormente para a América Latina.

O processo de internacionalização ocorreu principalmente por meio de fusões e aquisições em busca de novos mercados. O IDE das empresas espanholas foi do tipo *market-seeking* e, em menor grau, *resource-seeking*, concentrando-se nas indústrias de serviços financeiros, de telecomunicações e de utilidades.

A internacionalização das empresas espanholas não resultou do acaso. Houve a clara percepção de que, superados os anos de isolamento político e econômico durante a ditadura de Francisco Franco, que durou de 1939 a 1975, esse processo seria não apenas relevante como também necessário para a inserção ainda que tardia da Espanha no cenário internacional. Nesse sentido, foram estabelecidas políticas públicas com o propósito deliberado de estimular a internacionalização de empresas do país. Estas corresponderam a estratégias de expansão coordenadas pelo Estado por meio da implementação de mecanismos financeiros, informativos, institucionais e de proteção ao investimento externo espanhol.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAHUETES, A. e HIRATUKA, C. (2007), Relações econômicas entre Brasil e Espanha. Espanha: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- CHISLETT, W. (2002), The Internationalization of the Spanish Economy. Espanha: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS e WHARTON UNIVERSITY OF PENNSILVANIA (2007), 2007 Yearbook on the Internationalization of Spanish Companies. Círculo de Empresarios, Madrid.

- CÍRCULO DE EMPRESARIOS e WHARTON UNIVERSITY OF PENNSILVANIA (2008) 2008 Yearbook on the Internationalization of Spanish Companies. Círculo de Empresarios, Madrid.
- COMPANHIA ESPANHOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO (COFIDES): <http://www.cofides.es> (primeiro acesso em: 28/07/2009)
- DURÁN HERRERA, J. J. (2002), “Estrategias de Localización y Ventajas Competitivas de la Empresa Multinacional Española”. *Empresas Multinacionales Españolas*. Abril-Maio, nº 799. Pág. 41-53.
- _____. (2005), “La Inversión Directa Española en el Exterior y la Multinacionalización de la Empresa Española: 1960-2003”. In: Durán Herrera, J. J. (editor), *La empresa multinacional española: Estrategias y Ventajas Competitivas*. Capítulo 3. Madrid, Espanha: Edições Minerva. Pág. 83-125.
- FMI — Fundo Monetário Internacional (FMI): <http://www.imf.org/external/index.htm> (acesso em 10/09/2009)
- GUILLÉN, M. F. (2005), *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- INSTITUTO ESPAÑOL DE COMÉRCIO EXTERIOR (ICEX): <http://www.icex.es> (primeiro acesso em 25/07/2009)
- MINISTERIO DE ECONOMÍA E COMPETITIVIDAD — DATAINVEX: <http://datainvex.comercio.es/> (primeiro acesso em 25/07/2009)
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO: <http://www.minetur.gob.es> (acesso em 25/08/2009).
- RUPPERT, L. e LIMA, L. A. F. (2011), “Espanha”, in Acioly L.; Lima, L. A. F.; Ribeiro, E., orgs. *Internacionalização de Empresas: Experiências Internacionais Seleccionadas*. Brasília: IPEA.
- UNCTAD. Base de dados online: http://www.koreaexim.go.kr/en/fdi/m02/s01_01.jsp (primeiro acesso em 21/07/2009).
- UNCTAD (1991). *World Investment Report 1991: The Triad In Foreign Direct Investment*. Genebra: ONU.
- _____. (1992). *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*. Genebra: ONU.
- _____. (1993). *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*. Genebra: ONU.
- _____. (1994). *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Genebra: ONU.
- _____. (1995). *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*. Genebra: ONU.
- _____. (1996). *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Agreements*. Genebra: ONU.
- _____. (1997). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Genebra: ONU.
- _____. (1998). *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. Genebra: ONU.
- _____. (1999). *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development*. Genebra: ONU.
- _____. (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border M & A and Development*. Genebra: ONU.
- _____. (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Genebra: ONU.
- _____. (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Genebra: ONU.
- _____. (2003). *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. Genebra: ONU.
- _____. (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. Genebra: ONU.
- _____. (2005). *World Investment Report 2005: TNCs and the Internationalization of R&D*. Genebra: ONU.
- _____. (2006). *World Investment Report 2006: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Genebra: ONU.

- UNCTAD (2007). World Investment Report 2007: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Geneva: ONU.
- _____ (2008). World Investment Report 2008: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Geneva: ONU.
- _____ (2009). World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agriculture Production and Development. Geneva: ONU.