

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3054

Del 1 al 31 de agosto de 2014



España-Brasil: dos socios con intereses crecientes

En preparación

- España y Croacia, socios en la UE

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3054

Directora

Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 583 55 07. distribucionpublicaciones@mineco.es.

Índices de impacto en IN-RECS

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4500814

EUAEVF: 12€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



ESPAÑA - BRASIL : dos socios con intereses crecientes

Coordinador
Ramón Casilda Béjar

Jaime García-Legaz Ponce	3	Presentación
Paulo Cesar de Oliveira Campos	7	Brasil: estabilidad, crecimiento y equidad
Manuel de la Cámara Hermoso	13	España y Brasil: un plan para la profundización de las relaciones
Fernando Salazar Palma	35	España: puerta de entrada a Europa para las empresas brasileñas
María del Coriseo González-Izquierdo	53	El mercado brasileño al alcance de las empresas españolas. Programas y servicios de ICEX, España Exportación e Inversiones
Antonio Fernández Martos	59	Brasil, un socio estratégico para España
Wilson Toneto	67	Presencia de MAPFRE en Brasil. Balance y perspectivas de negocio
Santiago Fernández Valbuena	73	La trayectoria de telefónica en Brasil
Jesús Zabalza	81	Un Brasil de oportunidades
Mario Ruiz Tagle	85	¿Por qué Brasil?
Alejandro Klecker de Elizalde	95	Evolución de la propiedad industrial e intelectual en Brasil
José Gasset Loring	103	Brasil, aliado estratégico de España
Banco Central do Brasil	109	La evolución de la economía brasileña en la última década

Sumario

Luciano Coutinho	119	La financiación del BNDES al desarrollo económico brasileño
Paulo Paiva	129	Minas Gerais: tierra de oportunidades
Ramón Casilda Béjar y Jaime Llopis Juegas	139	Multilatinas brasileñas. Internacionalización y seguridad jurídica
María Francisca Costa Cholbi	157	Las relaciones comerciales de la UE con Brasil
Luis Fernando Gracia Sarubbi, César Antonio San Juan Pajares y Ángel Rodríguez López	169	El proceso de armonización contable internacional. Análisis comparativo de las legislaciones de España y Brasil



Jaime García-Legaz Ponce

Secretario de Estado de Comercio

PRESENTACIÓN

Brasil ha recorrido un camino extraordinario en la última década: ha logrado reducir de manera notable la pobreza y la desigualdad y ha aumentado de forma significativa su peso tanto en América Latina como en el mundo. Es la séptima economía del mundo en términos de producto interior bruto por paridad del poder adquisitivo, una gran potencia regional que se ha posicionado en los últimos años como un gran receptor de inversión directa extranjera y, cada vez más, como un importante inversor en el extranjero. La culminación del proceso de transformación de la economía brasileña pasa por acometer grandes inversiones en infraestructuras y capital humano y por la plena liberalización de la economía. Todo ello ofrecería enormes oportunidades para España y las empresas españolas.

Las relaciones entre España y Brasil, que se asientan sobre vínculos históricos y culturales y valores e intereses comunes, son cada vez más estrechas. La adopción del Plan de Acción de la Asociación Estratégica en noviembre de 2003 fue un elemento esencial que contribuyó a fortalecer las relaciones bilaterales. Diez años más tarde, en noviembre de 2013, ambos países firmamos una declaración conjunta para actualizar, renovar y ampliar el acuerdo de 2003, lo que se ha plasmado en una sólida agenda de cooperación política, económica, cultural, social, educativa, científica y tecnológica.

En el ámbito económico y comercial, desde hace ya muchos años Brasil es un socio estratégico para España. Así lo pone de manifiesto la tendencia creciente de los flujos comerciales bilaterales pero sobre todo la destacada presencia inversora española en Brasil.

Según el último dato disponible del Registro de Inversiones Exteriores de España, nuestro *stock* de inversiones directas (no ETVE) en Brasil ascendía en 2012 a la elevada cifra de 54.463 millones de euros, siendo Brasil nuestro segundo destino de inversión en el mundo, tras Reino Unido. Las empresas españolas ocupan posiciones destacadas en sectores muy importantes de la economía brasileña, como telecomunicaciones, servicios financieros, seguros, infraestructuras de transporte, moda, energía, automoción, turismo y hostelería y han demostrado que su presencia en Brasil se basa en un planteamiento de largo plazo, capaz de generar cientos de miles de puestos de trabajo y transferir tecnología y conocimientos.

Por el contrario, existe un enorme recorrido para la inversión brasileña en España, ya que aunque se observa un cierto auge de la misma a partir de 2009, Brasil acumula actualmente un *stock* de inversiones en nuestro país de sólo 1.811,16 millones de euros, con datos españoles referenciados a 2011, siendo nuestro decimoséptimo inversor extranjero.

En lo que respecta a los intercambios comerciales bilaterales, éstos han registrado una tendencia creciente a lo largo de los últimos años. Las exportaciones españolas a Brasil alcanzaron un máximo histórico en el año 2013 de forma que Brasil se ha convertido en nuestro primer cliente en Iberoamérica, ▷

superando a México, y nuestro decimoquinto cliente a nivel mundial absorbiendo el 1,6 por 100 de las exportaciones españolas totales. Nada menos que 7.220 empresas españolas exportaron a Brasil el año pasado, de las que 2.020 fueron exportadores regulares, es decir, empresas que han exportado a Brasil durante 4 años de forma continuada.

Pero nuestro comercio es importante en ambos sentidos. Así, Brasil es nuestro segundo proveedor de la región iberoamericana, tras México y el decimoséptimo a nivel mundial supliendo un 1,3 por 100 de las importaciones de España. El comportamiento espectacular de las exportaciones españolas a Brasil en 2013, junto con la ligera reducción de las importaciones españolas de Brasil, ha permitido que nuestro tradicional déficit comercial bilateral, que, en todo caso, estaba corrigiéndose en los últimos tiempos, se haya transformado en superávit.

No podemos, por tanto, más que constatar con satisfacción el aumento del intercambio comercial bilateral, pero admitiendo que aún no refleja el potencial de los dos países y que existe amplio espacio para aumentar y diversificar los flujos.

Otro aspecto importante que no debemos olvidar se refiere al hecho de que nuestra relación bilateral se fortalece también gracias a la alianza creciente entre la Unión Europea y América Latina, siendo Brasil uno de los diez socios estratégicos que la Unión Europea tiene en el mundo.

En este sentido, España, como una de las economías más abiertas del mundo, con una legislación favorable, modernas infraestructuras y gran afinidad cultural con Brasil, constituye una excelente puerta de acceso al conjunto del mediterráneo y, sobre todo, al conjunto del mercado europeo, que no olvidemos es el mayor mercado del mundo, con 500 millones de consumidores de alto poder adquisitivo.

Este acceso al mercado europeo sería más sencillo para Brasil si los bloques a los que ambos países pertenecemos, la Unión Europea por nuestro lado, y Mercosur por el suyo, llegaran a firmar un Acuerdo de Libre Comercio que, sin duda, supondría un importante impulso a las relaciones económicas entre ambos bloques. Por diversas razones, las negociaciones han permanecido estancadas desde hace tiempo. Sin embargo, tanto Brasil, dentro de Mercosur, como España, en la Unión Europea, están desempeñando actualmente un papel muy activo en el proceso negociador que está teniendo lugar, con el objetivo de garantizar el éxito del mismo.

Por todo lo anterior, España ha apostado y sigue apostando fuerte y decididamente por Brasil. De hecho, Brasil se encuentra dentro de los dieciséis mercados que la Secretaría de Estado de Comercio considera prioritarios y para los que se han diseñado los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM).

Dentro de la iniciativa Mercados ICEX se ha elegido precisamente Brasil, entre 40 posibles candidatos, para lanzar al mercado, aunque aún está en fase de pruebas, una aplicación para tabletas y *smartphones* que permite consultar en tiempo real información sobre el mercado brasileño.

Se ha celebrado también en São Paulo en noviembre de 2013 un Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial, con más de 200 reuniones de negocios y en diciembre de 2014 tendrá lugar un nuevo Encuentro Empresarial organizado por ICEX esta vez en Porto Alegre. Además para aprovechar las oportunidades de negocio derivadas de la Copa de Confederaciones, la Copa del Mundo de fútbol y los Juegos Olímpicos, ICEX ha desarrollado el Plan de Promoción de Infraestructuras y Equipamientos para Eventos Deportivos en Brasil. ▷

Estos son tan sólo algunos ejemplos de la intensa actividad que la Secretaría de Estado de Comercio está desarrollando en Brasil. Con este monográfico del Boletín de Información Comercial Española queremos ofrecer una visión general de la actualidad económica de Brasil y de las posibilidades de este mercado, de las relaciones económicas y comerciales con España y de las actividades que desde la Secretaria de Estado de Comercio se están llevando a cabo para reforzarlas.

Confío en que este número monográfico sobre Brasil contribuya a animar a las empresas españolas a abordar los retos y oportunidades que ofrece este mercado.



*Paulo Cesar de Oliveira Campos**

BRASIL: ESTABILIDAD, CRECIMIENTO Y EQUIDAD

El consenso nacional que vive Brasil en cuanto a las políticas básicas de Estado confiere al país una estabilidad institucional, jurídica y económica que es la garantía de las perspectivas positivas para el desarrollo del país en las próximas décadas.

Esa estabilidad representa, junto al enorme potencial consumidor del mercado brasileño, el principal estímulo para las inversiones extranjeras directas que el país viene recibiendo en gran volumen en la última década, hasta situarlo como el tercer país receptor en el mundo en 2012.

Las empresas españolas han tenido una importante participación en estas inversiones –España es la segunda mayor fuente de IED en Brasil–. Aun así, queda mucho espacio para que esa relación bilateral económica y comercial, que se ha revelado mutuamente beneficiosa, crezca.

Palabras clave: inversión, economía en crecimiento, internalización.

Clasificación JEL: F02, F21, F23.

El próximo mes de octubre Brasil va a celebrar un amplio proceso electoral. El pueblo brasileño será llamado a elegir Presidente de la República, Senadores y Diputados a nivel Federal, así como los Gobernadores de los Estados.

Será la séptima elección presidencial que se celebrará desde la redemocratización del país y la promulgación de la Constitución Federal de 1988. Y, como en cualquier elección, se presentarán a la Presidencia de la República candidatos de distintos partidos, con diferentes programas de gobierno.

Es muy importante llamar la atención de los observadores externos hacia algunos temas fundamentales que van a estar ausentes en los debates electorales. Y no debido a defecto alguno del sistema democrático brasileño, sino, por el

contrario, gracias al propio proceso de consolidación de nuestra democracia y de nuestras instituciones.

Existe, hoy en día, un verdadero consenso nacional en lo relativo a la organización básica del Estado brasileño, las líneas maestras de nuestra política macroeconómica y la importancia de los programas de reducción de la pobreza y de mitigación de las desigualdades sociales. Eso es algo inédito en la historia de mi país, y apunta hacia una estabilidad institucional, jurídica y económica que es la principal garantía de las perspectivas positivas para el desarrollo de Brasil en las próximas décadas. Representa, junto al enorme potencial consumidor del mercado brasileño, el principal estímulo para las inversiones extranjeras directas que el país viene recibiendo en gran volumen en la última década.

La historia brasileña estuvo marcada, hasta el establecimiento de la Nueva República, en los ▷

* Embajador de Brasil en España.

Versión de mayo de 2014.

años ochenta del siglo pasado, por sucesivos cambios de régimen. A la Independencia del país, en 1822, siguieron más de setenta años de una experiencia monárquica única en las Américas. La primera fase de la República brasileña, que va desde 1889 hasta 1930, se caracterizó por un sistema democrático incompleto, con voto restringido —a ejemplo de otros muchos regímenes republicanos de la época— a una élite económica. La dictadura de Getúlio Vargas, cuyas diversas fases se extienden desde 1930 hasta 1945, paradójicamente, introdujo importantes pilares de la democracia brasileña, como el voto universal y una moderna legislación laboral. Entre 1945 y 1964, Brasil vive su primer período realmente democrático. Esa rica y corta experiencia resulta interrumpida por el golpe militar de 1964. Solamente en 1985, con la elección por parte del Congreso Nacional del candidato de la oposición Tancredo Neves para la Presidencia de la República, Brasil vuelve a pavimentar el camino rumbo a una democracia plena. Aquí cabe un importante recuerdo: los Pactos de La Moncloa fueron uno de los buenos ejemplos que ayudaron a señalar el proceso de redemocratización brasileña.

Hoy, la aplastante mayoría de la población brasileña ve la democracia como única forma de gobierno aceptable para el país. Hay también un amplio consenso sobre la opción por los regímenes presidencialista y federativo de organización del Estado; por la existencia de tres poderes —ejecutivo, legislativo y judicial— independientes y autónomos; por la libertad de expresión y de organización política, tanto en partidos como en organismos no gubernamentales; por la prioridad concedida a los derechos humanos y al medio ambiente, por el respeto a la diversidad, por un servicio público profesional cuya contratación se da por medio de concurso.

Así como en la política interna, hay también consenso sobre las líneas maestras que orientan la política externa. Algunos de los principios básicos que rigen nuestra actuación exterior en los

ámbitos bilateral, regional y multilateral son la defensa de los derechos humanos, el respeto a las diferencias, el respeto a la soberanía, la solución pacífica de las controversias, el derecho al desarrollo sostenible y la solidaridad.

Ese modelo de gobierno se consustanció en el texto de la Carta Constitucional de 1988, elaborada por una Asamblea Constituyente democráticamente elegida y cuyos trabajos fueron ampliamente divulgados y discutidos por la población brasileña, y se han ido consolidando desde entonces.

La evolución de la política económica también es compleja y rica en enseñanzas y experiencias. Durante casi toda su historia independiente, Brasil tuvo que convivir con altas tasas de inflación, un fenómeno económico con varias consecuencias nocivas, de sobra y por todos conocidas: inhibición de las tasas de crecimiento económico, desincentivo del ahorro interno (y, consecuentemente, de la capacidad de inversión del país), aumento de la desigualdad de renta e incremento en los niveles de incertidumbre e inseguridad.

A lo largo del siglo xx se pusieron en práctica varias políticas —ortodoxas y heterodoxas— de combate a la inflación, todas ellas de efecto limitado en el tiempo. No era raro que, pasados algunos meses de relativo éxito de un plan, los índices de precios volviesen a subir, a una velocidad aún mayor que la anterior.

No era la inflación, sin embargo, el único mal crónico que sufría la economía brasileña. Brasil ya nació como Estado independiente bajo el peso de la deuda externa. Una de las condiciones para que Portugal reconociese esa independencia fue que asumiésemos parte de las deudas que la antigua metrópoli había ido acumulando con naciones extranjeras a lo largo de los siglos. El pago del servicio de esa deuda siempre representó una pesada carga para el presupuesto nacional y disminuyó el margen de maniobra de nuestras autoridades financieras, una situación que alcanzó su punto más agudo después de ▷

la rápida escalada de los tipos de interés internacionales que siguió a las crisis del petróleo de los años setenta del siglo pasado. La crisis resultante legó al país casi dos décadas de estancamiento económico.

A pesar de todos los constreñimientos a que estaba sujeta la economía brasileña, esa larga fase de bajo crecimiento era una novedad en nuestra historia republicana. El país, hasta aquel momento del siglo xx, había mostrado altas tasas medias de crecimiento, cuyo combustible había pasado paulatinamente de la exportación de café y otros productos agrícolas a una industrialización basada en una política de sustitución de importaciones. Una política que suponía una economía altamente cerrada, en la que las empresas instaladas en Brasil sufrían poca competencia por parte de competidores internacionales, pero, en compensación, acababan limitadas al mercado interno brasileiro.

Los años ochenta demostraron que el modelo de desarrollo adoptado hasta entonces estaba ya superado, y que persistir en él condenaría a Brasil a no realizar nunca el inmenso potencial de que disponía.

Una de las primeras medidas que implantó el primer Gobierno federal democráticamente elegido en más de veinte años fue precisamente la apertura de la economía brasileña. El choque que siguió llevó a la bancarota a varias compañías establecidas hacía décadas, pero contribuyó a aumentar la competitividad y la productividad de las empresas supervivientes, que fueron la mayoría. Ese relativo éxito no se repitió en la política adoptada para el control de la inflación. Siguiendo el malhadado sino de los planes anteriores, la obtenida estabilidad de precios duró pocos meses, siendo rápidamente sustituida por una escalada de inflación a niveles nunca antes sufridos en Brasil.

Sólo en 1994, con el lanzamiento del Plan Real, se consiguió domar la inflación, que se ha mantenido en niveles aceptables desde entonces y, en la última década, dentro de la meta programada por el Banco Central de Brasil.

En ese mismo período se aprobó la Ley de Responsabilidad Fiscal, que reguló los gastos de las Administraciones de los niveles federal, estatal y municipal, para, de este modo, controlar el déficit público. El efecto combinado de esas dos políticas posibilitó a Brasil retomar el crecimiento, al conferir previsibilidad a la economía. El país cuenta hoy con una moneda estable, reservas internacionales de más 375.000 millones de dólares (que convierten a Brasil en un acreedor internacional líquido), y una deuda pública que se acerca al 34 por 100 del producto interior bruto.

También viene de mediados de los años noventa el proceso de privatización de varias empresas públicas de los sectores financiero, energético, de telecomunicaciones, de minería y de aviación.

Por ese país, precisamente, fue por el que apostaron las corporaciones españolas, cuyo efectivo descubrimiento de Brasil data exactamente de la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado, con la participación de Telefónica en el proceso de privatización del sistema de telecomunicaciones brasileño y la compra del Banco Noroeste y del Banespa (Banco del Estado de São Paulo) por parte del Banco de Santander. Una apuesta considerada en su momento arriesgada –pues la estabilidad política y macroeconómica del país estaba todavía recién conquistada–, pero que el tiempo se encargó de demostrar sabia.

Ése era el Brasil que se dibujaba en la última edición que esta revista dedicó a mi país, hace ya once años, durante el primer año del Gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva. Un país con excelentes perspectivas, pero con un último y fundamental obstáculo que salvar si aspiraba a ser una nación desarrollada y plenamente democrática.

El Presidente Lula resultó elegido con base en un programa de gobierno con un fuerte contenido social. Había en la sociedad brasileña la conciencia de que ya no se podía atrasar más el enfrentamiento a las grandes desigualdades sociales y de renta que siempre habían caracterizado al país. ▷

En los últimos once años, los Gobiernos de Lula y Dilma Rousseff pusieron en práctica una serie de políticas de combate a la pobreza y de distribución de la renta que, además de rescatar la secular deuda de Brasil con los integrantes de sus clases menos favorecidas, generaron un mercado consumidor de masas en permanente expansión: en apenas seis años (entre 2005 y 2011), 40 millones de brasileños salieron de la pobreza, pasando a integrar una clase media que ya es más del 50 por 100 de la población del país. En lugar de nuestra tradicional pirámide social, tenemos hoy un «rombo social».

Para ello, el Gobierno se valió de una activa política de aumento del salario mínimo (a cuya corrección inflacionaria anual se suma un porcentaje de aumento real basado en la tasa de crecimiento de la economía) y de diversos mecanismos sociales innovadores, como los programas de complementación de renta «Bolsa Familia» (que beneficia a casi 14 millones de familias), «Brasil sem Miséria» y «Brasil Carinhoso», el programa de vivienda popular «Minha Casa Minha Vida» y los programas de infraestructura social «Luz para todos» y «Água para todos».

El resultado acumulativo que he intentado resumir es un país más rico y más justo, pues el desarrollo incluye cada vez a más brasileños, confiriendo a un mayor número de personas todos los elementos de la verdadera ciudadanía, que además de política, tiene que incluir los derechos económicos y sociales. Se llevó a cabo, también, desde una óptica empresarial, más previsible y más segura, tanto en términos económicos, como en términos jurídicos e institucionales. La mayor prueba de esa realidad viene dada por la continua apuesta que los inversores internacionales hacen por Brasil: si en 2010 fuimos, con un flujo anual de 48.500 millones de dólares, el sexto país del mundo en la lista de los destinatarios de inversiones extranjeras directas; en los últimos años pasamos a 60.000 millones de dólares de inversiones anuales; lo que nos llevó, en 2011, al cuarto lugar en la lista de receptores de IED y, en 2012, al tercero.

No es ninguna novedad la importante participación de las empresas españolas en esas cifras. Con un *stock* de cerca de 77.000 millones (de acuerdo con datos del último censo de capitales extranjeros realizado por el Banco Central de Brasil), España es la segunda mayor fuente de inversiones extranjeras directas en Brasil y Brasil, a su vez, para España, el segundo mayor destino de sus inversiones productivas internacionales. Y aquí resalto un detalle que no siempre se cita: las empresas españolas cuentan con una significativa financiación de bancos brasileños como el BNDES y el Banco de Brasil, lo que constituye otro factor diferenciador para nuestro país.

Cuentan, también, con diversos órganos gubernamentales especializados en la atracción y el apoyo a la inversión extranjera. El Departamento de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores mantiene una página web¹ dedicada a la exportación de productos brasileños y a proporcionar al potencial inversor extranjero información práctica sobre cómo acceder al mercado brasileño. Contiene, por ejemplo, un actualizado calendario ferial², una serie de manuales legales y de oportunidades de inversión en el país³ y una guía de oportunidades en los Estados brasileños⁴.

El Ministerio también posee una red de Oficinas Comerciales en un gran número de países, que están habilitadas para proporcionar información al inversor. Tenemos dos oficinas en España, en Madrid⁵ y en Barcelona⁶.

La APEXBrasil⁷ fue originalmente creada como una agencia de apoyo al exportador. Hoy por ▷

¹ <http://www.brasilglobalnet.gov.br/>

² <http://www.brasilglobalnet.gov.br/Eventos/Pesquisa/frmPesqEvento.aspx?acao=Pesquisa&f=b>

³ <http://www.brasilglobalnet.gov.br/Publicacoes/E/manualsbras.aspx#guiaLegalBrasil>

⁴ <http://www.brasilglobalnet.gov.br/Publicacoes/E/guiaInvestidorEstadosFederacao.aspx>

⁵ Calle Almagro, 28, 2ª planta, Madrid – tel. 91-702-0635: secom.madrid@itamaraty.gov.br

⁶ Avenida Diagonal, 468, 2ª planta, Barcelona: secom.barcelona@itamaraty.gov.br

⁷ Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos: www.apexbrasil.com.br

hoy, sin embargo, también desarrolla importantes programas de atracción de inversión productiva al país. El SEBRAE⁸ es el órgano oficial brasileño de apoyo a las pymes, inclusive a las pymes extranjeras que se instalan en Brasil.

De acuerdo con la investigación que consta en el libro «Brasil: un gran mercado en expansión sostenible»⁹, editado por la Cátedra Nebrija Santander de la Dirección Internacional de Empresas de la Universidad de Nebrija, el 90 por 100 de las empresas españolas con operaciones en Brasil dicen haber aumentado su facturación después de instalarse en el país, un 80 por 100 incrementaron su participación de mercado desde que se instalaron y un 70 por 100 vieron aumentar sus ganancias.

Quiero creer, por lo tanto, que los empresarios españoles han entendido el proceso de cambio estructural que está en curso en Brasil, y tienen presente un cuadro de tendencias a medio y largo plazo que va más allá de los titulares sensacionalistas de los periódicos y de las lecturas —en cualquier acepción «interesadas»— de los que ganan especulando con movimientos de capital a cortísimo plazo.

A pesar de la magnitud de las cifras de las inversiones españolas en Brasil, queda todavía mucho espacio para crecer. Brasil sigue teniendo enormes carencias y ofreciendo oportunidades en áreas como la infraestructura de trans-

portes terrestres (tanto de tráfico rodado como ferroviario), puertos, aeropuertos, turismo y hostelería, riego y tratamiento de aguas, saneamiento básico y tratamiento de residuos, viviendas populares, educación y energías renovables. En todos estos sectores hay empresas españolas, de gran, medio o pequeño porte, ya presentes o no en Brasil, con *know-how* internacionalmente reconocido.

El comercio bilateral también merece más atención. El año pasado, los intercambios se acercaron a los 8.000 millones de dólares, cifra no despreciable, pero que todavía está muy lejos del potencial de las dos economías. Las exportaciones españolas aumentaron de modo espectacular en los últimos tres años, lo que muestra que, cuando hay interés, hay espacio y es posible incrementar el flujo de comercio. En lo que se refiere a las exportaciones brasileñas, éstas han sufrido un poco con los años de contracción de la economía española. Ahora pueden volver a crecer y nuestra expectativa es que dejen de estar concentradas en unos cuantos —pocos— productos comerciados por grandes corporaciones.

Me gustaría congratular a los editores de Información Comercial Española por la oportuna iniciativa de dedicar una nueva edición a Brasil. Estoy convencido de que los artículos de este boletín contribuirán a consolidar todavía más la noción de mi país como puerto seguro para las inversiones españolas y para que se profundice todavía más en una relación económica y comercial que se ha revelado mutuamente beneficiosa.

⁸ Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: www.sebrae.com.br

⁹ <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/brasil-2edicion.pdf>



*Manuel de la Cámara Hermoso**

ESPAÑA Y BRASIL: UN PLAN PARA LA PROFUNDIZACIÓN DE LAS RELACIONES

2014 es un año emblemático para Brasil, entre otras cosas por la celebración del Mundial de Fútbol y las elecciones a la Presidencia de la República, al Parlamento y a Gobernadores de numerosos estados. Es sin duda momento para hacer balance. En los últimos quince años Brasil ha hecho enormes progresos: más de 36 millones de personas han salido de la pobreza y se han podido incorporar a las clases medias, y se han creado más de 21 millones de puestos de trabajo. Se trata de un logro sin precedentes en la región, especialmente porque al mismo tiempo se han mantenido en lo esencial los equilibrios macroeconómicos y saneadas las cuentas públicas. El país dispone además de unos recursos naturales inmensos, que son una base extraordinaria para su desarrollo.

Sin embargo, el modelo de desarrollo económico que ha prevalecido en los últimos años da signos de agotamiento, fundamentalmente por la existencia de factores negativos (insuficientes infraestructuras, complejo sistema fiscal, escasez de mano de obra cualificada), el llamado «coste Brasil», que impide al país alcanzar todo su potencial de desarrollo. Parece necesario llevar a cabo un amplio programa de reformas, con una mayor apertura de la economía al exterior (incluyendo la importación de mano de obra cualificada) y un incremento de la productividad para hacer al país más competitivo internacionalmente.

En los últimos 20 años las relaciones entre España y Brasil han dado un salto espectacular, impulsadas principalmente por las enormes inversiones efectuadas en el país por las empresas españolas, que han contribuido de forma importante en la modernización del país. Hoy día Brasil es ya el primer país de destino de las inversiones españolas en el exterior y nuestro primer socio comercial en Iberoamérica. No cabe duda de que el sector privado ha abierto el camino y continuará haciéndolo durante muchas décadas.

Pero las relaciones entre ambos países no se limitan solo al terreno económico. Brasil y España comparten historia y cultura y además un gran número de ciudadanos brasileños tienen origen español a los que ahora se unen los nuevos «expatriados» españoles que están llegando a este país. Existe además una tupida red de relaciones que abarca muchos ámbitos de actividad, desde la educación y la cultura a la defensa y los medios de comunicación. El Mundial de fútbol es también una oportunidad para atraer la atención de las respectivas opiniones públicas.

Este trabajo trata de dar una visión de conjunto de las relaciones en las diferentes áreas de actividad en las que participa la Misión Diplomática de España en Brasil y algunas ideas ▷

* Embajador de España en la República Federativa de Brasil.

Versión de mayo de 2014.

sobre las posibles prioridades de actuación en cada una de ellas, una especie de «Plan Brasil». Finaliza con unas conclusiones sobre algunos de las «asignaturas» todavía pendientes en ese amplio campo de relación entre los dos países.

En todo caso, como apunta el Informe del Real Instituto Elcano «Hacia una Renovación Estratégica de la Política Exterior Española», es evidente que la creciente importancia de Brasil en el escenario global y regional y la menor atención que España le ha dedicado por razones históricas, exigen un esfuerzo suplementario en esta relación bilateral.

Palabras clave: comercio internacional, desarrollo económico, México.

Clasificación JEL: F13, O11.

1. Introducción

2014 es sin duda un año emblemático para Brasil. Es el año del Mundial de Fútbol, el acontecimiento deportivo con más seguimiento en todo el mundo. Es año electoral: el 5 de octubre se celebrará la primera vuelta de las elecciones a la Presidencia de la República, elecciones que incluyen también el Parlamento¹ y un gran número de Gobernadores de los 27 estados, con una eventual segunda vuelta (si la Presidenta Dilma Rousseff o alguno de los otros dos candidatos² no logran la mayoría simple en la primera votación) el 2 de noviembre.

Se celebra también en 2014 el 20º aniversario del lanzamiento del Plan Real, que permitió poner coto a la crónica hiperinflación y estabilizó la economía de Brasil. Se cumplen, en fin, los 50 años del golpe de Estado militar de 1964, que llevó a la destitución y al exilio al Presidente João Goulart y dio paso a dos décadas de dictadura, felizmente superada en la década de los ochenta.

Por estas y otras muchas razones (no hay que olvidar que en 2016 se celebrarán en Río de Janeiro los JJOO de verano) Brasil está en el primer plano de actualidad y atención de los medios internacionales, lo que constituye un desafío

y una oportunidad para un país con unas relaciones tan profundas con él como es España.

En este artículo tratamos de exponer de forma no exhaustiva los principales ámbitos de relación entre España y Brasil y formulamos algunas propuestas de acción para intensificar esas relaciones, que son realmente estratégicas para ambas partes.

Naturalmente, la relación entre España y Brasil hay que situarla en un contexto amplio, sobre el que solo podemos aquí apuntar los principales elementos:

– La evolución reciente del continente latinoamericano, con claros progresos económicos y sociales en los últimos 15/20 años y la aparición de unas nuevas clases medias en muchos países de la región, entre ellos Brasil. Además, como consecuencia de la crisis, se han invertido los flujos migratorios y ahora hay muchos españoles –en su mayoría, a diferencia del pasado, con formación superior– que buscan oportunidades en Brasil y en otros países de la región.

– El hecho de que la relación de España con Brasil es, por razones históricas y de idioma, diferente de la que tenemos con los países de la región de habla hispana. Como ha explicado el profesor Carlos Malamud, con esos países la relación parte de un componente emocional básico y a partir de él se encuentran las oportunidades. Ese componente está presente en mucha menor medida en el caso de Brasil³. ▷

¹ Se eligen todos los diputados de la Cámara baja y un tercio del Senado.

² Los dos oponentes de Dilma Rousseff (PT) son el Senador Aécio Neves (del PSDB) y el ex Gobernador de Pernambuco Eduardo Campos (PSB).

³ Véase el Informe del Real Instituto Elcano, «Relaciones España-Brasil», Informe 16, marzo 2014, páginas 9 y 10.

– Hay que tener en cuenta factores muy importantes que inciden en la relación, como puede ser la profunda crisis económica internacional que ha afectado de manera especialmente severa a España, aunque no ha tenido una repercusión significativa en la presencia económica de las empresas españolas en Brasil. Otro factor importante es la tendencia creciente del comercio internacional a expandirse sobre la base grandes acuerdos regionales (TTIP, TPP) o bilaterales debido, en parte, al bloqueo en la Ronda Doha de la OMC.

– El creciente sentimiento en Brasil de que el país se está quedando aislado en el contexto económico-comercial internacional. Hoy día Brasil, a través del Mercosur (que es una Unión Aduanera, aunque bastante imperfecta), solo tiene acuerdos comerciales con Egipto, Israel y Palestina, además del acuerdo con México, limitado al sector de la automoción. Y además está el «actor China» ya que los productos manufacturados de ese país están adquiriendo no solo una mayor presencia en el mercado interno brasileño sino que le están arrebatando cuota de mercado en algunos de sus principales mercados de exportación, como Argentina y otros países sudamericanos.

– La incidencia de nuestra pertenencia a la UE en nuestras relaciones con Brasil y con los países latinoamericanos en general y la relevancia de nuestra dimensión iberoamericana en nuestra actuación dentro de la UE, como apunta el Informe del Real Instituto Elcano «Hacia una renovación estratégica de la Política Exterior Española».

2. Progreso económico

Este año emblemático debe servir para hacer un balance de situación. El país ha hecho enormes progresos en las últimas dos décadas. El Plan Real, concebido e impulsado por el presi-

dente Fernando Henrique Cardoso⁴ y continuado en lo esencial y ampliado durante la presidencia de Luiz Ignacio «Lula» da Silva (2003-2010), produjo un círculo virtuoso caracterizado por el crecimiento económico, la inclusión social y económica de grandes capas de la población que hasta entonces estaban marginadas y el fortalecimiento de la democracia y del Estado de derecho.

Hoy día Brasil es una democracia consolidada, con instituciones sólidas, aunque no sin algunos defectos, como por ejemplo la excesiva proliferación de partidos políticos o la existencia de un considerable grado de clientelismo en los ámbitos estatal y local.

Una cuarta parte de la población –más de 36 millones de personas– ha salido de la pobreza para incorporarse a las clases medias (de la clase «E» a la llamada clase «C») y ha podido adquirir una cierta capacidad de consumo, impulsada por el aumento neto de la renta disponible⁵. Se ha constituido así un nuevo y amplio contingente de consumidores lo que, entre otras cosas, permitió a Brasil salir rápidamente de la crisis económica global en el periodo 2008-2009. Se han creado más de 21 millones de nuevos puestos de trabajo en los últimos diez años y el desempleo se encuentra en el índice más bajo históricamente registrado (5,4 por 100 en la actualidad, prácticamente pleno empleo⁶). ▷

⁴ En realidad el Plan Real fue concebido por Cardoso cuando era Ministro de Hacienda del Gobierno presidido por Itamar Franco, aunque las ideas ya surgieron durante la breve presidencia de Fernando Collor de Melo.

⁵ Según el Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística (IBGE), el Índice de Gini de Brasil pasó del 0,585 en 1995 al 0,501 en 2011. Sin embargo, todavía se encuentra muy alejado de los Índices de Francia (0,308) o Suecia (0,244). En cuanto a la participación de los salarios en el PIB, pasó del 46,3 por 100 en 2003 al 51,4 por 100 en 2009. Entre 1995 y 2003 la trayectoria de los salarios en relación con el PIB había sido descendente, mostrando que las rentas del trabajo estaban perdiendo terreno con respecto a las rentas de capital (datos del IBGE). Esa evolución se ha invertido en los últimos años. Véanse los trabajos del Profesor João Sicsú, de la Universidad Federal de Río de Janeiro.

⁶ En comparación, la tasa de desempleo en la zona euro es del 11,9 por 100 y del 6,7 por 100 en EEUU, aunque es preciso señalar que la reducida tasa de paro se debe en parte al hecho de que está saliendo del mercado de trabajo, por diversas causas, una parte de la población activa (Ricardo de Menezes Barbosa «PIB y desempleo no Brasil». *Valor Económico*, febrero 2014).

Todo ello manteniendo en lo esencial los equilibrios macroeconómicos (la deuda neta del Estado no llega al 40 por 100 del PIB y la deuda bruta se mantiene estable en torno al 57 por 100 del PIB, 10 puntos menos que hace diez años) y una situación de las cuentas externas muy favorable, con unos 362.000 millones de dólares de reservas de divisas. Este volumen de reservas permite cubrir cómodamente tanto el servicio de la deuda externa como los déficits en cuenta corriente que se están produciendo. Y el capital exterior sigue fluyendo (más de 64.000 MUSD en 2013) lo que permite enjugar el déficit y mantener relativamente estable la cotización del real.

El país tiene una dimensión continental, unos recursos naturales inmensos y un mercado interno de gran tamaño, lo que constituye una base excelente para el crecimiento económico. Brasil es ya la séptima economía mundial y en las próximas décadas podría situarse entre los cinco primeros lugares por el tamaño de su PIB.

Bien es verdad que no faltan puntos oscuros, como el alto índice de criminalidad y violencia en algunas zonas urbanas y rurales, la excesiva dependencia de las exportaciones de *commodities*, la pérdida de competitividad debido a las deficientes e insuficientes infraestructuras⁷, la lenta burocracia, la elevada y compleja carga tributaria o la insuficiencia y carestía de la mano de obra cualificada. Es lo que se ha llamado el «coste Brasil».

Estas deficiencias han frenado el crecimiento en los últimos años (0,9 por 100 en 2012 y 2,3 por 100 en 2013), han producido un cierto deterioro en las cuentas públicas⁸, han acelerado el

aumento de los precios (la inflación ronda el 6,4 por 100 en la actualidad) y han incrementado el déficit por cuenta corriente⁹. Hoy día una gran parte de la población tiene la percepción de que los precios van a continuar subiendo persistentemente, lo cual es muy significativo en un país en el que existe una gran sensibilidad y temor ante los fenómenos inflacionistas¹⁰. A pesar de todo, la realidad es que la economía brasileña presenta unos índices de inflación considerablemente inferiores a los de la mayoría de sus vecinos.

La masiva transferencia de rentas por parte del Estado, con programas como «Bolsa familia», «Brasil sin Miseria» o «Minha Casa Minha Vida» ha jugado un papel importante en el crecimiento económico, pero la expansión del consumo, en gran parte financiado a crédito, ha hecho que las familias se encuentren muy endeudadas¹¹. Ello, unido a la percepción de que los servicios públicos esenciales –transporte urbano, sanidad, educación¹²– no están a la altura de lo que exige un país en rápido desarrollo, han hecho que aumente el malestar entre los ciudadanos, como se puso de manifiesto en las masivas manifestaciones de protesta en muchas ciudades del país ocurridas en junio de 2013, coincidiendo con la celebración de la Copa de las Confederaciones de Fútbol. ▷

Y el Estado viene obteniendo constantes, aunque decrecientes, superávits fiscales primarios en los últimos años (1,9 por 100 del PIB en 2013).

⁹ En 2013 el déficit por cuenta corriente equivalió al 3,69 por 100 del PIB. Es mucho menor que el de otros países emergentes como Turquía (su déficit corriente fue del 8 por 100 del PIB en 2013), pero lo preocupante es la tendencia porque entre 2010 y 2013 casi se ha duplicado, pasando de 47.400 millones de dólares a 81.400 millones, lo que es reflejo del bajo nivel de ahorro interno, tanto público como privado. La OMC coloca a Brasil en el puesto 22 entre los 30 mayores exportadores en 2013 y en el 21 entre los importadores, pero las exportaciones se han estancado y en cambio es la segunda economía emergente que más amplió sus importaciones.

¹⁰ El Banco Central está siguiendo una política monetaria muy restrictiva, habiendo incrementado el tipo de interés básico (Tasa Selic) del 7,25 al 11 por 100 en poco más de 7 meses.

¹¹ Es lo que algunos analistas han llamado «las tres C» que caracterizan a la economía brasileña: consumidores, crédito y *commodities*.

¹² En Brasil, de cada 100 alumnos que entran en la enseñanza primaria solo 7 culminan los estudios superiores. La OCDE considera que Brasil invierte por alumno $\frac{1}{4}$ parte de lo que idealmente debería gastar. En 2013, el país quedó en el puesto 58 entre 65 países en la clasificación PISA (*Valor Económico*, 09/05/2014).

⁷ Según el World Economic Forum, Brasil ocupa el puesto 114 entre 148 países en lo referente a la dimensión y calidad de sus infraestructuras. Frente a una media mundial de inversiones en infraestructuras del 3,8 por 100 del PIB, Brasil solo ha invertido el 2 por 100, bastante por debajo de sus vecinos en el continente iberoamericano. Las insuficientes infraestructuras encarecen y dificultan el transporte siendo así que se han doblado en la última década las exportaciones agrícolas, el tráfico aéreo, el número de automóviles y el transporte de contenedores. Según la Fundación Dom Cabral, la falta de inversiones en infraestructuras causa a Brasil una pérdida anual del 4 por 100 del PIB. En el caso de la soja las pérdidas en el transporte corresponden a cerca del 10 por 100 de la producción (*Valor Económico*, 07/05/2014).

⁸ El déficit fiscal se encuentra entre el 3,5 y el 4 por 100 del PIB, porcentaje nada exagerado para un país en desarrollo como Brasil.

Hoy día Brasil se encuentra en una encrucijada: mantener el actual modelo basado en la expansión del consumo interno y las exportaciones de productos primarios, o desarrollar todo su potencial, con una amplia apertura de la economía al exterior, la reforma del sistema impositivo y del mercado de trabajo, un incremento de la productividad basado en la mejora de sus infraestructuras y de su sistema educativo y la eliminación de otros cuellos de botella que limitan su crecimiento económico.

3. Política exterior activa

En el ámbito internacional, Brasil ha tratado en los últimos diez años de ir adquiriendo un peso cada vez mayor en los asuntos globales, acorde con su dimensión territorial y económica. Durante la presidencia de Lula da Silva Brasil se convirtió en uno de los países de economías «emergentes» más activos, tanto en el marco de grupos como los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y África del Sur), G-20 o IBSA (India, Brasil, África del Sur), como en contextos regionales, principalmente en América del Sur y Caribe (participa en la MINUSTAH –misión de estabilización de las NNUU en Haití– y un General de Brigada brasileño es el comandante de la fuerza en la actualidad¹³), África y Oriente Medio.

A través de los ámbitos descritos y en coordinación con otros países emergentes Brasil, como gran potencia económica y política, promueve una reforma en profundidad de las principales instituciones internacionales (FMI, Banco Mundial, Consejo de Seguridad de NNUU) con el fin de incrementar su peso en ellas y su participación en las decisiones que se tomen en su seno. Para ello trata de coordinarse y de dar prioridad a sus relaciones con los otros grandes países emergentes. Eso explica que Brasil –al igual que los otros miembros de los BRICS– se haya absteni-

do de emitir crítica alguna hacia Rusia por su anexión de Crimea y su presión sobre Ucrania y que también lo haya hecho en la votación de la Resolución aprobada por la Asamblea General de las NNUU sobre este asunto¹⁴.

En el marco de los BRICS, Brasil trata de avanzar en la puesta en marcha de dos proyectos importantes: la constitución del Banco de los BRICS, una especie de Banco de Desarrollo para financiar grandes proyectos, y el Arreglo Contingente de Reservas (CRA en sus siglas inglesas). El CRA es un fondo que deberá funcionar en momentos de crisis, posibilitando la concesión de líneas de crédito a países con dificultades financieras o en su balanza de pagos. Contará con una dotación inicial de 100.000 millones de dólares¹⁵. Los miembros de los BRICS están estudiando fórmulas para que otros países de fuera del bloque puedan participar en esos dos mecanismos, lo que aumentaría la importancia de los mismos a nivel internacional. Dado el actual *impasse* en la reforma del sistema de cuotas del FMI¹⁶, Brasil desea avanzar lo más rápidamente posible en la puesta en marcha de estas nuevas instituciones¹⁷.

Especial relevancia tiene en esa nueva política exterior de Brasil su aspiración a convertirse en miembro permanente del Consejo de Seguridad ▷

¹⁴ Según el MRE de Brasil, la abstención en la votación de esta Resolución en la AGNU se debió a que, en opinión del Gobierno brasileño, la redacción de la Resolución estaba muy desequilibrada.

¹⁵ De esos 100.000 millones USD (50 por 100 será capital suscrito y 50 por 100 capital autorizado), China aportará 41.000 millones, la India, Rusia y Brasil 18.000 millones cada uno y África del Sur 5.000 millones. Al igual que en el FMI, los países participantes tendrán derecho a obtener recursos de acuerdo con un criterio multiplicador de sus aportaciones (en el caso de Brasil, el criterio multiplicador será de 1,5; pudiendo captar hasta 26.000 millones de dólares). El PIB conjunto de los BRICS es de 16,2 billones USD, mayor que el de la zona euro.

¹⁶ En 2012 los BRICS anunciaron una aportación al FMI de 75.000 millones USD, de los cuales corresponderían 10.000 millones a Brasil, con lo que su poder de voto en el FMI pasaría del 1,72 al 2,21 por 100. Pero el Congreso de los EEUU no ha aprobado todavía la reforma, lo que es clave porque la cuota de EEUU es del 16 por 100 y para modificar el reparto de cuotas se necesita contar con el 85 por 100 de los votos.

¹⁷ En el caso del CRA hay buenas posibilidades de cumplir los plazos pero es más complicado en el caso del Banco (entre otras cosas falta por definir en dónde se ubicará su sede y quién lo presidirá).

¹³ El General Fernando Rodrigues Goulart, desde marzo de 2012.

de las Naciones Unidas, en cuya reforma se coordina con otros países que tienen similares aspiraciones (el llamado G-4, con Brasil, Alemania, Japón e India).

El vivo deseo de lograr ese objetivo explica algunos de los aspectos más destacados de la política exterior brasileña como es la priorización de la llamada «cooperación Sur-Sur», especialmente con los países de África, con quienes Brasil comparte muchos elementos culturales debido al alto porcentaje de población de procedencia africana y a la lengua portuguesa (con los países lusófonos como Angola, Mozambique, Cabo Verde o Guinea-Bissau¹⁸). Además, los principales grupos empresariales brasileños se van haciendo cada vez más presentes en esos países.

Esta «relación especial» con los países africanos y otros países en desarrollo ha proporcionado ya buenos réditos a Brasil, como se demostró en 2012 durante la elección del Director General de la OMC, en la que el candidato brasileño Roberto Azevedo contó con el apoyo de la mayoría de los países de África, al igual que en 2011 lo obtuvo su compatriota José Graziano da Silva en la elección a Director General de la FAO.

América Latina constituye, sin duda, un área de especial sensibilidad para Brasil. La opción sudamericana de Brasil no se deriva solo de la vecindad sino también de la creciente interdependencia y de los importantes intereses políticos y económicos que tiene en la región. Sudamérica constituye el principal mercado de exportación para los productos industriales brasileños y es un creciente destino para sus inversiones y para la presencia de los grandes grupos económicos brasileños, sobre todo en obras de infraestructuras.

En ese ámbito Brasil concede prioridad a los procesos de integración regional en el marco de

¹⁸ Guinea-Bissau es un país en el que Brasil quiere mostrar su nueva dimensión internacional de potencia emergente, capaz de ayudar a los países más pobres. Pero GB es un país en parte fallido, habiendo sufrido 5 golpes de Estado desde su independencia en 1973 y convirtiéndose en uno de los principales puntos de tránsito de la cocaína que sale de América del Sur y va para Europa. El país ocupa el puesto 176 en el Índice de Desarrollo Humano.

Mercosur y Unasur. Brasil trata de preservar Mercosur a pesar de los problemas existentes, sobre todo con Argentina¹⁹, causados por el proteccionismo comercial de ese país y el hecho de que Mercosur representa cada vez menos en el comercio exterior de Brasil²⁰. Y también participa –aunque con menos entusiasmo– en la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC). Ve con cierta desconfianza otros procesos que buscan la liberalización comercial pero con una perspectiva más amplia que la regional, como la Alianza del Pacífico en la que participan México, Chile, Perú y Colombia.

Algunos analistas han manifestado su preocupación por lo que perciben como una política exterior durante la presidencia de Dilma Rousseff menos activa de lo que fue durante el periodo de su predecesor Lula da Silva. Independientemente de que las personalidades de ambos presidentes son obviamente diferentes, la realidad es que la coyuntura económica internacional ha cambiado sustancialmente en los últimos años, los países emergentes no son ya los principales centros de atracción de las inversiones y de los capitales y ahora la Presidenta precisa prestar mucha más atención a la política interior y económica.

No obstante, Brasil ha seguido desempeñando un papel muy activo, sobre todo en la región Sudamericana, al integrar por ejemplo el grupo de Cancilleres de Unasur que está actuando como facilitador en los contactos entre el Gobierno y los grupos de oposición en la crisis de Venezuela. Por otra parte, Brasil ha adoptado recientemente una posición muy favorable al avance en las ▷

¹⁹ Las medidas proteccionistas de Argentina han mermado mucho las exportaciones de productos industriales de Brasil a ese país, perjudicando especialmente a los sectores en los que existe una mayor integración entre los dos países, como es el de automoción. Y han sido una de las causas del deterioro de la balanza comercial de Brasil en los últimos años. La crisis argentina podría costarle a Brasil 0,2 puntos porcentuales de crecimiento en 2014 (*Valor Económico*, 12/02/2014).

²⁰ Según la Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX), en tanto en 1999 Mercosur absorbió el 17 por 100 de las exportaciones e Brasil y suministró el 16 por 100 de las importaciones, en 2013 esos porcentajes cayeron hasta el 10 y el 9 por 100 respectivamente.

negociaciones para un acuerdo de asociación bi-regional entre la Unión Europea y Mercosur, a pesar de las resistencias y dudas de algunos de sus socios en ese bloque.

4. España y Brasil

Teniendo en cuenta lo hasta aquí expuesto, es lógico que para España la relación con Brasil tenga una extraordinaria importancia. Se trata sin duda de un socio estratégico. La enorme dimensión de la relación económica bilateral (es el primer destino de nuestras inversiones en el exterior, y el segundo cliente y proveedor en América Latina), los lazos culturales e históricos existentes y el creciente peso político de Brasil, tanto regional como global, son razones suficientes para darle ese carácter.

Pero, debido a la diferencia de tamaño y de población entre ambos países y a una cierta sensación de inseguridad derivada de la profunda crisis económica por la que ha atravesado España en los últimos años, algunos observadores han venido a defender que, en tanto la relación con Brasil es claramente estratégica para España, la relación con nuestro país no tiene la misma importancia para Brasil.

No coincido con esa apreciación. Hoy día –sin duda por muchos años más– España es un socio clave para Brasil, entre otras por las siguientes razones:

– En el ámbito económico, España es el segundo mayor inversor extranjero en Brasil después de EEUU con más de 65.000 MUSD en volumen acumulado²¹ y son inversiones a muy largo plazo, un participante destacado en su desarrollo (por ejemplo en el sector de las infraestructuras de transporte y de energía) y un socio comercial de creciente importancia (casi 7.000 mi-

llones de euros en volumen de comercio global en 2013).

– En el ámbito europeo, España es uno de los principales impulsores del acuerdo birregional de Asociación UE-Mercosur²² y uno de los más favorables a profundizar en las relaciones entre Europa y Brasil.

– Al tener una relación muy especial con los países de América Latina, España comparte con Brasil la dimensión iberoamericana y ambos tenemos muchos intereses (aunque no siempre coincidentes) en la región.

– Los ciudadanos de ambos países poseen muchos rasgos comunes en cuanto a su carácter, hospitalidad y tolerancia, además de hablar dos lenguas ibéricas, lo que hace que el trato y el entendimiento entre ellos sea muy natural y fácil. Ambos tenemos una misma pasión por el fútbol y somos líderes mundiales en ese terreno.

Tal vez ningún otro país del mundo comparte con Brasil todos estos elementos tan importantes. Por eso, las relaciones entre ambos países constituyen un verdadero «desafío estratégico», como apunta el recientemente publicado Informe del Real Instituto Elcano sobre las relaciones España-Brasil.

En el proceso de modernización económica de Brasil han jugado y siguen jugando un papel relevante muchas empresas españolas, algunas de las cuales comenzaron su presencia en Brasil en la década de los noventa, cuando la economía de este país no era comparable a la actual. Fue un auténtico «redescubrimiento» como apunta el citado informe de Elcano. Nuestras empresas están presentes de manera destacada en sectores clave de la economía brasileña. Han contribuido por ejemplo de manera muy importante a modernizar y agilizar el sector de las telecomunicaciones. Y lo mismo ocurre en otros como los seguros, las infraestructuras de transporte y la generación, transmisión y distribución eléctrica o las energías renovables. ▷

²¹ Cifras de 2011, últimas disponibles, referentes a inversión directa. Y las inversiones españolas continúan creciendo ya que, según datos del MRE brasileño, en el primer trimestre de 2014 se han producido inversiones españolas en Brasil por valor de 3.000 MUSD.

²² De hecho las negociaciones, estancadas desde 2005, se reanudaron en gran parte merced al impulso dado por la presidencia española en el primer semestre de 2010.

Ha sido una gran apuesta de las empresas españolas por ese país, una apuesta sumamente acertada ya que Brasil se ha convertido para muchas de ellas en un punto clave de su actividad global, en donde generan una parte importante de su EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations) y de sus beneficios.

Una apuesta también muy positiva para Brasil. Según un análisis efectuado por la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil se estima que, hasta la fecha, nuestras empresas han creado más de 214.000 empleos directos y 210.000 indirectos en ese país, lo que es buena muestra de que también son una fuente de empleo muy relevante. Más del 95 por 100 de los empleados de nuestras empresas en Brasil son brasileños. Además, están haciendo una labor destacada dentro de sus actividades de responsabilidad social corporativa en ámbitos como educación, fomento de la cultura o atención a personas mayores.

Bien es verdad que esta importantísima presencia empresarial española no ha sido siempre muy bien apreciada. A algunos de los grandes grupos empresariales brasileños no les ha agradado que empresas españolas vinieran a Brasil para hacerse con un número considerable de compañías privatizadas, ganaran concursos importantes (sobre todo en obras de infraestructuras) o que llegaran a alcanzar una cuota no despreciable del mercado interno²³. Esta no ha sido sin embargo la actitud de las autoridades públicas, que han dado siempre la bienvenida y han animado a que las empresas españolas vinieran a invertir en Brasil, con pleno respeto de la seguridad jurídica. Y además continúan animando a

que nuestras empresas participen en las licitaciones para construcción y explotación de infraestructuras de transporte o de energía, sectores prioritarios para el Gobierno brasileño.

5. Las relaciones entre los Gobiernos

Ante el enorme desarrollo de los intercambios económicos entre España y Brasil, ha llegado a producirse una cierta sensación de que las relaciones en el ámbito político no estaban a la altura de las relaciones económicas. La realidad es que entre 2005 y 2011, en tanto los intercambios económicos seguían creciendo de manera constante, no hubo una intensidad paralela en los contactos entre ambos Gobiernos. De hecho el llamado «Plan de Asociación Estratégica» –PAE– firmado en noviembre de 2003 (complementado posteriormente por la «Declaración de Brasilia para la Consolidación de la Asociación Estratégica» de enero de 2005), en el que se preveían reuniones anuales de los Jefes del Ejecutivo y consultas diplomáticas a diferentes niveles²⁴, apenas tuvo aplicación en la práctica.

Incluso se produjeron algunas tensiones causadas por el aumento considerable en el número de ciudadanos brasileños que veían impedida su entrada en España, debido a una interpretación tal vez demasiado estricta de la normativa Schengen por parte de las autoridades de inmigración españolas y a la alta tasa de irregularidad mantenida por los inmigrantes brasileños en nuestro país²⁵. La amplia repercusión de estos hechos en los medios de comunicación y en las redes sociales en Brasil creó un cierto grado de malestar en la opinión pública brasileña hacia España. El ▷

²³ Los medios brasileños no pierden ocasión de recoger noticias sobre retrasos en la ejecución de obras de infraestructuras (generalmente carreteras) que han sido adjudicadas a empresas españolas. En la mayoría de los casos los retrasos están plenamente justificados, debidos a las dificultades para la obtención de las licencias medioambientales (que expide el IBAMA), la demora en las correspondientes expropiaciones de terrenos o los cambios introducidos sobre el proyecto original.

²⁴ Consultas anuales entre los Secretarios de Estado de Asuntos Exteriores y semestrales entre los directores políticos. Se establecían además sectores prioritarios para la cooperación bilateral los de educación, ciencia e investigación, cultura, defensa y justicia y se crearon dos grupos de trabajo económicos, sobre comercio e inversiones y sobre transportes.

²⁵ Además de otras causas, como el llamado «turismo sanitario» (brasileños que venían a España a obtener atención médica en el Sistema Público de Salud).

Gobierno de Brasil decidió aplicar la reciprocidad, incrementando en abril de 2012 los requisitos para la entrada en el país de ciudadanos españoles. Tampoco agradó la modificación unilateral en 2006 de nuestra participación en MINUSTAH en Haití y aún menos el hecho de que España presentara un candidato²⁶ para disputar el puesto de Director General de la FAO al brasileño José Graziano da Silva.

En los últimos dos años –principalmente a partir de marzo de 2012– ambas partes han hecho un gran esfuerzo para superar las tensiones puntuales existentes e intensificar los contactos políticos a todos los niveles. El problema de la no admisión de los respectivos ciudadanos en los aeropuertos ha quedado de hecho superado mediante una mejor y mas amplia información sobre los requisitos de entrada, una buena colaboración entre las autoridades de inmigración y los respectivos representantes consulares, y una aplicación más flexible por ambas partes de las reglas sin por ello reducir el rigor en el control de la inmigración irregular²⁷.

Se han intensificado mucho los contactos políticos a alto nivel, con visitas a Brasil en los últimos dos años de SM el Rey, del Presidente del Gobierno Mariano Rajoy y de un gran número de ministros (Asuntos Exteriores, Defensa, Fomento, Justicia y Agricultura y Medio Ambiente) y Secretarios de Estado. También el Legislativo ha estado presente con las visitas del Presidente del Congreso de los Diputados, Jesús Posada, acompañado por varios miembros de la Cámara en julio de 2012 y de una delegación de la Comisión de Asuntos Exteriores del Congreso presidida por Josep Antoni Durán i Lleida (junio de 2013)²⁸. El entonces

²⁶ El ex Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación, Miguel Ángel Moratinos.

²⁷ Con un tráfico de pasajeros creciente, el número de ciudadanos brasileños no admitidos a su llegada a España ha bajado desde un máximo de 3.134 en 2007 a solo 368 en 2013, representando menos del 0,1 por 100 del total de entradas de nacionales de ese país en el Espacio Schengen por fronteras españolas.

²⁸ Con ocasión de esa visita la parte brasileña entregó un proyecto de Protocolo de Colaboración entre la Cámara de Diputados de Brasil y el Congreso de los Diputados de España. El Protocolo está pendiente de negociación final y firma.

Príncipe de Asturias efectuó una visita a São Paulo, principalmente de carácter económico y empresarial, en marzo de 2014.

Por parte de Brasil nada menos que seis ministros acudieron a España en 2012 para participar en las reuniones sectoriales previas a la Cumbre Iberoamericana de Cádiz y la Presidenta Rousseff vino a España en noviembre de dicho año para participar en la Cumbre y efectuar una visita de trabajo bilateral. Con ocasión de dicha visita se hizo pública en Madrid una Declaración Conjunta de la Presidenta Rousseff y del Presidente del Gobierno Rajoy, en la que se establecieron unos mecanismos de consulta entre los dos Gobiernos y una serie de actividades con carácter prioritario a realizar en los ámbitos político, económico, de defensa, cultural, educativo y científico-técnico.

En mayo de 2013 una delegación de diputados y senadores federales, integrantes del Grupo de Amistad con España del Parlamento Federal brasileño visitó nuestro país en una gira que incluyó las CCAA de Madrid, Castilla y León, Castilla la Mancha y Andalucía.

Hay que añadir que las visitas de Ministros del Gobierno de Brasil a España son frecuentes, destacando recientemente las de los Ministros de Educación, Comunicaciones²⁹, Aviación Civil y Relaciones Exteriores. Con ocasión de la visita a Madrid del MRE, Luiz Alberto Figueiredo, en marzo de 2014, se celebró la I Reunión de la Comisión Ministerial de Diálogo Político de Alto Nivel, prevista en la referida Declaración de Madrid de noviembre de 2012. Esta visita del Ministro Figueiredo se enmarcó en una gira (la primera que el Ministro realizaba en Europa desde su nombramiento) que incluyó, además de Madrid, Lisboa, París y Berlín, lo que muestra que España se encuentra entre los países europeos a los que Brasil concede atención prioritaria.

También al nivel subfederal y autonómico los contactos se han intensificado. A Brasil han venido recientemente los presidentes de las CCAA ▷

²⁹ Habitualmente en el contexto del «World Mobile Congress» de Barcelona.

de Galicia y Cataluña y han visitado España los Gobernadores de los estados de Río Grande del Sur, Bahía, Minas Gerais³⁰, Goiás, Tocantins, Alagoas y Piauí, generalmente con el propósito de atraer inversiones a sus respectivos estados y conocer la realidad española en ámbitos de interés para los mismos³¹.

6. Un plan para la intensificación de las relaciones España-Brasil

Dada la trascendencia de las relaciones entre España y Brasil, parece lógico tratar de establecer unas prioridades, un plan para el desarrollo y la profundización de esas relaciones. Estas prioridades deben abarcar fundamentalmente los ámbitos político, económico, de turismo, de educación, cultura, defensa, interior, migración y empleo y medios de comunicación.

A continuación expondremos algunos de los aspectos que, a nuestro juicio, pueden formar parte de esas prioridades:

Ámbito político

Es importante mantener la intensidad y la frecuencia de los contactos. Conviene mantener encuentros entre los respectivos Jefes del Ejecutivo a ser posible una vez al año, o al menos con frecuencia bianual. Igualmente, también con frecuencia al menos bianual, entre los respectivos Ministros de Asuntos Exteriores. Parece conveniente además celebrar periódicamente encuentros entre ministros sectoriales (Economía³², Desarrollo Económico, Industria y Comercio, Infraestructuras, Empleo, Edu-

cación, Cultura, Agricultura y Medio Ambiente, etcétera) con el fin de impulsar las relaciones en los respectivos sectores.

Dentro del marco establecido por la Declaración Bilateral de Madrid de noviembre de 2012 es conveniente proceder al establecimiento de consultas bilaterales, puntuales o periódicas, entre los Gobiernos de ambos países. Estas consultas deben celebrarse al nivel de Secretarios de Estado en los años en los que no se reúnan los respectivos titulares de Exteriores, pero también a niveles inferiores, principalmente de Directores Generales Políticos, con el fin de mantener una mayor fluidez en la comunicación entre ambos Gobiernos, un mejor conocimiento de las respectivas posiciones y una mayor coordinación política.

Algunos de los ámbitos de consultas bilaterales pueden ser las relaciones UE-Brasil y UE-Mercosur, cuestiones regionales (Magreb, Medio Oriente o Iberoamérica), asuntos globales (Naciones Unidas, cambio climático, cooperación al desarrollo, etcétera) y planificación estratégica de política exterior.

Candidaturas

Brasil y España comparten valores fundamentales, como la democracia, el Estado de derecho y la economía social de mercado como formas de organización política y social. Tienen posiciones muy próximas en la defensa del multilateralismo efectivo, los derechos humanos y el medio ambiente. En el marco del PAE de 2003 antes citado se asumió el compromiso de apoyo mutuo de las respectivas candidaturas en el ámbito internacional.

Especial relevancia tiene para España su actual candidatura para ocupar un puesto no permanente en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas (CSNU) durante el bienio 2015-2016³³. España apoyó la candidatura de Brasil al CSNU ▷

³⁰ El Gobernador del estado, Antonio Anastasia, viajó a España en enero de 2013. Asistió al evento «Madrid Fusión», en el que en esa ocasión el estado de Minas Gerais era la entidad invitada.

³¹ Generalmente los ámbitos de más interés para los estados son los de infraestructuras de transporte, agroalimentario, regadío y suministro de aguas y tratamiento de RSU y aguas residuales.

³² Frecuentemente el Ministro de Economía de España y el Ministro de Hacienda de Brasil mantienen encuentros bilaterales con ocasión de las Asambleas anuales del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

³³ España ha venido formando parte del CSNU aproximadamente una vez cada diez años. La última vez que España ocupó un asiento en el CSNU fue en el bienio 2003-2004.

para el bienio 2010-2011 y ha venido apoyando otras candidaturas presentadas por el Gobierno brasileño³⁴.

El Gobierno español ha solicitado de forma reiterada el apoyo de Brasil a nuestra candidatura al CSNU. En nuestra argumentación hemos destacado la importancia de nuestras relaciones económicas y políticas bilaterales, mucho más profundas e importantes que las de los otros dos candidatos por el WEOG (Turquía y Nueva Zelanda). Además, como país ibérico, con fuertes vínculos históricos y culturales con Brasil, España está mejor situada para comprender y eventualmente apoyar las posiciones de Brasil que otros candidatos. Dada su vocación iberoamericana, el hecho de que España ocupe un asiento del WEOG dará una mayor presencia a Latinoamérica en el seno del CSNU.

Pero la posición de Brasil ha venido hasta ahora muy condicionada por su aspiración a convertirse en Miembro Permanente del CSNU y el hecho de que España se encuentra entre el grupo de países que tienen una posición diferente en ese asunto³⁵, y no es seguro que finalmente apoye nuestra candidatura.

Asuntos iberoamericanos

Aunque Brasil y España comparten historia y cultura, la realidad es que las relaciones con el gigante sudamericano son, en cierto modo, diferentes de las que tenemos con los países de habla hispana del continente iberoamericano. A Brasil

no podemos tratarle como si fuera un país iberoamericano más, pero al mismo tiempo hemos de advertir que Brasil forma parte de la gran familia iberoamericana y que además es una gran potencia regional.

Por otra parte, Brasil no puede ignorar la dimensión iberoamericana de España, nuestra relación histórica y los importantes intereses que tenemos en la región. Por eso, la relación de Brasil con sus vecinos hispanohablantes no puede ser totalmente ajena a su relación con España³⁶.

Brasil, país que estuvo en el nacimiento de las Cumbres Iberoamericanas en 1991, participa activamente en los diferentes mecanismos de cooperación en este marco y también en la propia SEGIB (Secretaría General Iberoamericana), cuyo Secretario Adjunto es un diplomático brasileño. En 2012 la Presidenta Rousseff encabezó la delegación de Brasil en la Cumbre Iberoamericana de Cádiz y un gran número de ministros participó en las reuniones sectoriales preparatorias.

Brasil desea que la Conferencia Iberoamericana tenga un contenido fundamentalmente práctico, con realizaciones concretas, y no tanto un carácter político, ya que considera que hay otras instancias que cubren este aspecto (Mercosur, Unasur, CELAC, cumbres UE-CELAC). En ese sentido apoya el proceso de renovación iniciado en Cádiz y continuado en Panamá y en la próxima Cumbre de Veracruz y los planteamientos de la nueva Secretaria General Iberoamericana, Rebeca Grynspan, centrados en los avances en la cooperación en los ámbitos económico, social, cultural, educativo, científico y de innovación. Apoya la reforma de la SEGIB, la posible integración de las diferentes instituciones iberoamericanas³⁷ y ▷

³⁴ Entre ellas, su candidatura al Consejo de DDHH para el periodo 2013-2015 (noviembre 2012) y al Consejo de Administración del PNUMA para el periodo 2014-2017.

³⁵ Es preciso señalar que, tanto Turquía como Nueva Zelanda han venido manteniendo hasta ahora posiciones próximas a la española en lo referente a la reforma del CSNU. España, como Brasil, apoya una reforma en profundidad del CSNU y de la propia Organización de las Naciones Unidas (ONU), para adaptarlos a las circunstancias del siglo XXI. La posición de España tiene como principal motivación evitar que se acentúe el desfase entre su contribución presupuestaria (somos la 13ª economía del mundo pero el 6º contribuyente al presupuesto ordinario de NNUU) y su representación efectiva en la Organización. No obstante, España ha venido mostrando flexibilidad en sus posiciones para tratar de lograr un acuerdo entre todos los miembros de la Organización, acuerdo que no parece va a ser fácil de lograr a corto o medio plazo.

³⁶ Con el fin de separar claramente los conceptos, Brasil tiende a distinguir entre lo «latinoamericano», es decir lo que concierne a los países de la región, y lo «iberoamericano», centrado principalmente en la Conferencia Iberoamericana, en el que a los anteriores se unen Portugal y España.

³⁷ Estas son: la Organización Iberoamericana para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), la Organización Iberoamericana para la Seguridad Social (OISS), la Organización Iberoamericana para la Juventud (OIJ) y la Conferencia de Ministros de Justicia de los Países Iberoamericanos (COMJIB). Además de ello la SEGIB apoya una serie de proyectos, iniciativas y redes de cooperación.

no se opone a un reparto más equilibrado de la financiación de la SEGIB³⁸.

España y Brasil deberían mantener un diálogo frecuente para coordinar posiciones e impulsar las actividades en el marco de las Cumbres Iberoamericanas y la SEGIB, y además tratar sobre asuntos de la región en la que ambos tienen intereses muy importantes.

Relaciones económicas

Brasil es un socio comercial fundamental para España. Las economías son claramente complementarias. En 2013 los productos básicos representaron el 77,3 por 100 de las exportaciones brasileñas a España mientras que, en el caso español, los productos manufacturados constituyeron el 92 por 100 de nuestras ventas a Brasil.

En 2013 las exportaciones españolas a este país ascendieron a 3.634,5 millones de euros, con un crecimiento del 28,9 por 100 en relación con 2012, representando un 1,6 por 100 del total exportado por España y situando a Brasil en el puesto 15 entre los clientes de España (primero en Iberoamérica, superando a México). Las importaciones españolas de Brasil alcanzaron los 3.216,4 millones, habiendo caído un 4,4 por 100, siendo un 1,3 por 100 de las exportaciones de España y nuestro 16º proveedor (segundo en Iberoamérica tras México). Por primera vez se obtuvo un superávit para España (418,1 millones de euros, con una tasa de cobertura del 111,3 por 100).

Es sobre todo en el ámbito de las inversiones donde se aprecia la importancia de Brasil para España y de España para Brasil ya que se ha convertido en el principal destino de las inversiones directas españolas en el mundo, con un *stock* de 77.059 MUSD en 2011, lo que representa un

³⁸ Actualmente el reparto de cuotas se rige por el principio 70/30 (70 por 100 a cargo de España y Portugal y 30 por 100 a cargo de los países latinoamericanos). La propuesta del Informe Lagos, recogida en la Cumbre de Panamá, apunta a una distribución 60/40, lo que supondría para Brasil doblar de hecho el volumen de su contribución.

17,6 por 100 del total invertido por nuestras empresas en el exterior. España es el segundo mayor inversor extranjero en Brasil en volumen acumulado, tras EEUU.

Especial interés tiene también para ambas partes la participación de las empresas españolas en el programa de desarrollo de las infraestructuras en Brasil, al ser éste uno de los cuellos de botella principales para el crecimiento de ese país.

El 13 de marzo de 2014 se reunieron en Brasilia los Grupos de Trabajo bilaterales sobre Comercio e Inversiones y sobre Transportes (no lo hacían desde el año 2008). Algunos de los puntos más importantes tratados fueron los siguientes:

– Comercio bilateral. Ambas partes constataron que alcanzó en 2013 la cifra récord de 8.060 MUSD, con un 11 por 100 de crecimiento con respecto al año anterior³⁹. Se apreció la existencia de amplias posibilidades para diversificar los intercambios, destacando en ese sentido los sectores aeronáutico, de alimentación, energías renovables, químico, TIC, combustibles y maquinaria.

– Inversiones. Brasil es el principal destino de las inversiones directas españolas en el mundo, destacando los sectores de infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía. Por parte brasileña se desea atraer las inversiones de pymes españolas y se destacó que Brasil es ya uno de los principales inversores en España entre los emergentes, con un *stock* a finales de 2011 de 11.100 MUSD. La parte española destacó los sectores de más interés para los inversores españoles: transporte marítimo, aviación civil, exploración y extracción de hidrocarburos e infraestructuras (Programa de Inversiones en Logística, PIL)⁴⁰. ▷

³⁹ Por parte española se han planteado algunas dificultades en el acceso al mercado brasileño, como es el caso de los productos cárnicos, dada la lentitud de los procesos de homologación por las autoridades de Agricultura brasileñas. También nos afectan algunas medidas fiscales discriminatorias, principalmente en los sectores químico y de automoción.

⁴⁰ Invest in Spain, en colaboración con Investe em São Paulo, organizó en noviembre de 2013 un Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial, que será continuado con un Encuentro Empresarial en Porto Alegre en diciembre de 2014.

– Infraestructuras. El PIL contempla un volumen de inversiones de 121.000 MUSD en ferrocarriles, carreteras, puertos y aeropuertos en los próximos 15 años. Por parte brasileña se invita a las empresas españolas a participar en los concursos para concesión de esas infraestructuras⁴¹. Además, con el acuerdo firmado a finales de marzo de 2014 entre el PNUD y el Ministerio de Fomento de España se ha establecido el marco legal para que la empresa pública española «Ingeniería y Economía de Transportes SA» (INECO) realice trabajos relacionados con el desarrollo de las infraestructuras en Brasil, por cuenta de la empresa estatal brasileña «Empresa de Planejamento e Logística» (EPL)⁴². Por otra parte, España ha expresado su disposición a colaborar con Brasil (Secretaría de Aviación Civil), poniendo a disposición nuestra experiencia en la gestión de nuestra red de aeropuertos regionales⁴³.

– Promoción comercial e inversiones. Por parte española se anima a las empresas brasileñas a tomar España como base para sus actividades en Europa, al gozar de una amplia serie de ventajas de todo orden, incluyendo el hecho de que España tiene en vigor un gran número de

acuerdos para evitar la doble imposición y de protección de inversiones con países latinoamericanos y del área mediterránea y los beneficios que se derivan de la nueva Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización (Ley 14/2013)⁴⁴. Madrid es el único mercado de valores donde cotizan empresas latinoamericanas en euros (LATIBEX), entre ellas 12 brasileñas.

Ambas partes coincidieron en la importancia de intercambiar informaciones sobre posibles oportunidades de negocios conjuntos en terceros mercados. Se acordó celebrar en São Paulo, en otoño de 2014, un seminario sobre cooperación en terceros mercados organizado por la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil, con la colaboración de la FIESP (Federación de Industrias de São Paulo).

– Convención de la Haya de 5 de octubre de 1961 Suprimiendo la Exigencia de Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros (Convenio de la Apostilla de la Haya). Brasil ya ha iniciado los trámites para su adhesión a este Convenio, lo que permitirá suprimir el requisito de las legalizaciones, facilitando y simplificando los procesos administrativos para los ciudadanos y las empresas que deseen operar en el país. España ha ofrecido compartir su experiencia en la aplicación del Convenio y asistencia técnica para la puesta en marcha en Brasil del sistema de apostilla electrónica⁴⁵.

– Acuerdo UE-Mercosur y Ronda Doha OMC. Brasil es uno de los 10 países que tienen el carácter de «socios estratégicos» de la UE. La Unión es el mayor socio comercial de Brasil y el mayor inversor extranjero.

Para Brasil, la conclusión de un Acuerdo de Asociación Birregional entre la UE y Mercosur es muy importante, ya que desea romper su relativo aislamiento ante las corrientes de liberalización ▷

⁴¹ Nuestras empresas están presentes con éxito principalmente en los concursos para construcción de carreteras, líneas de distribución eléctrica y transporte urbano, principalmente líneas de metro, áreas en las que son muy competitivas por su capacidad técnica (por ejemplo en el proyecto del metro de Fortaleza) y de gestión de concesiones.

⁴² Inicialmente la labor de INECO se centrará en realizar trabajos en las áreas de transporte ferroviario de mercancías y transporte fluvial.

⁴³ Ninguna empresa española ha resultado adjudicataria de las concesiones de los principales aeropuertos de Brasil (Guarulhos y Viracopos en São Paulo, Brasília, Galeão en Río de Janeiro y Confins en Belo Horizonte). Sin embargo, algunas empresas españolas han sido contratadas por el consorcio gestor del aeropuerto de Brasília y Natal (Inframérica). En concreto, Inbove fue subcontratada para hacer las fachadas de cristal de los mencionados aeropuertos. Inframérica también contrató a INDRA para la torre de control de su aeropuerto en Natal y a la filial española de la empresa holandesa Vanderlande para el sistema automatizado de gestión de equipajes. A finales de abril de 2014 tuvo lugar una visita a España del Ministro Jefe de la Secretaría de Aviación Civil (SAC) de Brasil, Sr. Wellington Moreira Franco. La visita se enmarcó en el esfuerzo que está realizando la SAC para desarrollar y hacer viable la red de aeropuertos regionales de Brasil, 270 en total, para lo cual desean conocer a fondo la experiencia española a través de AENA, la cual actuaría a través de INECO, en cuyo capital participa.

⁴⁴ En España ya tienen inversiones importantes empresas brasileñas como Gerdau, Votorantim o Apargatas y Brasil es el país con un número mayor de empresas latinoamericanas que cotizan en la Bolsa de Madrid-LATIBEX.

⁴⁵ Software de emisión de apostillas y registro electrónico para verificar su validez.

comercial que se están desarrollando a escala global y ampliar las perspectivas de su industria y su agricultura⁴⁶. Pero estas negociaciones se arrastran ya desde hace 14 años y quedaron interrumpidas en 2005. En los márgenes de la Cumbre UE-CELAC celebrada en Madrid en mayo de 2010 se acordó reanudar las negociaciones y en la siguiente Cumbre celebrada en Santiago de Chile se convino que ambas partes procederían a intercambiar ofertas de accesos a los mercados antes de que finalizara el año 2013. Sin embargo, esa fecha no fue respetada debido principalmente al hecho de que Mercosur no logró cerrar internamente los trabajos para definir su oferta, que debe cubrir aproximadamente el 90 por 100 del comercio con la UE. La dificultad ha sido hasta ahora lograr que la oferta de Argentina sea suficiente para alcanzar el citado porcentaje como bloque.

En la reunión del citado Grupo de Trabajo, Brasil y España confirmaron su deseo de progresar en la conclusión de un acuerdo ambicioso, equilibrado y mutuamente beneficioso, recordando que se está avanzando en la preparación del intercambio de ofertas de acceso a los respectivos mercados, elemento esencial del proceso negociador. En cuanto a la Ronda Doha de la OMC, Brasil y España reiteran su compromiso con el éxito de la Ronda y destacaron la firma en diciembre de 2013 del Acuerdo de Bali en la OMC, el primer instrumento global alcanzado desde la creación de la Organización en 1995 y que constituye un paso importante para la conclusión de la Ronda.

Otros ámbitos de actuación en las relaciones económicas

España dispone de amplia experiencia en la gestión del agua y regadíos, que puede ser de

gran utilidad a las regiones de Brasil de baja pluviosidad, como son las zonas del interior de los estados del Norte y Nordeste. Ya se han establecido contactos con las autoridades de Minas Gerais, Tocantins, Alagoas, Goiania, Pará y Bahía. Además, España ha acometido actuaciones interesantes como el Programa Cisternas de la AECID en Alagoas y en otros estados y la constitución del Centro Internacional de Referencia en Tecnología de Riego en Tocantins.

Otras áreas de interés para nuestras empresas son los de medio ambiente (principalmente tratamiento de RSU, teniendo en cuenta que la ley brasileña de 2010 establece una serie de exigencias a los municipios con fechas límite muy próximas), energías renovables, bienes de equipo, componentes de automoción, semi manufacturas (raíles de tren, tuberías), productos cerámicos de construcción, industria agroalimentaria, construcción naval y bienes de consumo de alta gama⁴⁷.

Turismo

La atracción del turismo brasileño hacia nuestro país es una de las mayores prioridades en la estrategia de reforzamiento de la relaciones con Brasil. Los turistas brasileños viajan durante todo el año y tienen en general una alta capacidad de gasto⁴⁸. Ello se ve reforzado por el incremento en las conexiones directas entre España y Brasil (42 vuelos semanales en cada sentido en temporada alta).

La estrategia de promoción de nuestra Oficina de Turismo en Brasil se centra, entre otros aspectos, en aumentar el poder de la «marca» turística España, estimular el desarrollo de productos diferenciados (arte y cultura, gastronomía, compras de bienes de consumo, turismo idiomático y educativo, reuniones y conferencias, bodas, etcétera), conquistar nuevos segmentos de clientes ▷

⁴⁶ En enero de 2014 caducaron las concesiones comerciales que la UE otorgaba a Brasil bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario, lo que es otro factor que empuja a Brasil a promover el mencionado acuerdo con la UE.

⁴⁷ Estos sectores han sido identificados por la Oficina Económica y Comercial de España en São Paulo.

⁴⁸ Los turistas brasileños gastaron en 2012 en EEUU unos 2.400 MUSD.

CUADRO 1
 TURISMO. SITUACIÓN MERCADO EMISOR BRASIL-ESPAÑA

Turistas	2012	% aumento anual	Gasto	2012	% aumento anual
Brasileños en exterior	8,2 millones	5	Brasileños en el exterior	22.000 MUSD	5
Brasileños a España	410.000	10	Brasileños en España	751,1 M€	9

Fuente: Oficina española de Turismo en Brasil.

y fidelizar clientes de alto valor añadido para España. El objetivo es situar a España entre los tres primeros destinos en Europa, junto con Francia e Italia.

Para ello se trabaja con medios de comunicación para situar la imagen de España como destino atractivo para el turista brasileño, se apoya la comercialización con agencias y turoperadores para la creación y diversificación de productos y se potencia el uso de nuevas tecnologías y redes sociales para llegar al cliente final y al turista potencial con productos atractivos.

En el contexto del Mundial de Fútbol, la Consejería de Turismo de la Embajada de España, en colaboración con la Oficina del Alto Comisionado para la Marca España, ha organizado la exposición titulada «Brasil y España, unidos por la misma pasión». Consiste en la presentación de testimonios filmados de futbolistas brasileños que han jugado en equipos españoles, en los que hablan de su experiencia en nuestro país y en concreto en la ciudad del equipo en el que jugaron. El objetivo es presentar España a través del fútbol, apoyándose en jugadores brasileños muy conocidos. Esta exposición se presenta en varias ciudades brasileñas como São Paulo, Curitiba y Salvador. La Consejería también ha trabajado, en colaboración con la «Red de Juderías», en la promoción del turismo de brasileños de origen judío hacia España para dar a conocer la herencia de la cultura hebrea en nuestro país.

Educación y cultura

El ámbito educativo es uno de los más importantes en las relaciones hispano-brasileñas. Nuestra participación en el programa «Ciencia

sin Fronteras» del Gobierno de Brasil, consistente en el envío a universidades extranjeras de estudiantes de grado, maestría o doctorado en carreras técnicas, está siendo muy destacada⁴⁹. A través de este programa casi 2.000 alumnos han pasado ya por universidades españolas⁵⁰. En el curso 2014-2015 participan en el programa 884 estudiantes brasileños.

En el ámbito universitario, la Consejería de Educación de la Embajada de España trabaja con la «Coordinación de Perfeccionamiento de Personal de Nivel Superior» (CAPES) para promover programas máster y de doctorado conjuntos entre universidades de ambos países. Existe además una importante colaboración entre universidades a partir de convenios realizados en el uso de su autonomía. En este ámbito está en proyecto un encuentro entre rectores de universidad de ambos países para promover el intercambio de alumnos, profesores e investigadores y el mutuo reconocimiento de títulos y grados⁵¹.

La lengua española tiene un papel central en las relaciones entre España y Brasil. No hay que olvidar que Brasil es un país rodeado por un lado por el Océano Atlántico y por el otro por el «mar» constituido por los países hispanohablantes. ▷

⁴⁹ El 20 de febrero de 2012 se firmó un acuerdo entre la Secretaría de Estado de Educación, Formación Profesional y Universidades del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y el Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (CNPq) de Brasil que constituye el marco en el que se desarrolla este programa.

⁵⁰ Cabe destacar que, según la convocatoria pública 178/2013, todos los estudiantes participantes del programa Ciencia sin Fronteras deberán presentar un certificado de conocimiento del español, nivel B-1, expedido por el Instituto Cervantes. En caso de que tuvieran el certificado de nivel A-2, deberán realizar un curso de 40 horas de duración para alcanzar el nivel B-1.

⁵¹ Algunas universidades brasileñas y españolas están estableciendo acuerdos de doble titulación.

En Brasil el Instituto Cervantes cuenta actualmente con su mayor red de centros en todo el mundo, ocho en total: São Paulo, Río de Janeiro, Brasilia, Salvador de Bahía, Porto Alegre, Curitiba, Recife y Belo Horizonte. La actividad principal de los Institutos Cervantes es la promoción de la lengua española en Brasil. Pero además de ello, realizan una amplia y variada labor de difusión de la cultura española en múltiples ámbitos, frecuentemente en colaboración con la Consejería de Cultura de la Embajada e instituciones locales.

A finales del 2013 ha empezado a consolidarse el proyecto del Gobierno brasileño de enseñanza de idiomas extranjeros a jóvenes estudiantes y profesionales. Comenzó con el denominado «Inglés sin Fronteras», y va a seguir, entre otros, con el «Español sin Fronteras». El Instituto Cervantes está interesado en participar en el mismo, especialmente en áreas como la determinación del nivel inicial de conocimiento de la lengua por los alumnos, cursos *on-line* y las pruebas de evaluación para obtención del DELE (Diploma de Español como Lengua Extranjera). Está preparando una oferta que se va a presentar al Ministerio de Educación brasileño próximamente.

En cuanto a la enseñanza del español, el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, a través de la Consejería de Educación, realiza una importante labor en la formación continua de profesores de español como lengua extranjera, basada en gran parte en los Memorandos de Entendimiento firmados con las Secretarías de Educación de varios estados de Brasil (17 en total)⁵². A ello se dedican los Centros de Recursos Didácticos situados en Brasilia, Río de Janeiro, Cuiabá, Salvador y Belém.

En el ámbito de la enseñanza media, nuestro Ministerio de Educación actúa mediante el envío de profesores españoles al Colegio Miguel de Cervantes de São Paulo y la colaboración con Centros de Convenio, como son el Colegio Santa María da Cidade Nova de Belo Horizonte y el Colegio hispano-brasileño João Cabral de Melo

Neto de Río de Janeiro (programa «Dupla Escola» del Gobierno de Río de Janeiro). Este último sistema se puede extender a otros centros de enseñanza en Brasil, ya que varias instituciones en diversos estados han manifestado ya su interés.

España trabaja también para lograr la plena aplicación en todos los estados de Brasil de la Ley 11.1161/2005 (entrada en vigor en 2010) de enseñanza de la lengua española como optativa en todos los centros públicos de enseñanza media. Además, se está proponiendo a las empresas españolas que incorporen la enseñanza del español en Brasil dentro de sus programas de responsabilidad social corporativa. Algunos Gobiernos estatales de Brasil (Pernambuco, São Paulo, Piauí, Distrito Federal) tienen establecidos programas para el envío a España, durante varios meses, de estudiantes de Enseñanza Media de colegios públicos de esos estados, con el fin de que perfeccionen el conocimiento de la lengua y la cultura españolas.

En el sector editorial, las principales empresas españolas (Planeta, Alfaguara) están presentes en el enorme mercado brasileño. En el ámbito de los libros educativos, Santillana (en Brasil, Editora Moderna) o SM tienen una posición de liderazgo.

Teniendo en cuenta la importancia de las relaciones en el ámbito educativo, parece que sería conveniente celebrar una reunión de la Comisión Mixta de Educación, dado que la última se celebró en 2005. Existe también una Comisión Mixta de Cooperación, Tecnología e Innovación, ámbito prioritario para ambas partes⁵³. Sin embargo, hasta ahora no se ha avanzado mucho en la identificación de temas para determinar la agenda de trabajo, por lo que no hay fecha fijada para celebrar esta Comisión Mixta⁵⁴. ▷

⁵³ Así lo proclama la Declaración Conjunta de Madrid de noviembre de 2012.

⁵⁴ Con ocasión de la visita de la Presidenta Rousseff a España en noviembre de 2012 se firmó un MOU de cooperación en nanotecnología entre el Ministerio de Ciencia y Tecnología de Brasil y la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación del Ministerio de Economía y Competitividad y se confirmó la incorporación de Brasil al Laboratorio Ibérico de Nanotecnología de Braga. En el ámbito tecnológico destaca también el proyecto de tendido de un cable submarino de fibra óptica entre Europa y Brasil que promueve la empresa EULALINK.

⁵² Hay además 6 en proceso de nuevo acuerdo o renovación.

Brasil es un país muy ávido de cultura, lo que hace especialmente interesante la organización de eventos culturales de calidad. En ese sentido destacan eventos de gran impacto como la exposición «Retrospectiva de Dalí» patrocinada y coordinada por Abertis/Arteris, que se presenta entre junio y noviembre de 2014 en Río de Janeiro y São Paulo, el programa SPAIN/CULTURE/BRASIL 2014-2015 que Acción Cultural Española (AC/E) está programando para Brasil⁵⁵ y la posible presentación en Brasil de los fondos de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando y de la Exposición de la Fundación Casa de Alba.

Defensa

Existe una creciente colaboración entre Brasil y España en el ámbito de la Defensa, tanto entre los respectivos Estados Mayores de las tres Armas como en el terreno industrial. Numerosos oficiales de ambos países realizan cursos en las respectivas Escuelas de Estado Mayor y en otras instancias de formación.

Los contactos a alto nivel entre las respectivas autoridades de Defensa están siendo frecuentes. En el último año se han producido visitas a Brasil de autoridades españolas como el Ministro de Defensa Pedro Morenés (marzo de 2013), el SEDEF Pedro Arguelles (abril de 2013 en conexión con la Feria LAAD 2013 en Río de Janeiro), el Jefe del Estado mayor del Ejército, Jaime Domínguez Buj y el Jefe de la Unidad Militar de Emergencia (JEJUME), General Cesar Muro Benayas (abril de 2014).

En diciembre de 2010, con ocasión de la visita a España del entonces Ministro de Defensa de Brasil, Nelson Jobim, se firmó un Acuerdo de Cooperación que establece una Comisión Mixta de Defensa, la cual ha celebrado ya tres reuniones desde su creación, la última en Brasilia en mayo de 2014. En la Declaración Conjunta Rousseff-Rajoy de noviembre de 2012 se decidió

⁵⁵ El programa incluye la participación en la Bienal de São Paulo 2014, la presentación de la exposición TAPAS y otras exposiciones y eventos musicales y en el ámbito literario que se celebrarán en ciudades como Río de Janeiro, São Paulo o Salvador.

constituir un Grupo de Trabajo bilateral sobre Cooperación Industrial para la Defensa. Está previsto que este Grupo de Trabajo se reúna por primera vez en octubre de 2014.

España tiene un gran interés en los programas de adquisiciones de material de defensa de las FFAA brasileñas. Aunque no estamos entre los principales suministradores de Brasil, como Francia, Suecia o Israel, tenemos una presencia no despreciable, destacando los programas de Airbus Military con la Fuerza Aérea (aviones de transporte y SAR C-295 y modernización de los P3 Orión de patrulla marítima) y de TecnoBit (simulador de tiro de artillería).

Nuestra industria se interesa además por otros programas como PROSUPER de la Armada brasileña (que incluye el suministro de 5 fragatas, 5 patrulleras de altura y 1 buque de apoyo logístico), PRONAE (para suministro de un portaaviones), PROANF (suministro de buques anfibios), SISCOMIS de comunicaciones militares por satélite, SISGAZ (control de la «Amazonia Azul» o aguas territoriales de Brasil) y SISFRON (control y vigilancia de fronteras, incluyendo radares 3D). También hay interés en colaborar en los ámbitos de industria espacial para fines militares (INTA, Hispasat), ciberdefensa y formación y adiestramiento militar para emergencia civil.

Un problema a este respecto lo constituyen, sin duda, los recortes presupuestarios que están experimentando las FFAA brasileñas y que retrasan la realización de esos programas.

Interior

La colaboración entre las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado (FCSE) y la Policía Federal de Brasil en actividades como lucha contra el narcotráfico y otros tipos de delincuencia internacional es muy intensa. Quizás el mayor desafío actual para ambas partes es la lucha contra el tráfico ilegal de personas.

España está colaborando con Brasil en el ámbito de la seguridad ciudadana ante los grandes eventos deportivos que se celebran en este país. ▷

Las autoridades brasileñas han solicitado y obtenido la colaboración española en la formación de agentes especializados en la seguridad cuando se producen manifestaciones públicas en las ciudades.

España también está ofreciendo a Brasil otras posibilidades de colaboración, por ejemplo, en asesoramiento para la unificación de sus diversos Cuerpos y Fuerzas de Seguridad y en la formación de policías a través de la Escuela de Policía de Ávila.

Además, hemos ofrecido compartir experiencias en la aplicación de sistemas de vigilancia integrada de Costas y Fronteras con tecnología española, como SIVE, CECORVIGMAR, PERSEUS, SEAHORSE, CLOSEYE y programas de prevención de la delincuencia medioambiental y protección de la naturaleza⁵⁶.

Estamos proponiendo también la realización de programas de formación policial en materia de seguridad vial y tráfico, con la finalidad de mejorar las capacidades en materia de seguridad vial e investigación de delitos de tráfico⁵⁷.

Hay además una amplia colaboración entre nuestras FCSE y las diferentes policías de Brasil (Policía Federal, Policía Militar de los estados y Policía Civil), tanto en lo referente a formación del personal como en el intercambio de información y conocimiento de las respectivas estructuras de funcionamiento.

Migración y empleo

El Gobierno español tiene un gran interés en colaborar con el Gobierno de Brasil para paliar el déficit de mano de obra cualificada (ingenieros, arquitectos y técnicos intermedios) existente en el país. Considera que esta colaboración puede

⁵⁶ Incluye cursos de protección y vigilancia medioambiental y naturaleza, cursos de investigación de incendios forestales y cursos de prevención de delitos medioambientales y contra especies protegidas de flora vegetal y fauna animal.

⁵⁷ Incluye cursos de formación específicos para investigación y reconstrucción de accidentes de tráfico, cursos de dirección para mandos de Unidades de Tráfico, cursos de elaboración de atestados de tráfico y cursos para especialistas en transportes profesionales (pasajeros, mercancías, etcétera).

tener un claro beneficio mutuo, en un momento en el que España cuenta con un número excedentario de técnicos cualificados, con amplia experiencia en sectores como construcción de grandes infraestructuras, astilleros, sistemas de riego, sanidad animal o medio ambiente, en los que la oferta local brasileña de profesionales es insuficiente.

El Gobierno brasileño está trabajando para diseñar una nueva política de inmigración que facilite la entrada de profesionales cualificados y en ello están trabajando tanto la Secretaría de Asuntos Estratégicos de la Presidencia de la República como la Fundación Getúlio Vargas. Hay que tener en cuenta que la legislación de inmigración brasileña data de 1980 y no responde a las circunstancias actuales.

España viene proponiendo a las instancias competentes brasileñas que se agilice la concesión de visados de trabajo para profesionales altamente cualificados y cuadros medios, incluso uniéndolo a la duración de una obra o servicio determinado de forma que, una vez finalizada la ejecución de la obra o la prestación del servicio, esos profesionales regresen a su país de origen⁵⁸.

España ha adoptado una política similar con la Ley de Apoyo a los Emprendedores (Ley 14/2013), que facilita visados y permisos de residencia a inversores, técnicos y personal extranjero de empresas españolas internacionalizadas. Estamos dispuestos a compartir con Brasil esta experiencia.

Por parte española hay además sumo interés en que Brasil facilite la homologación de títulos y grados académicos y el reconocimiento profesional. En España la homologación está centralizada en el Ministerio de Educación, en tanto que en Brasil la competencia corresponde a las universidades, lo que implica para los interesados tomar contacto con una multiplicidad de interlocutores que no siempre aplican los mismos crite- ▷

⁵⁸ En muchas ocasiones las empresas españolas que han ganado concursos en Brasil tienen problemas para enviar al país ingenieros y personal técnico necesarios para ejecutar los contratos por la dificultad en la obtención de los correspondientes visados de trabajo.

rios. Más incierto aún es el reconocimiento por parte de los Colegios Profesionales brasileños, que mantienen posiciones extremadamente proteccionistas. Estamos proponiendo organizar un encuentro de rectores de universidades de España y de Brasil para discutir este tema y tratar de llegar a acuerdos concretos.

En el ámbito de competencia del Ministerio de Empleo cabe mencionar el Convenio Complementario de Revisión del Convenio Bilateral de Seguridad Social, firmado en Madrid el 24 de julio de 2012. Se trata de un acuerdo importante para España ya que, a partir de su entrada en vigor, limitará el acceso a los respectivos Servicios Públicos de Salud de los ciudadanos de cada parte que no tengan residencia legal en el territorio de la otra parte. Ya ha sido ratificado por España y está pendiente para su entrada en vigor del envío al Parlamento Brasileño por la Casa Civil (el equivalente a nuestro Ministerio de la Presidencia).

Medios de comunicación

Es ésta un área de gran relevancia, ya que los medios en Brasil tienen mucha influencia sobre la sociedad. Con el objetivo de promover la «Marca España» y una imagen positiva de nuestro país como lugar para invertir, visitar y considerar como socio estratégico la Embajada de España cuenta con un Plan de Comunicación que se elabora anualmente y cuya ejecución se valora trimestralmente. Además, tanto la Embajada misma como las diferentes consejerías sectoriales disponen de páginas web con información actualizada y amplia sobre España y cuestiones de interés para los brasileños. Se está desarrollando también el uso por la Embajada de las redes sociales, incluyendo twitter y facebook.

Un elemento positivo es la creciente presencia de medios de comunicación españoles en Brasil ya que, a la corresponsalía de la Agencia EFE (con personal en Río de Janeiro, São Paulo y Brasilia), se ha unido recientemente la de TVE.

Y *El País* inició en noviembre de 2013 una edición digital en portugués cuya redacción se ha ubicado en São Paulo. En cambio, los medios brasileños carecen de corresponsales con presencia permanente en nuestro país.

La Consejería de Información de la Embajada está organizando, en colaboración con la Fundación Consejo España Brasil, la visita a España de un grupo de destacados columnistas y representantes de medios escritos brasileños para que conozcan de forma más completa la realidad de nuestro país. En 2013 la Consejería organizó una visita de un equipo de la TV Globo en colaboración con ICEX, Turespaña y la Oficina del Portavoz del Gobierno. El equipo preparó un reportaje de más de una hora de duración que se emitió en el segmento de máxima audiencia por dicha cadena de TV.

Cooperación al desarrollo

Dada la nueva realidad económica y social de Brasil, país de renta media, tras varias décadas de actuación en el país la Oficina Técnica de Cooperación (OTC) en Brasilia fue clausurada a finales de 2013, pasando los proyectos todavía en curso a depender de la Oficina Regional en Montevideo.

A partir de ahora se abre una nueva etapa en la que la cooperación con Brasil se desarrollará centrándose en la realización de proyectos en terceros países, principalmente en Iberoamérica y África (cooperación triangular) y en temas globales.

Con ese fin, está muy avanzada la negociación de un acuerdo «de nueva generación» de colaboración entre las Agencia Española de Cooperación al Desarrollo (AECID) y la Agência Brasileira de Cooperação (ABC). Un problema lo constituyen las limitaciones presupuestarias que están sufriendo ambas agencias.

Es preciso en todo caso poner en valor lo mucho hecho por la Cooperación Española en Brasil a lo largo de dos décadas, cooperación ▷

que se ha centrado principalmente en los ámbitos de acceso al agua en zonas áridas (programa cisternas), seguridad en grandes eventos, tratamiento de RSU, creación de agencias de fomento en varios estados y mejora de la cadena de producción de agroalimentarios (caprino, ovino, ostricultura).

7. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha tratado de poner de relieve la gran amplitud y complejidad de las relaciones entre España y Brasil y las grandes posibilidades existentes de seguir estrechando esas relaciones.

En nuestra exposición nos hemos centrado principalmente en la actuación por parte de los Gobiernos de ambos países. Pero, naturalmente, la relación entre Brasil y España es mucho más amplia y rica y tiene muchos más protagonistas, empezando por los varios millones de ciudadanos brasileños que tienen origen español, más o menos lejano, y los miles que están actualmente llegando, que constituyen sin duda un factor de conexión importante entre ambos países.

A ello se une la acción de las comunidades autónomas⁵⁹, del sector privado (particulares y empresas, incluyendo sus fundaciones), de las ONG, universidades, medios de comunicación y de instituciones con vocación internacional como la Fundación Carolina, la Fundación Consejo España Brasil (FCEB), la CEOE o la Cámara de Comercio Brasil-España y la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil. Esta última realiza una excelente labor, reflejo del dinamismo de su directora y de su equipo⁶⁰.

⁵⁹ Actualmente la mayor parte de las oficinas de las CCAA en Brasil se ha integrado en la Oficina Comercial de España, o están en proceso de hacerlo. Las excepciones principales son las de Cataluña, País Vasco y Galicia, aunque esta última representa principalmente a los empresarios de esa CA.

⁶⁰ Una «asignatura pendiente» en este ámbito es lograr que empresas brasileñas se incorporen como miembros de la Cámara. Actualmente ésta no cuenta prácticamente con ninguna entidad brasileña entre sus socios.

En cuanto a la FCEB, se está haciendo un gran esfuerzo para lograr una mayor participación de las grandes empresas y sociedad civil brasileña, pero se avanza en ese sentido con lentitud. Con ocasión de la visita a Brasil del entonces Príncipe de Asturias en marzo de 2014 se presentó oficialmente dicha Fundación.

Todo ello desborda la capacidad de acción de la Misión Diplomática de España en Brasil, si bien se está realizando un esfuerzo permanente de coordinación con muchas de las instituciones mencionadas con el fin de dar coherencia a la acción exterior de España en este país y aprovechar las sinergias y reforzar las respectivas actuaciones. En este sentido, y dada la enorme dimensión del país y el creciente volumen de trabajo, sería conveniente dotar de más efectivos y medios a las Oficinas Comerciales de España en Brasil y también a la Consejería de Información, ya que sus recursos no son suficientes.

Se ha avanzado mucho en casi todos los campos, aunque quedan sin duda asignaturas pendientes de gran importancia. Yo me atrevería a destacar fundamentalmente tres: la cooperación en el ámbito de la ciencia, la tecnología y la innovación, que es hasta ahora solo incipiente, el reconocimiento y la homologación de títulos y grados universitarios, esencial para facilitar la circulación de profesionales entre ambos países y el impulso a las inversiones de empresas brasileñas en España, que son todavía pequeñas en relación con el tamaño de ambas economías. Estamos haciendo un gran esfuerzo para transmitir a la opinión pública brasileña los datos más recientes de la economía española que apuntan a la salida de la crisis y abren excelentes oportunidades para las empresas brasileñas que quieran implantarse para acceder al mercado europeo y de regiones próximas como Mediterráneo y Oriente Medio.

Estamos tratando de llevar ese mensaje no solamente a los grandes centros económicos del país (São Paulo, Río de Janeiro, Brasilia) sino a muchos otros lugares del país cuyo crecimiento ▷

económico es muy superior a la media, como Pernambuco, Santa Catarina, Río Grande do Sul, Mato Grosso, Mato Grosso del Sur, Goiás, Minas Gerais, Bahía o Ceará. Un gran número de Gobernadores de esos estados ha visitado España en los últimos dos años. Son regiones de Brasil en donde la entrada de empresas españolas, especialmente pymes, puede ser menos complicada y costosa que en los mencionados grandes centros de actividad económica.

No podemos olvidar además la promoción del turismo brasileño hacia nuestro país, que es también un objetivo importante teniendo en cuenta que el turista brasileño es, por lo general, un visitante con capacidad de gasto y que tiene muchas afinidades culturales con nuestro país. La existencia de un gran número de conexiones aéreas directas entre los dos países es un factor positivo en ese sentido.

En el ámbito comercial sería muy deseable que se lograra cerrar el acuerdo birregional de asociación entre la UE y Mercosur, incluso antes de que se concluya el TTIP. España tiene intereses ofensivos muy importantes en compras públicas, servicios, inversiones y normativa técnica (especialmente en el ámbito fitosanitario y los sectores químico y farmacéutico). Y Brasil necesita encontrar «aliados» dentro de la UE para hacer frente a quienes, por razones proteccionistas (especialmente en agricultura), se oponen a ese acuerdo. Por ello sería importante que se mantuvieran consultas frecuentes entre Itamaraty y nuestra Secretaría de Estado para la UE.

Aunque, como hemos indicado en este trabajo, las relaciones entre España y Brasil no se pueden equiparar con las que tenemos con los países de la región de habla hispana, es importante poner en valor los muchos elementos históricos y culturales que nos unen. Sin duda el más importante fue el movimiento migratorio desde España a Brasil entre finales del siglo xix y mediados del siglo xx. Pero también es bueno recordar, por ejemplo, que el recientemente canonizado Padre José de Anchieta –uno de los fundadores de la ciudad de São Paulo y considerado como «el apóstol de Brasil»– era un jesuita nacido en las Islas Canarias. Que ambos países formaron parte de una misma estructura política durante el periodo de Unión Ibérica entre 1580 y 1640, con consecuencias no desdeñables para Brasil (entre otras cosas, ampliación de su territorio sobre lo delimitado en el Tratado de Tordesillas). O que la Constitución de Cádiz de 1812 rigió, aunque por un tiempo muy breve, en Brasil. El fenómeno «Neymar» también tiene hoy su influencia en nuestras relaciones.

El desafío es lograr, en suma, que Brasil y España, que tanto tienen en común pero que siguen siendo bastante desconocidos el uno para el otro, sepan aprovechar las muchas oportunidades que esa relación ofrece. Dado que son relaciones construidas sobre bases pragmáticas más que afectivas, hay que centrarlas principalmente en realizaciones prácticas en beneficio de ambas partes.

Fernando Salazar Palma*

ESPAÑA: PUERTA DE ENTRADA A EUROPA PARA LAS EMPRESAS BRASILEÑAS

España ha invertido fuertemente en Brasil, principal destino de nuestras inversiones en el exterior y país donde somos el segundo inversor extranjero. Por su lado, Brasil se está convirtiendo en un importante inversor internacional, con unas incipientes inversiones en España. España tiene condiciones objetivas para ser un destino importante de la inversión brasileña directa, siendo una base ideal de operaciones para las empresas brasileñas en la Unión Europea y en la cuenca mediterránea. Con este objetivo, las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Brasil, junto con ICEX-Invest in Spain, están desarrollando una intensa campaña de promoción. El artículo analiza las inversiones brasileñas en el exterior, y en España en particular, describe las condiciones y ventajas comparativas de España para atraer estas inversiones y la campaña de promoción que se está realizando.

Palabras clave: inversión extranjera directa, Brasil, España, internacionalización, BRIC, ICEX-Invest in Spain.

Clasificación JEL: F00, F20, F21, F23, F53.

«Existen muchas empresas e inversiones españolas en Brasil. Es hora de tener inversiones brasileñas en España». Palabras de Luiz Inácio «Lula» da Silva, Presidente de Brasil, durante su visita oficial a España en mayo de 2010 con motivo de la VI Cumbre ente la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

1. Un fenómeno conocido: España como gran inversor en Brasil

Estamos muy acostumbrados a leer y oír hablar sobre la gran importancia que tiene Brasil para la

inversión exterior española. Ya lo resumía el Presidente Lula en la primera parte de su frase: «Existen muchas empresas e inversiones españolas en Brasil». Y es totalmente cierto. Aunque el flujo de nuevas inversiones exteriores directas (IED) en Brasil se haya frenado mucho últimamente por los efectos de la dura crisis que hemos padecido, y en términos netos incluso en algún año estas inversiones se han vuelto negativas¹, en volumen acumulado (*stock*), Brasil es nuestro segundo destino mundial de inversión, con 54.463 millones de euros de inversiones de las empresas españolas², por detrás del Reino Unido (Ministerio de Economía, 2014). El Cuadro 1 muestra los primeros destinos de la IED española. ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejero Económico y Comercial en Brasilia.

Agradezco su colaboración en este artículo a Javier Olea Urzáiz, becario ICEX en la Oficina Económica y Comercial de Brasilia. Su apoyo ha sido fundamental para investigar y procesar buena parte de los datos estadísticos que se ofrecen en este artículo.

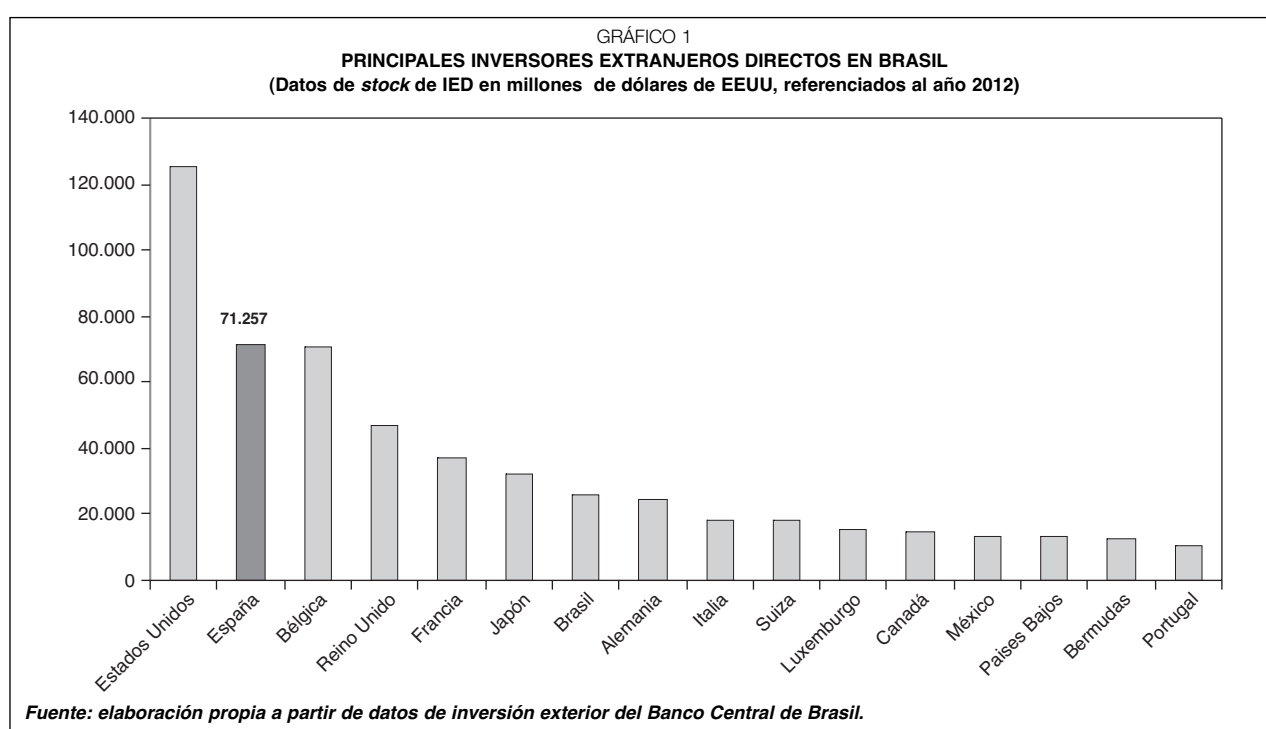
Versión de junio de 2014.

¹ En el año 2012 fueron negativas en 317,3 millones de euros, sin contar las inversiones en entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE), según datos del Registro de Inversiones Exteriores, del Ministerio de Economía y Competitividad.

² Sin ETVE. En todo caso, los datos de *stock* de inversiones, dada su mayor complejidad, se publican con más retraso que los datos de flujos de inversión, y están referenciados al año 2012.

CUADRO 1 PRINCIPALES DESTINOS DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA (Datos en términos acumulados del año 2012, en millones de euros y en porcentaje del total)		
País	2012	% del total
1. Reino Unido	58.940	15,09
2. Brasil	54.463	13,94
3. Estados Unidos	49.056	12,56
4. Países Bajos	29.015	7,43
5. México	25.552	6,54
6. Portugal	18.953	4,85
7. Francia	14.443	3,70
8. Luxemburgo	13.216	3,38
9. Chile	12.238	3,13
10. Suiza	12.070	3,09

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. SG de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Registro de Inversiones Exteriores.

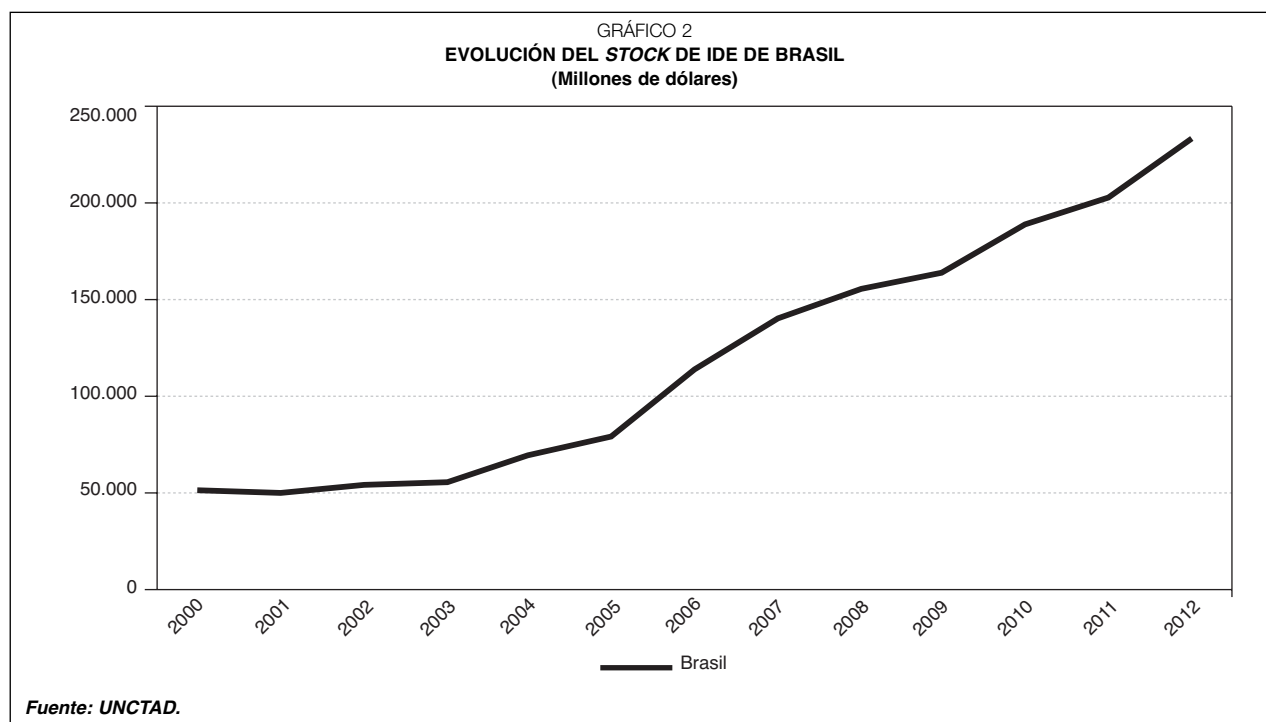


Este impresionante volumen de inversión sitúa a España como el segundo inversor extranjero en Brasil, con un *stock* de inversiones de 71.257 millones de dólares en 2012, según fuentes brasileñas³ (Banco Central de Brasil, 2014). Las inversiones españolas directas en Brasil son solamente superadas por las de EEUU, como muestra el Gráfico 1.

³ Como se puede comprobar, la cifra española de *stock* de inversiones en Brasil (54.463 millones de euros) no coincide exactamente con la brasileña (71.257 millones de dólares), aunque la diferencia es mínima. Utilizando el tipo de cambio medio euro/dólar de 2012 (1,3281, según el Banco de España), la cifra de inversiones es un 1,5 por 100 superior si se utiliza la fuente española que si se toma la brasileña.

La presencia de empresas españolas en Brasil es de tal magnitud que, según una encuesta realizada por la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil entre las 20 mayores empresas españolas en este país, en el año 2013 nuestras empresas dieron empleo directo a 158.000 brasileños, empleo indirecto a 155.000 más, tuvieron 173 millones de clientes brasileños, y sus proyectos de responsabilidad social corporativa beneficiaron a más de 20 millones de personas en Brasil.

La inversión española en Brasil es, por tanto, un fenómeno muy conocido y consolidado, de una importancia trascendental para ambas ▷



economías cuyos destinos han quedado entrelazados mediante este fuerte vínculo inversor, como han reconocido en numerosas ocasiones las más altas autoridades de ambos países. La primera parte de la frase de Lula con la que comienza este artículo no puede ser más cierta.

2. Un fenómeno no tan conocido: Brasil como inversor emergente

En cambio, no se conoce tanto la importancia que los países emergentes, en particular el grupo de países conocido como BRIC (Brasil, Rusia, India y China), y más concretamente Brasil, están alcanzando como inversores internacionales, algo perfectamente coherente con su proceso de desarrollo económico y con el entorno globalizado en el que vivimos.

Brasil es una economía y una potencia emergente, llamada a jugar un papel cada vez mayor en el panorama internacional, y en el campo de la inversión exterior en particular. Ya es el séptimo país del mundo⁴ por volumen de PIB (Banco

⁴ Llegó en algunos momentos a estar en sexto lugar, aspirando a ascender al quinto.

Mundial, 2014) y conforme progresa el proceso de internacionalización de sus empresas, se está convirtiendo en un importante inversor internacional.

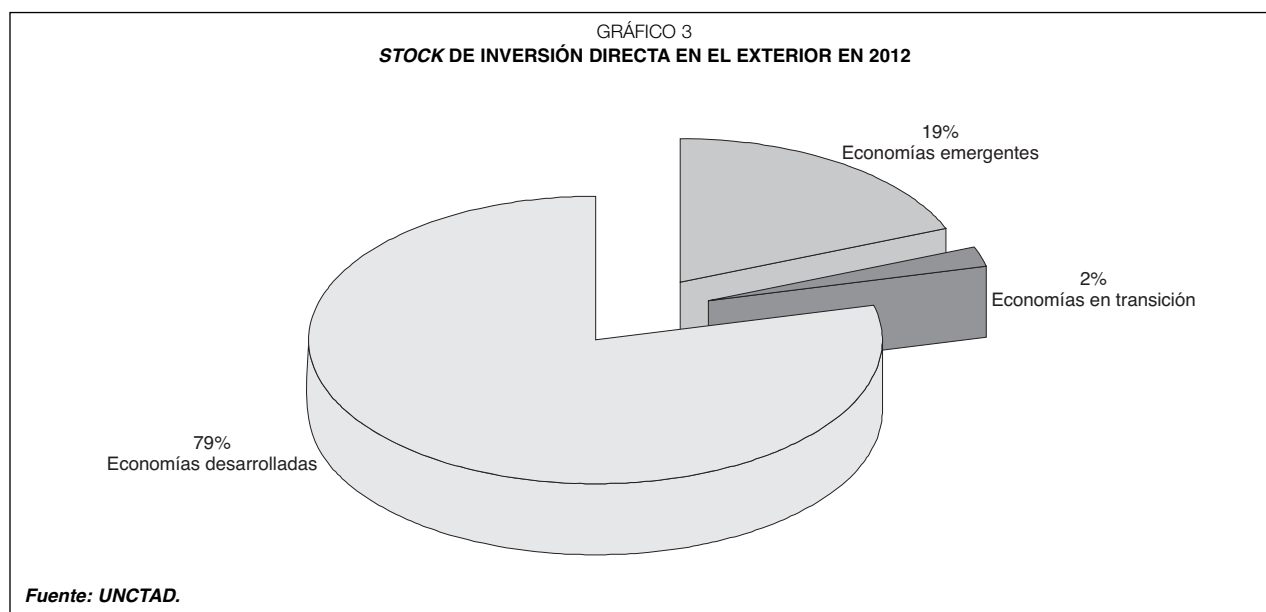
Aunque los flujos de nuevas inversiones brasileñas muestran los vaivenes tan habituales en inversiones exteriores, marcados por la coyuntura económica y por la concreción y contabilización en determinados momentos de grandes operaciones de inversión, la evolución ascendente del *stock* de inversión extranjera directa de Brasil no deja lugar a dudas del peso creciente de Brasil en este ámbito, como refleja el Gráfico 2 (UNCTAD, 2014). En él también se observa que el proceso se acelera a partir de los primeros años de la década de los 2000. De hecho, entre 2001 y 2011 el *stock* de IED de Brasil se ha más que cuadruplicado y en la actualidad más que duplica al *stock* de México, dejando muy lejos al de Chile, el del otro gran inversor de la región, (García de Quevedo y Pantín, 2013).

Este proceso ha dado como consecuencia que Brasil sea, actualmente, el vigésimo inversor más importante del mundo, con un *stock* de inversiones exteriores de 232.848 millones de dólares, ▷

CUADRO 2:
PRINCIPALES INVERSORES INTERNACIONALES
Datos de *stock* de IED, en millones de dólares

País	2011	2012
1 Estados Unidos	4.499.962	5.191.116
2 Reino Unido.....	1.696.272	1.808.167
3 Alemania.....	1.480.260	1.547.185
4 Francia.....	1.274.903	1.496.795
5 China, Hong Kong.....	1.129.059	1.309.849
6 Suiza	1.063.132	1.129.376
7 Japón	962.790	1.054.928
8 Bélgica.....	1.003.413	1.037.782
9 Holanda	978.898	975.552
10 Canadá.....	660.746	715.053
11 España.....	642.474	627.212
12 Italia.....	520.006	565.085
13 China.....	424.781	509.001
14 Islas Vírgenes.....	391.194	433.588
15 Australia.....	378.558	424.450
16 Rusia.....	362.101	413.159
17 Suecia.....	376.677	406.851
18 Singapur.....	378.346	401.426
19 Irlanda	313.763	357.626
20 Brasil.....	202.586	232.848

Fuente: UNCTAD.

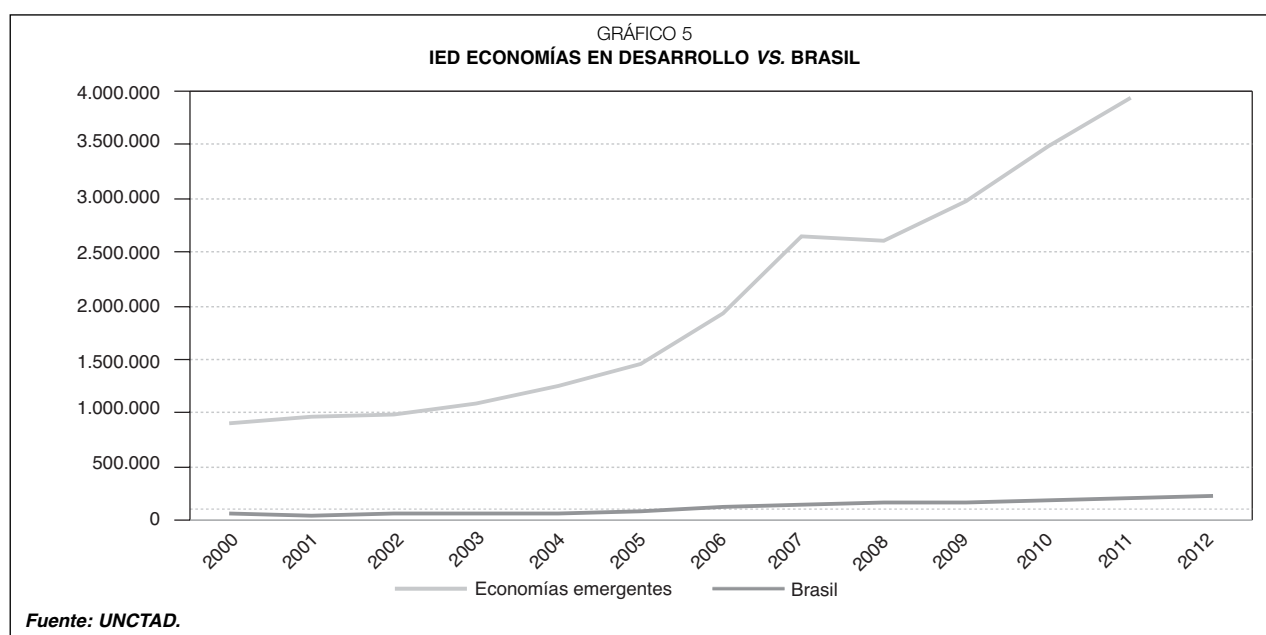
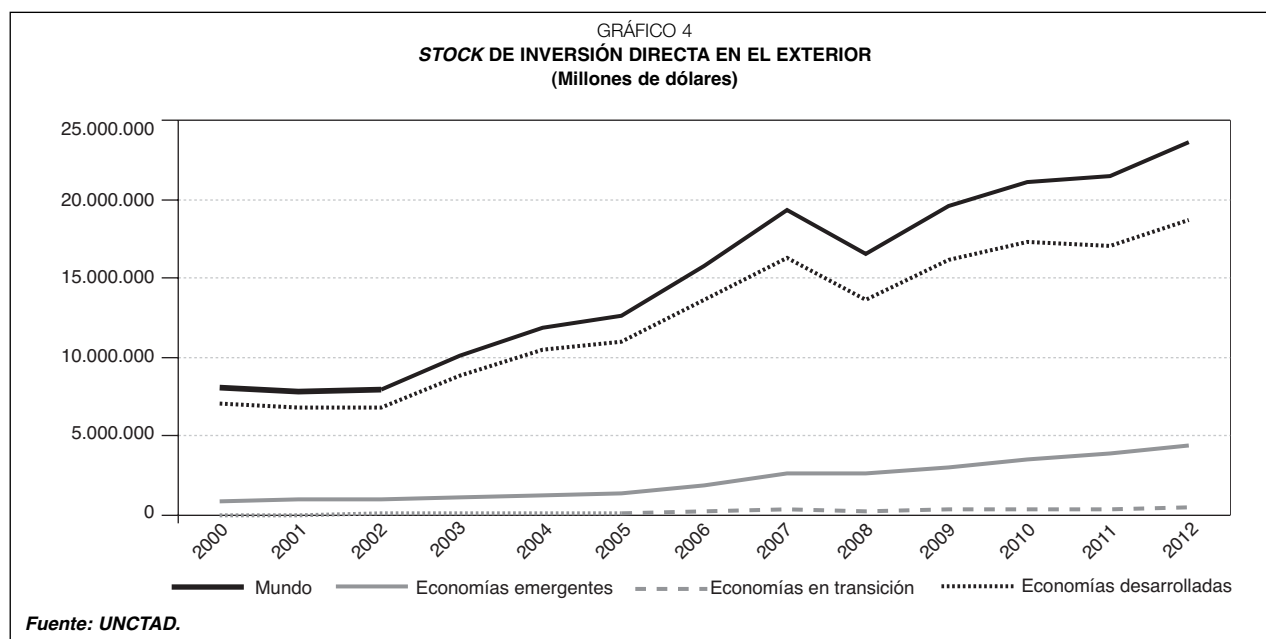


según la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y como muestra el Cuadro 2 (UNCTAD, 2014).

Como se observa en el Cuadro 2, en los 20 primeros inversores internacionales predominan claramente los países desarrollados. De hecho, con la excepción de Hong Kong, acaparan las 12 primeras posiciones. A partir de ahí, junto con otros países desarrollados y algunos territorios de conveniencia fiscal, podemos ver a tres economías emer-

gentes, del grupo de los denominados BRIC: China en el puesto 13 (y sin contar Hong Kong, hoy parte de China, que por sí solo se sitúa como quinto inversor mundial); Rusia en el puesto 16 y Brasil en el puesto 20.

Como muestra el cuadro, el peso de las economías emergentes en la inversión extranjera directa no es predominante todavía, ni tampoco parece previsible que alcancen una posición de liderazgo a corto y medio plazo, pero sí es cierto que su peso ▷



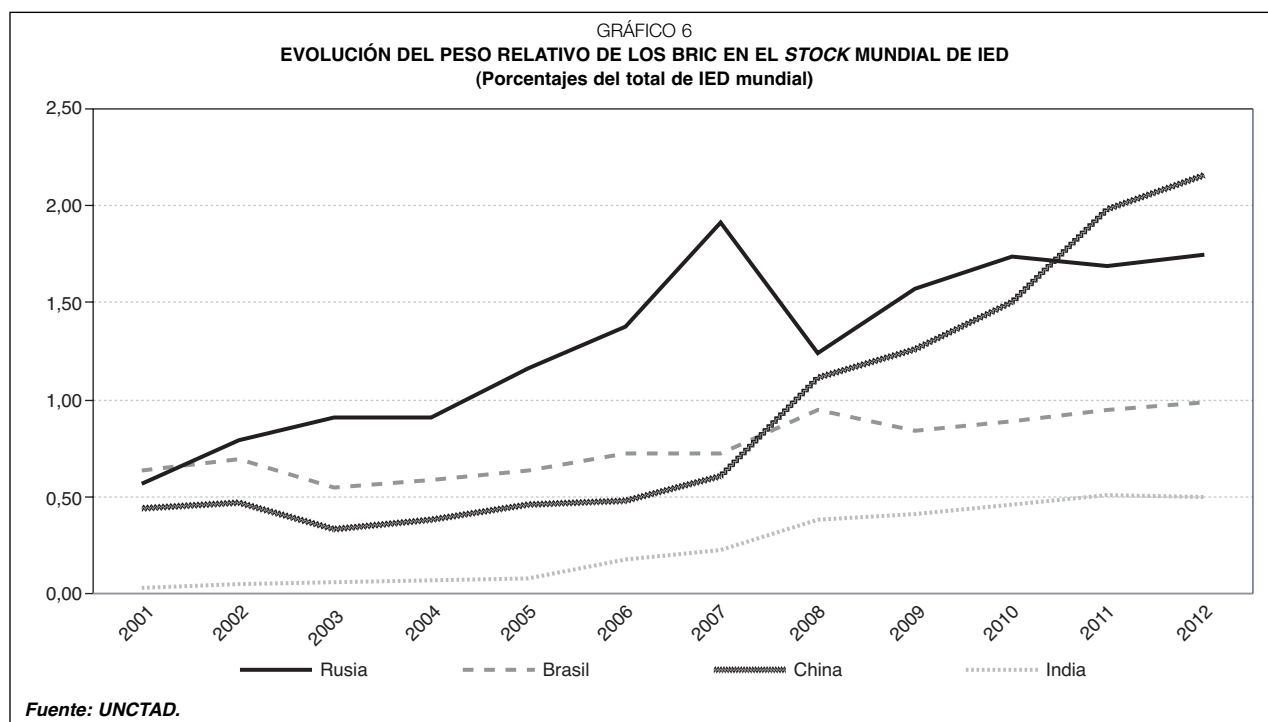
en el panorama inversor internacional ya es significativo y creciente, como reflejan los Gráficos 3 y 4.

Siendo Brasil un inversor internacional de cierta importancia, también es justo reconocer que no es uno de los países más activos en este ámbito. El gran tamaño de su economía, y el hecho de que esté relativamente más cerrada al exterior que las de otros países⁵ (Banco Mundial, 2014), hacen

⁵ Brasil tiene uno de los grados de apertura más bajos entre las grandes economías mundiales. Fue de un 21,1 por 100 del PIB en el año 2012 (Banco Mundial, 2014).

que las empresas brasileñas se centren primordialmente en el mercado interior. En él encuentran abundantes oportunidades, por lo que no sienten tanta urgencia en avanzar en su proceso de internacionalización, no estando el mismo tan avanzado como en otros países. El Gráfico 5 muestra cómo Brasil no ha invertido en el exterior tanto como los demás países en desarrollo, quedándose relativamente rezagado a este respecto.

Otra forma de observar esta situación es comparar el comportamiento inversor de Brasil con ▷



el resto de los BRIC. Observando de nuevo el Cuadro 2, se ve que China (sin Hong Kong) tiene un *stock* de inversiones exteriores 2,2 veces mayor que el de Brasil, siendo el de Rusia 1,8 veces mayor. El Gráfico 6 muestra la evolución del peso relativo de los BRIC en el total de la IED mundial. Es interesante comprobar cómo ha sido el segundo inversor más moderado de los cuatro, sólo por delante de India. Destaca especialmente el incremento de la cuota de China desde el año 2007 en la IED mundial.

Esta relativa timidez inversora de las empresas brasileñas es muy probable que se venza en los próximos años, acelerándose la inversión brasileña en el exterior, dada la ralentización del crecimiento de la economía del país⁶ y la consiguiente necesidad de las empresas brasileñas de buscar oportunidades en el exterior que compensen el enfriamiento de la demanda interna.

En todo caso, este proceso de internacionalización de la empresa brasileña no es nuevo, ya

lleva un tiempo, aunque por el momento se está centrando en los países limítrofes de Brasil, con la gran excepción de Estados Unidos, y en menor medida otros mercados estratégicos para Brasil (China y Reino Unido). El Cuadro 3 muestra los diez países donde existe un mayor número de empresas inversoras brasileñas.

CUADRO 3
PRINCIPALES PAÍSES CON EMPRESAS BRASILEÑAS

Posición	País	Número de empresas brasileñas
1	Estados Unidos	41
2	Argentina	35
3	Chile	30
4	Colombia	23
5	Uruguay	23
6	México	22
7	Perú	22
8	China	21
9	Reino Unido	19
10	Paraguay	17

Fuente: Fundação Dom Cabral.

El Mapa 1 ofrece una forma diferente de mostrar a que países se han dirigido las empresas brasileñas. Centrándonos en el color más os- ▷

⁶ El crecimiento del PIB brasileño fue del 0,9 por 100 en 2012, del 2,3 por 100 en 2013 (debido en gran parte a una cosecha excepcional), y la previsión de consenso para 2014 es de un crecimiento en torno al 1,4 por 100. Son cifras positivas, pero moderadas para un país emergente como Brasil.



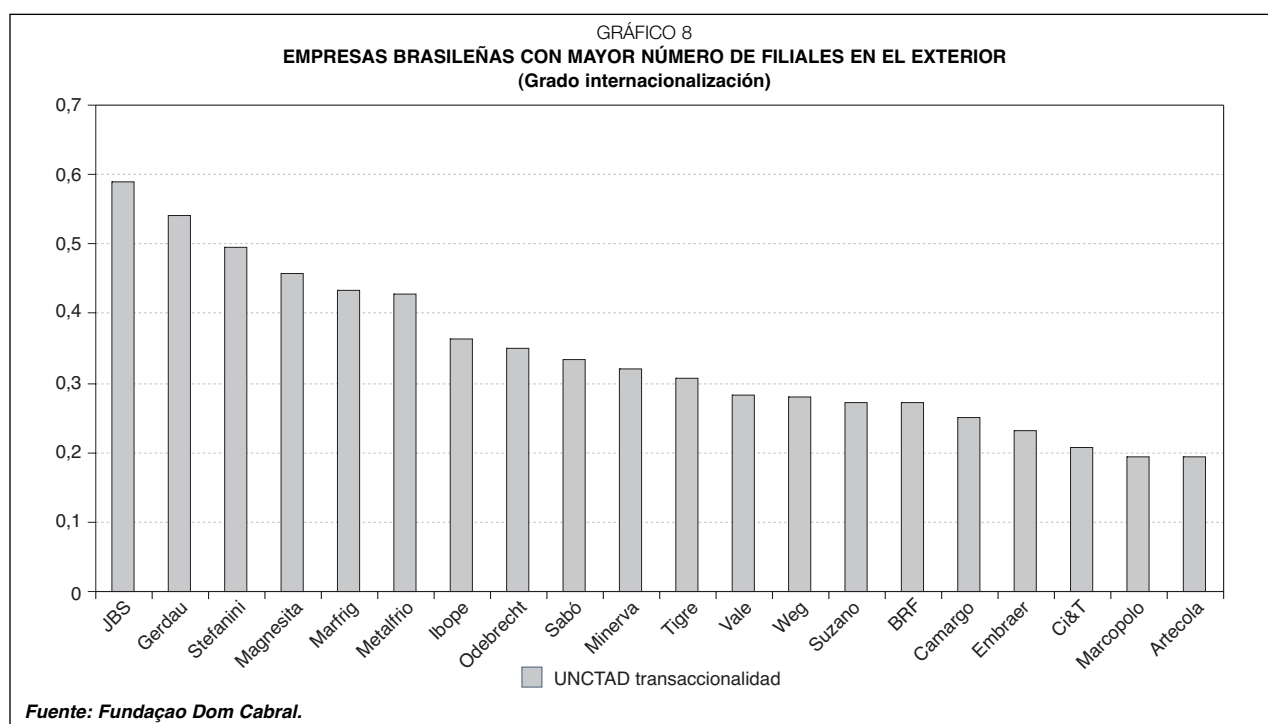
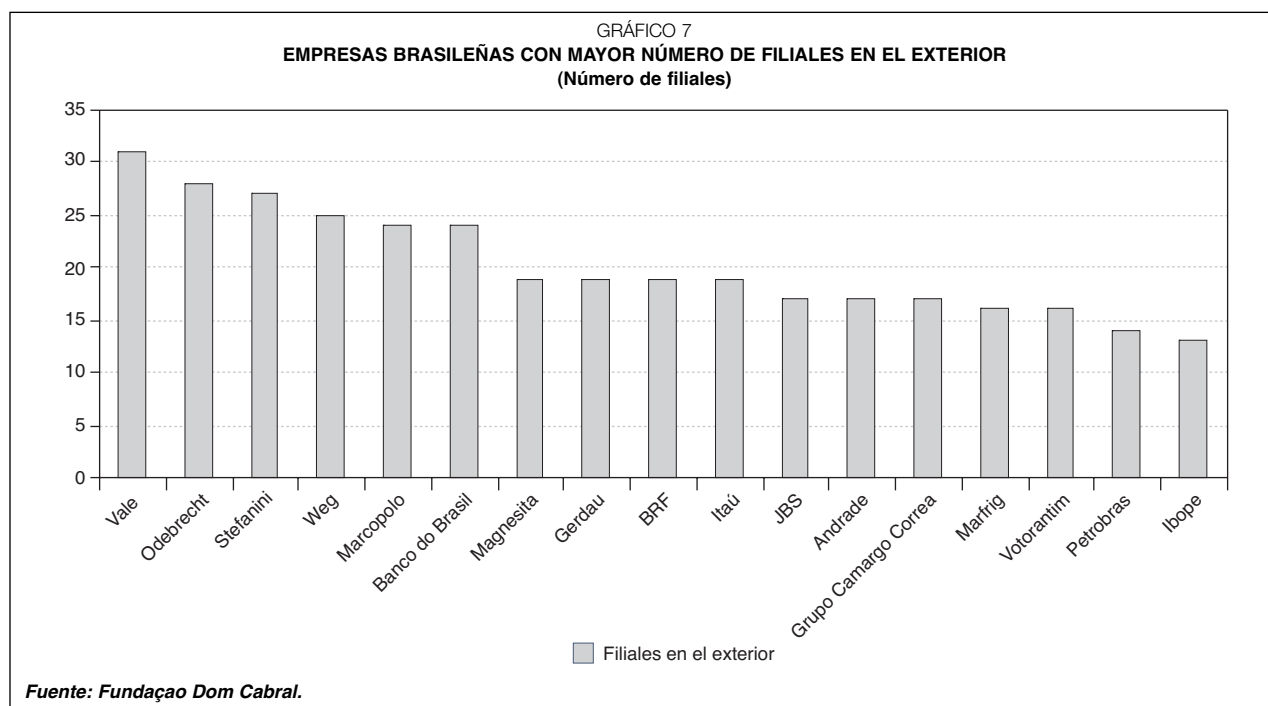
curo (que representa los países donde hay instaladas más de 20 empresas brasileñas), vemos que las inversiones brasileñas se concentran claramente en Iberoamérica, con la excepción de algunos mercados estratégicos para Brasil, como China y EEUU, que no por casualidad son el primer y segundo mercado de exportación de Brasil.

Se observa, en consecuencia, que la internacionalización de la empresa brasileña es más acusada en los países de su entorno geográfico y cultural, con la excepción de algunos mercados estratégicos. Es algo que no debe extrañar y que guarda un cierto paralelismo con el proceso de internacionalización de las empresas españolas, que comenzaron por invertir en entornos geográficamente cercanos (Portugal y Magreb) o culturalmente afines (Iberoamérica). También es cierto que, conforme avanza el proceso, la empresa con vocación multinacional apuesta por mercados más distantes y complejos. Ocurrió en España, y también debe ocurrir en Brasil.

Analizada la distribución geográfica de las inversiones brasileñas, convendría preguntarse qué empresas están liderando este proceso. No es de extrañar, de nuevo, que sean las mayores empresas del país las que, aprovechando los recursos financieros generados en el mercado interno, estén a la cabeza de la internacionalización brasileña. Una vez más, la situación en nuestro país fue muy parecida, aunque también es cierto que en una segunda fase muchas empresas españolas de menor tamaño han abordado este proceso, fenómeno que también debe ocurrir en Brasil. El Gráfico 7 muestra las empresas brasileñas con mayor número de filiales en el exterior.

Otra forma de medir quienes son las empresas brasileñas que están liderando el proceso es utilizar el Índice de Transnacionalidad (IT)⁷ que ▷

⁷ El índice mide el grado de internacionalización de una empresa y se calcula haciendo la media aritmética de tres coeficientes: 1) activos en el extranjero sobre el total de activos de la empresa; 2) ventas en el extranjero sobre el total de ventas; 3) empleo en el extranjero sobre el empleo total. El índice varía entre 0 y 1, reflejando el cero una nula internacionalización de la empresa y el uno una completa internacionalización.



elabora la UNCTAD. El Gráfico 8 muestra las empresas brasileñas que obtienen mejores resultados en este índice. No es sorprendente que muchos nombres de empresas coincidan en gran medida con las del gráfico anterior, aunque varíen los órdenes relativos, en función del grado de ac-

tividad de la empresa en el mercado interior frente a sus inversiones exteriores.

En conclusión, nos encontramos ante un país que ya ha logrado un cierto peso como inversor internacional, aunque en menor medida que otros países comparables a Brasil y que todavía tiene ▷

CUADRO 4
FLUJOS DE INVERSIONES BRASILEÑAS DIRECTAS POR PAÍSES
INVERSIONES BRASILEÑAS DIRECTAS. PARTICIPACIONES EN CAPITAL
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Total	24.416	12.135	18 028	8 462	30 228	23 475	13 718	18 208	4.916
Islas Caimán	3.176	2.701	2.137	2.223	11.647	2.155	748	3.308	3.168
Estados Unidos	999	3.548	4.786	1.780	3.958	2.251	1.841	2.770	391
Bahamas	1 418	995	806	279	829	248	297	1.741	40
Islas Vírgenes Británicas	990	954	712	441	830	1.490	502	1.533	161
Austria	26	122	229	361	477	2.255	900	1.470	643
Luxemburgo	3	49	277	235	1.342	185	156	1 083	7
Países Bajos	303	115	387	428	3.314	8.546	1.222	1.066	7
Reino Unido	41	84	216	216	55	984	171	562	32
Argentina	1.317	528	620	191	530	1 159	618	446	30
Suiza	78	76	121	52	273	135	167	349	77
Panamá	54	36	3.079	57	859	470	143	295	20
Uruguay	233	229	483	77	184	228	250	215	8
España	237	43	81	377	356	238	1.735	196	14
Resto	15.318	2.641	4.069	1.382	4.990	3.072	4.865	2.596	387

* Datos para el período enero-marzo de 2014.

Fuente: Banco Central de Brasil.

un largo camino que recorrer en este ámbito. España puede, y debe, ser una etapa en ese camino.

3. Y un fenómeno todavía por llegar: la inversión brasileña en España

No habrá sido difícil comprobar, en el Cuadro 3 y en el mapa anteriormente expuesto de los países de destino de la inversión exterior de Brasil, que España no ocupa un lugar predominante en la inversión brasileña.

Si se estudian los flujos de inversiones exteriores de Brasil (Banco Central de Brasil, 2014), se concluye que este país no ha destinado grandes recursos a España. Hay alguna excepción puntual, pero no es la norma. Si se observa el Cuadro 4, que refleja los flujos de IED brasileña en su modalidad de participaciones en capital, España sólo tuvo una participación destacada en las inversiones brasileñas en el ejercicio 2012, siendo el segundo destino de inversión, tras EEUU, con 1.735 millones de dólares de inversiones brasileñas, un 10 por 100 de la inversión exterior de aquel año. No obstante, un análisis más detallado de los datos mostraría que una buena parte de estas inversiones fue realizada por filiales brasileñas de empresas españolas.

Si utilizamos fuentes españolas (Ministerio de Economía, 2014), vemos en el Cuadro 5 que la inversión brasileña directa en España fue muy tímida hasta el año 2002, año a partir del cual los flujos de inversión anual saltan finalmente a algunos cientos de millones de euros (y únicamente en el año 2012 se supera la barrera de los mil millones). No obstante, también se puede observar que la mayoría de estas inversiones se realiza en entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE), entidades *holding* que aprovechan los importantes beneficios fiscales que permite esta modalidad y de las que se hacen depender ▷

CUADRO 5
FLUJOS DE INVERSIONES BRASILEÑAS DIRECTAS A ESPAÑA
(Inversión bruta en miles de euros)

Año	Total	Operaciones NO ETVE	Operaciones ETVE
2000	9.745	9.745	0
2001	33.594	12.057	21.537
2002	590.420	2.225	588.195
2003	361.083	4.457	356.626
2004	360.886	1.603	359.283
2005	143.503	2.611	140.892
2006	506.991	288.109	218.883
2007	776.898	4.151	772.747
2008	27.916	7.735	20.181
2009	64.885	19.667	45.218
2010	919.777	100.989	818.788
2011	1.116.547	25.236	1.091.311
2012	342.592	237.175	105.416
2013	226.861	178.289	48.573
Total	5.481.697	894.049	4.587.648

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. SG de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Registro de Inversiones Exteriores.

CUADRO 6
DESGLOSE SECTORIAL DEL STOCK DE IED BRASILEÑA (NO ETVE) EN ESPAÑA
(Miles de euros)

Clasificación de sectores CNAE 2009 a dos dígitos	2012	% sobre total
Fabricación de otros productos minerales no metálicos.....	2.155.424	75,05
Metalurgia; fabricación productos hierro, acero y ferroaleaciones	398.114	13,86
Comer. mayor e interme.comercio, excep. vehículos motor y motocicletas..	188.867	6,58
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	45.870	1,60
Telecomunicaciones	26.553	0,92
Industria textil	23.351	0,81
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques	13.168	0,46
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	7.586	0,26
Fabricación de productos de caucho y plásticos	6.073	0,21
Actividades inmobiliarias	5.249	0,18
Industria madera y corcho, excepto muebles, cestería y espartería	1.384	0,05
Servicios de alojamiento	398	0,01
Total	2.872.037	100,00
Resto	-1	0,00
Total	1.811.156	31,28

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. SG de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones. Registro de Inversiones Exteriores.

jurídicamente las inversiones que se realizan en otros países.

El resultado de estos flujos de inversión es que Brasil acumula actualmente un *stock* de inversiones en España de 2.872,04 millones de euros, con datos españoles referenciados a 2012 (últimos disponibles), lo que convierte a Brasil en nuestro decimoquinto inversor extranjero, con un 0,92 por 100 de la IED total. Este *stock* de inversiones asciende a 8.812,88 millones si incluimos las sociedades ETVE, muestra de la importancia que ha alcanzado esta figura, dados los beneficios fiscales que ofrece. Igualmente es importante la posibilidad de aprovechar la red de acuerdos internacionales suscritos por España, aspecto que trataremos posteriormente. En la actualidad hay 39 empresas brasileñas en España⁸, que dan empleo a 4.408 personas en nuestro país (Ministerio de Economía, 2014). Aunque la tendencia es positiva, y las cifras acumuladas no son en absoluto desdeñables, no guardan comparación con las inversiones españolas en Brasil, ni con el verdadero potencial de las inversiones brasileñas en España.

Las normas de confidencialidad estadística impiden revelar los datos de las operaciones de

inversión de empresas individuales, pero sí es posible ofrecer un desglose sectorial de esta inversión acumulada (Ministerio de Economía, 2014), como muestra el Cuadro 6.

Aunque sus detalles estadísticos sean confidenciales, algunas de las principales operaciones de inversión brasileña en España son muy conocidas en el mercado. Han sido reflejadas en los medios de comunicación y han sido recogidas por otros autores (García de Quevedo y Pantín, 2013; Iglesias, 2013; Malamud, 2014). Destacan varias operaciones realizadas en los últimos años: la adquisición por la empresa brasileña Gerdau de la siderúrgica española Sidenor; la fusión de la española Tavex y la brasileña Santisa Textil; y más recientemente la toma de control de Cimpor (Cementos de Portugal) por Camargo Correa y Votorantim, teniendo Cimpor una importante presencia en España. Son sólo algunos ejemplos de inversiones brasileñas, sin ánimo exhaustivo, algunas de las cuales hacen de España su base de operaciones en Europa.

Aunque las anteriores quizás sean las operaciones brasileñas de inversión en España más conocidas, muchas de ellas realizadas mediante la técnica de fusiones y adquisiciones (M&A en inglés), no hay que minusvalorar otras operaciones realizadas en proyectos nuevos (inversiones ▷

⁸ Este número no coincide con el de la Fundación *Dom Cabral*, cuyo estudio se refiere sólo a filiales de grandes empresas brasileñas.

greenfield) por empresas brasileñas. Desde 2003 hasta el final de 2012, se han anunciado 20 proyectos de este tipo en España (incluyendo reinversiones), que suponen el 3,4 por 100 de los proyectos de este tipo anunciados por Brasil en el mundo y que redundan en una inversión prevista superior a 173,5 millones de euros y 909 posibles empleos (García de Quevedo y Pantín, 2013).

En resumen, de forma similar al caso general de la inversión brasileña en el exterior, en el caso de España nos encontramos con una realidad inversora que comienza a ser significativa, pero que de nuevo tiene un gran camino por recorrer. Y cuando se ven particularmente las repercusiones de estas inversiones en materia de empleos en España, los beneficios de esta inversión brasileña son evidentes. De ahí la necesidad de atraer cuantas más empresas mejor.

4. ¿Qué ventajas aporta España a los inversores brasileños?

Es evidente que España no tiene una ventaja comparativa frente a otros destinos más consolidados de la inversión brasileña en términos de cercanía geográfica. Tampoco comparte con Brasil el portugués como lengua común, como hace Angola, su principal destino inversor en África, o el propio Portugal, ni unas relaciones históricas tan estrechas como con su antigua metrópoli. En todo caso, la afinidad cultural, histórica y afectiva de España con Brasil también es muy fuerte, como es innegable la cercanía con el idioma castellano, y sobre todo con el gallego. España, como mercado maduro que es, no presenta los fuertes ritmos de crecimiento y las carencias de infraestructuras de todo tipo propias de los países en desarrollo, que se traducen en amplias oportunidades para las empresas extranjeras, y brasileñas en particular. Por estos y otros motivos, no podemos competir en la atracción de la inversión brasileña con estos países, como demuestran las cifras, o al menos no podemos, ni debemos, com-

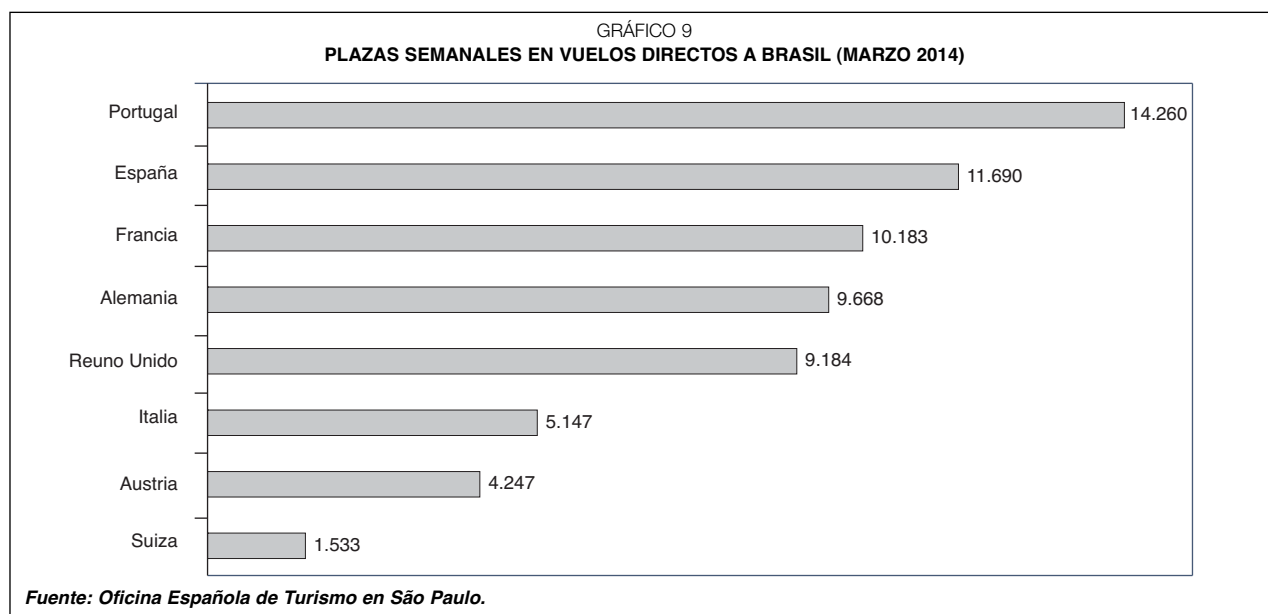
petir con las mismas armas. Debemos buscar nuestro propio posicionamiento competitivo para atraer la inversión brasileña.

España ofrece toda una serie de ventajas, que no se deben desdeñar, siendo nuestra pertenencia a la Unión Europea (UE) la principal de ellas. Como veíamos anteriormente, las empresas brasileñas han comenzado su internacionalización por los mercados más afines, pero conforme avancen en el proceso, deberán abordar otros mercados. Y no se debe olvidar que la UE es el mayor mercado del mundo. Es un mercado compuesto en la actualidad por 28 países, que cuenta con 505,7 millones de habitantes, con una renta per cápita de 32.954 dólares en 2012 (Banco Mundial, 2014). Además, de llegar a buen puerto las negociaciones para un acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Mercosur, este acuerdo supondrá un importante impulso a las relaciones económicas entre ambos bloques, y, por tanto, a la presencia de empresas brasileñas en Europa.

El euro, la moneda utilizada por 18 de estos países y 334 millones de ciudadanos, facilita enormemente las transacciones económicas, evitando los trámites del cambio de moneda y la incertidumbre que las oscilaciones de las divisas introducen en la operativa económica. Por su parte, el denominado «Espacio Schengen» permite moverse fácilmente, sin necesidad de visado, entre los países pertenecientes al mismo y con un visado uniforme de entrada a este espacio. El espacio Schengen lo forman en la actualidad 26 países, 22 de ellos pertenecientes a la UE.

España pertenece a la Unión Europea, al euro y a Schengen, de tal forma que las mercancías, capitales y empleados de una empresa brasileña que invierta en España podrán moverse libremente por estas áreas de integración y cooperación entre sus Estados miembros, llamadas a ser un destino importante de la inversión de Brasil.

Es cierto que esta libertad de acceso al mercado europeo la ofrecen también otros países, pero España ofrece adicionalmente una serie de ▷



ventajas. Una ventaja fundamental para las inversiones brasileñas en España con vistas a otros mercados exteriores es la estrecha relación y cercanía geográfica que mantenemos con los países del Magreb y la también estrecha relación y cercanía histórica y cultural con Iberoamérica, región donde se sitúan mucho de los mercados objetivo de la inversión brasileña. España mantiene en particular una importante red de Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPRI) y Convenios para Evitar la Doble Imposición Internacional (CDI) con estos países, que pueden ser de gran utilidad para Brasil. España mantiene 20 APPRI con países de Iberoamérica y 5 con países del Magreb, así como 16 CDI con Iberoamérica y 4 con el Magreb. Esta red, tejida a base de años de negociaciones, es de las más tupidas que existen con ambas regiones, concediendo a España una importante ventaja comparativa en este ámbito. Con Brasil mantenemos un CDI, que facilita notablemente la tributación de las empresas y particulares establecidos en ambos países. Por el contrario, Brasil no tiene APPRI en vigor con ningún país.

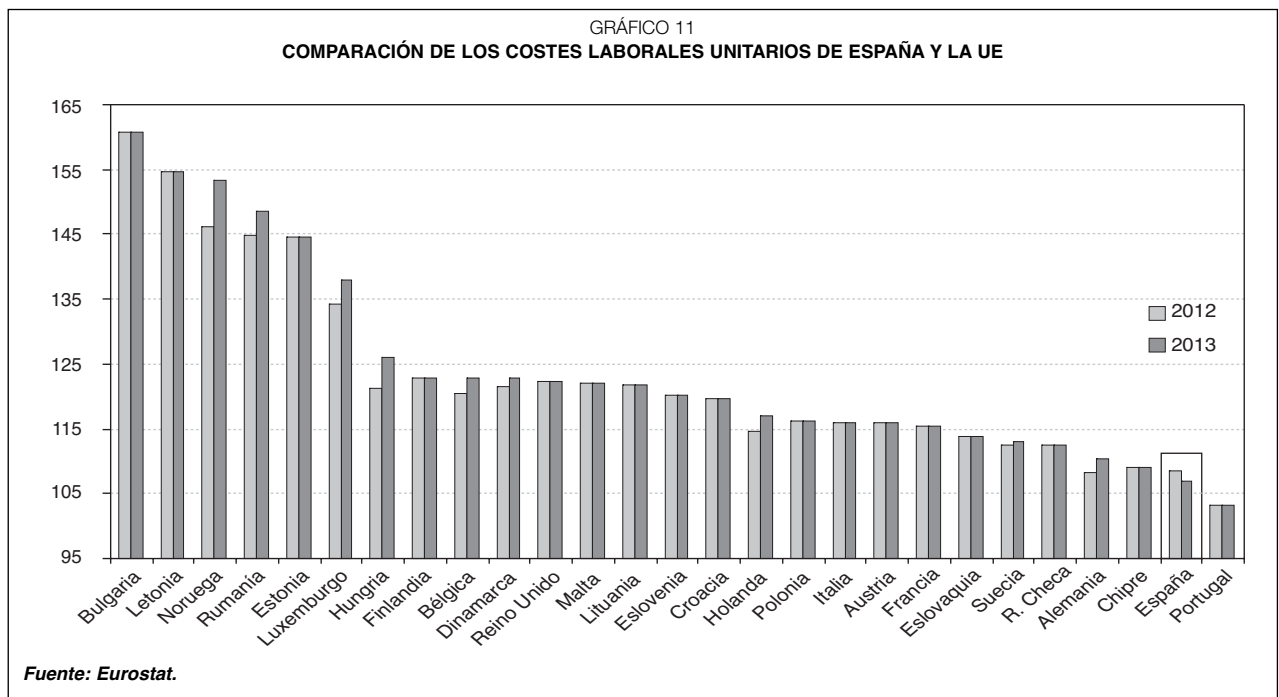
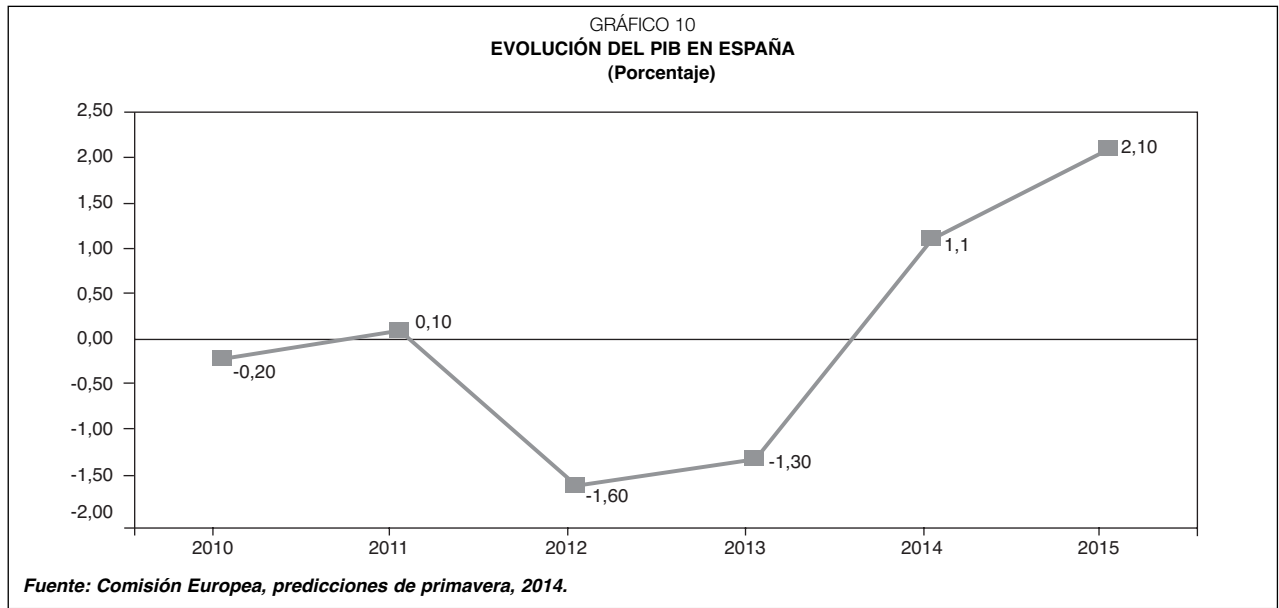
En esta línea de resaltar la profundidad de la relación con Iberoamérica como ventaja competitiva de España, es importante señalar que Madrid se está convirtiendo en la sede de un buen número de instituciones iberoamericanas, como son la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), las oficinas para Europa del Banco Interamericano de

Desarrollo (BID) y de la CAF-Banco de Desarrollo para América Latina, así como la sede de la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Es particularmente importante la existencia en la Bolsa de Madrid de un mercado de valores en euros específico para empresas iberoamericanas, denominado LATIBEX, donde Brasil cuenta con el mayor número de empresas cotizadas, con 12 de ellas. Todo lo anterior conforma un cierto «cluster institucional iberoamericano» que no se encuentra en otros países de Europa.

La profundidad de la relación con Brasil, en mayor medida que otros países europeos, se refleja en un indicador muy significativo: las interconexiones aéreas entre ambos países. No es casualidad que España sea el segundo país, tras Portugal, que ofrezca más plazas en los vuelos directos entre ambos países, contando España actualmente con 42 vuelos por sentido y semana. El Gráfico 9 muestra las plazas semanales ofertadas por los principales países europeos que vuelan a Brasil.

Además de estas ventajas específicas para el caso de Brasil, España es un país que cuenta con toda una serie de características que lo convierten en un lugar muy interesante para invertir, como son por ejemplo:

- Un importante mercado interno, de 47 millones habitantes que, tras haber sufrido una fuerte crisis, ya está en clara recuperación. El Gráfico 10 ▷

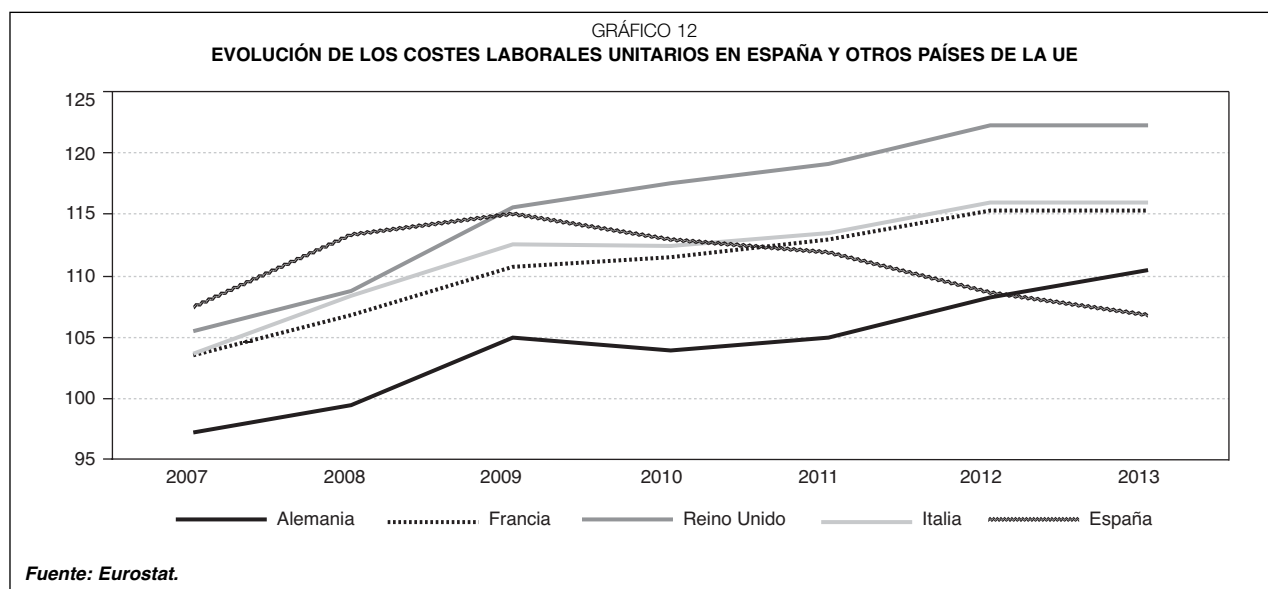


ofrece las últimas previsiones de crecimiento de la Comisión Europea, y muestra cómo el PIB español ya crece a tasas positivas, estimándose un crecimiento del 1,1 por 100 en 2014 y del 2,1 por 100 en 2015 (Comisión Europea, 2014).

– Una excelente red de infraestructuras, como demuestra que tengamos la mayor red de ferrocarril de alta velocidad de Europa en explotación comercial o la mayor red de carreteras de

doble vía. En infraestructuras directamente relacionadas con el comercio exterior, contamos con tres de los 10 puertos de mayor tráfico de Europa y 2 de los 10 mayores aeropuertos.

– Unos recursos humanos francamente bien formados (es significativo a este respecto que sean españolas dos de las diez mejores escuelas de negocios del mundo) y con un coste laboral unitario inferior a la media del euro y de la ▷



UE⁹. El Gráfico 11 (en la página anterior) sitúa a España entre los países más competitivos de la UE en este respecto en 2013 y el Gráfico 12 muestra la evolución de esta variable a la baja en España en los últimos años, frente al alza en otros países de nuestro entorno (Comisión Europea, 2014).

– Una importante ventaja competitiva de España es la mayor facilidad existente en nuestro país para tramitar las inversiones exteriores, como demuestra claramente el Gráfico 13 (en la página siguiente), que nos sitúa entre los países con menos barreras y restricciones a la inversión extranjera entre los estudiados por la OCDE en 2013.

Un factor adicional a considerar es el fuerte dinamismo de nuestras empresas, que ostentan posiciones de liderazgo en numerosos sectores de la economía europea e incluso mundial. Una empresa brasileña puede convertirse perfectamente en suministrador en España de estas multinacionales españolas o en su socio en terceros mercados, aprovechando las ventajas comparativas de cada uno. La alianza entre las

empresas FCC y Odebrecht para construir el metro de la ciudad de Panamá, recientemente inaugurada, o el consorcio formado por empresas brasileñas y españolas para adjudicarse la concesión de una terminal portuaria en Pisco, Perú, son un excelentes ejemplos en este sentido, que pueden ser replicados en otros mercados, particularmente de Iberoamérica, de África y el Mediterráneo.

– Por último, no se debe olvidar una importante facilidad legal introducida en España recientemente: las nuevas modalidades de visados y permisos de residencia que posibilita la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización¹⁰, en particular aquellas destinadas a los ciudadanos extranjeros que inviertan en España en proyectos considerados de interés general o por encima de determinados umbrales¹¹.

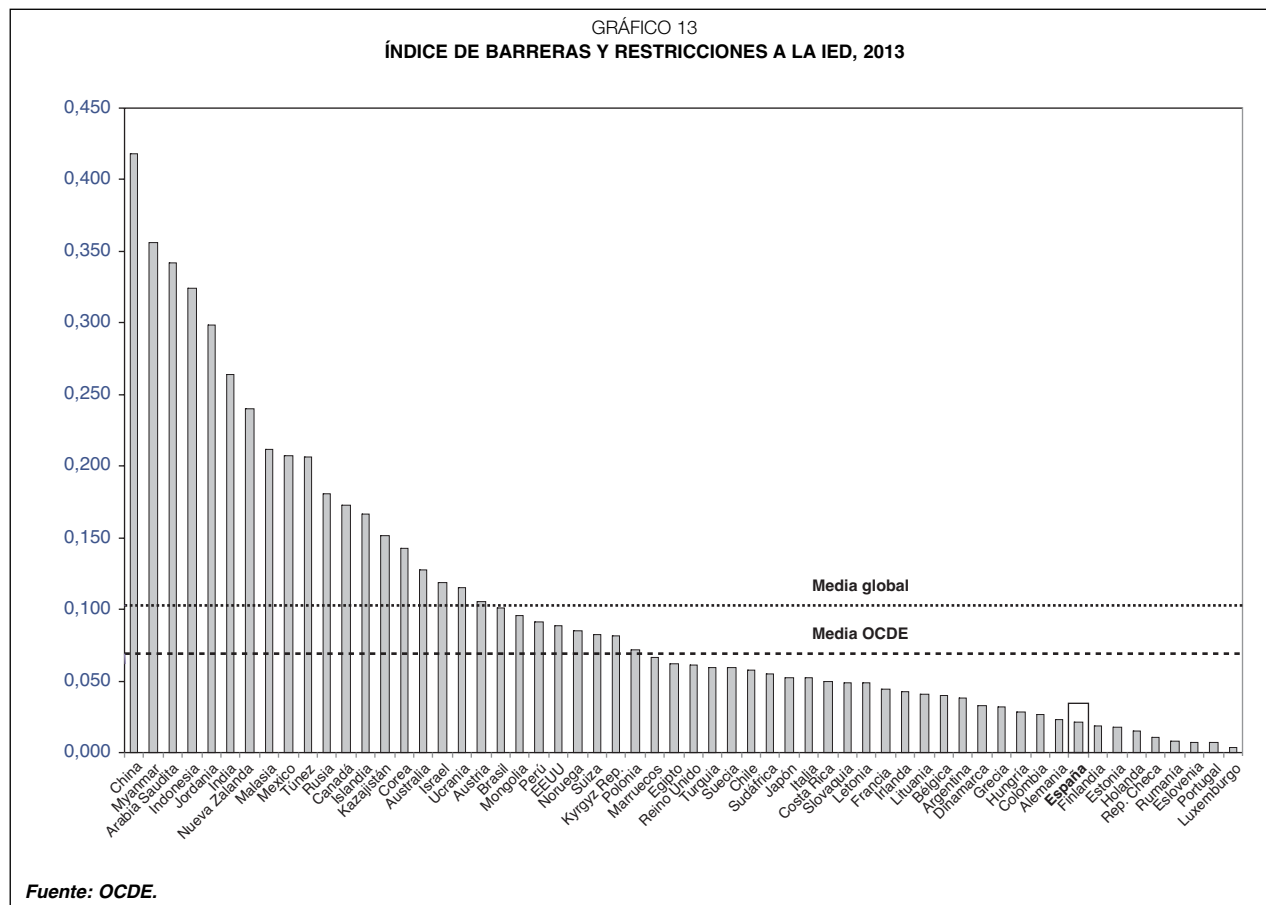
Todos estos factores, y muchos adicionales que no se han citado por brevedad, hacen de España un destino atractivo para la inversión exterior de Brasil y animan a ser optimistas sobre su evolución futura. Como decía Lula: «*Ya es hora de tener inversiones brasileñas en España*». ▷

⁹ El Coste Laboral Unitario (CLU) está situado actualmente en 107,2 (según el índice elaborado por Eurostat, con base 100 en 2005), siendo inferior a la media de la UE (111,6) y de la zona euro (112,3). Además, su tendencia en los últimos años es descendente, frente a la tendencia ascendente del conjunto de países del euro y la UE.

¹⁰ Ley 14/2013, de 27 de septiembre, BOE de 28 de septiembre.

¹¹ Estos umbrales son: 500.000 euros en el sector inmobiliario, un millón de euros en acciones y títulos negociables y dos millones de euros en deuda pública.

GRÁFICO 13
 ÍNDICE DE BARRERAS Y RESTRICCIONES A LA IED, 2013



5. Pero esta inversión no viene sola

Que la Unión Europea debe jugar un mayor papel en el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas, y que España esté magníficamente situada para ser su puerta a Europa, y a otros mercados, no significa que estas inversiones vayan a incrementarse a partir de ahora automáticamente y de forma exponencial. Desgraciadamente, no vienen solas. Hay que salir a buscarlas.

El mercado de atracción de inversiones es francamente competitivo. En la lucha por captar al inversor brasileño, España debe superar un obstáculo adicional a otros países. En Brasil se ha seguido atentamente la profunda crisis que ha sufrido nuestro país, hemos salido reflejados a diario en los medios de comunicación brasileños. La imagen general transmitida ha sido negativa, habiéndose puesto un especial énfasis en

reflejar las duras consecuencias sociales de la crisis (elevado desempleo, comedores sociales, etcétera).

Esta fuerte competencia en el mercado, y este obstáculo adicional que afrontamos, nos obligan a redoblar los esfuerzos de promoción de la inversión brasileña en España. Con este objetivo, ambas Oficinas Económicas y Comerciales de España en Brasil, situadas en São Paulo y Brasilia, desplegaron el año pasado una intensa actividad. Hemos puesto un especial énfasis en visitar personalmente a los grandes inversores brasileños, habiéndose realizado 15 visitas individuales a empresas. Hemos trabajado con las asociaciones empresariales y organismos de promoción de la inversión brasileña, dada su capacidad de difundir la información entre un gran número de empresas, habiéndose realizado nueve visitas de este tipo. Hemos aprovechado los diversos eventos públicos en los que hemos ▷

participado, concretamente siete de ellos, para realizar presentaciones sobre España. Además de nuestras presentaciones, destaca en particular la presentación que realizó el Consejo Español de Competitividad (CEC) sobre «España, un país de oportunidades» en São Paulo en el mes de abril, con apoyo de ICEX, la Oficina Económica y Comercial en São Paulo y la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil. Adicionalmente, hemos realizado reuniones con periodistas y se han redactado artículos al respecto de diversas autoridades y hemos incluido el tema de la atracción de inversiones brasileñas a España entre los asuntos a tratar en numerosos viajes y visitas oficiales.

Esta intensa campaña se realiza en estrecha colaboración con ICEX-Invest in Spain, en el marco de su plan de atracción a España de sedes de multinacionales latinoamericanas.

En el caso de Brasil, debemos reconocer que no hemos recogido todavía frutos significativos de esta actividad, quizás porque los potenciales inversores brasileños han sido cautelosos con nuestro país, dada la crisis que padecíamos. Pero creemos que la salida de España de la crisis, con una competitividad reforzada, debe incrementar el atractivo de nuestro país ante el inversor brasileño (Malamud, 2014). Esperamos, por tanto, cosechar frutos pronto, y recibir inversiones brasileñas significativas en un futuro, pues se dan las condiciones para que así sea. Ojalá llegue pronto la hora que decía Lula de tener inversiones brasileñas en España.

Bibliografía

- [1] BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO (BOE): 28 de septiembre de 2013. Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización (Ley 14/2013, de 27 de septiembre).
- [2] FUNDAÇÃO DOM CABRAL (FDC) (2013): Ranking FDC de las Multinacionales Brasileñas 2013. Brasil.
- [3] GARCÍA DE QUEVEDO J.C. y PANTÍN LAGE S. (2013): *La inversión empresarial de Brasil en el exterior*. Artículo publicado en el libro «Brasil: Un gran mercado en expansión sostenida». Universidad Antonio Nebrija. 2ª Edición. Madrid .
- [4] IGLESIAS, E. (2013): *La internacionalización de las empresas iberoamericanas; las empresas españolas en Brasil*. Artículo publicado en el libro «Brasil: Un gran mercado en expansión sostenida». Universidad Antonio Nebrija. 2ª Edición. Madrid 2013.
- [5] MALAMUD, C. (Coordinador) (2014): «Relaciones España – Brasil». *Informe Elcano*, nº 16. Real Instituto Elcano de Relaciones Internacionales. Madrid, marzo.
- [6] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN BRASÍLIA (2014): *España: Puerta de acceso a Europa para las empresas brasileñas*. Presentación en Power Point. Mayo (documento disponible en la página web en portugués de la Oficina Económica y Comercial de Brasilia: <http://www.spainbusiness.com.br>).

Fuentes estadísticas consultadas en Internet

- [1] BANCO CENTRAL DE BRASIL. (2014, abril): Estadísticas de Inversiones Exteriores. Brasilia, DF, Brasil. Series temporales. <http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>
- [2] BANCO DE ESPAÑA. (2014, abril): Evolución del tipo de cambio. Madrid, España. www.bde.es/
- [3] BANCO MUNDIAL (2014, febrero): Sección países, Brasil. Washington DC, EE.UU. <http://www.worldbank.org/pt/country/brazil>
- [4] COMISIÓN EUROPEA, DGECFIN (2014, mayo): Predicciones económicas de primavera. Bruselas, Bélgica. http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2014_spring_forecast_en.htm
- [5] COMISIÓN EUROPEA, EUROSTAT (2014, mayo): Estadísticas de costes laborales. Bruselas, Bélgica. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/main_tables ▷

- [6] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. (2014, abril): Series temporales. Madrid, España.
<http://www.ine.es/>
- [7] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA. (2014, marzo): Subdirección General de Comercio Internacional e Inversiones Exteriores, Registro de Inversiones Exteriores. Madrid, España.
<http://www.mineco.gob.es>
- [8] OCDE. (2014, mayo): Índice de Restricciones Regulatorias a la IED. París, Francia.
<http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>
- [9] UNCTAD. (2014, abril): Estadística de inversiones exteriores, series temporales. Ginebra, Suiza.
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>



*María del Coriseo González-Izquierdo**

EL MERCADO BRASILEÑO AL ALCANCE DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Programas y servicios de ICEX, España Exportación e Inversiones

El presente artículo trata la importancia de la internacionalización empresarial y del salto competitivo que han dado nuestras empresas en sus procesos de expansión exterior. Este impulso se manifiesta también a nivel agregado, de modo que los excelentes resultados de nuestro sector exterior son buena muestra del incremento de competitividad de la economía española.

Una de las claves de este éxito es la apuesta de nuestras empresas por los mercados más dinámicos, entre los que destaca con fuerza el brasileño.

ICEX tiene a Brasil también como un mercado prioritario, tanto en la labor de impulso de las empresas españolas en sus procesos de internacionalización como de atracción de inversiones brasileñas hacia España.

Palabras clave: internacionalización, inversiones.

Clasificación JEL: F13, F21.

1. La importancia de la internacionalización

El proceso de internacionalización de las empresas españolas ha incrementado su inercia durante los últimos años gracias a la apuesta decidida de nuestras empresas por los mercados exteriores como respuesta a un marco de debilidad de la demanda interna.

En ICEX somos conscientes de la importancia capital de la internacionalización empresarial pues, a pesar del esfuerzo en inversión y recursos que supone, reporta a las empresas beneficios en términos de nuevas oportunidades de ex-

pansión, crecimiento e ingresos. Además, las hace menos vulnerables a cambios en las condiciones de la demanda local y permite un acceso al crédito más diversificado y más económico.

El contacto con la competencia extranjera es una excelente escuela que mueve a la empresa a impulsar su productividad y la calidad de sus productos. Además, una de las aportaciones más interesantes del fenómeno globalizador es la frecuente colaboración tecnológica y comercial entre proveedores y clientes, paradigmática de las cadenas de aprovisionamiento globales.

Por todo ello, las empresas exportadoras son, en general, de mayor tamaño, más eficientes, realizan más operaciones de inversión y suelen estar en mejor posición financiera que las que operan exclusivamente en el ámbito doméstico. Estas ▷

* Consejera Delegada de ICEX, España Exportación e Inversiones.

Versión de mayo de 2014.

ganancias de eficiencia y competitividad tienen su reflejo a nivel agregado, de modo que una economía internacionalizada es, por definición, una economía competitiva. Por tanto, internacionalización y competitividad son las dos caras de una misma moneda.

Esta retroalimentación entre internacionalización y competitividad es particularmente relevante en la actualidad. En anteriores crisis económicas, la exportación ya había sido tabla de salvación de las empresas españolas. No obstante, antes de la puesta en marcha de la moneda única, podíamos poner al día nuestra competitividad de forma artificial devaluando la moneda nacional. Desde la introducción de la moneda única, sin embargo, este ajuste que, en cualquier caso, era perjudicial a largo plazo, sencillamente no es posible. Por tanto, el aumento de nuestras ventas en el exterior ha de estar vinculado a ganancias reales de competitividad.

2. Los resultados de nuestras empresas: garantía de competitividad

Las empresas españolas han recogido este testigo y están protagonizando un proceso de impulso exterior elogiado en innumerables foros internacionales.

En los cuatro años comprendidos entre 2010 y 2013 se ha registrado un incremento agregado del valor de la exportación de bienes españoles del 46,5 por 100, de modo que, en la actualidad, exportamos un 24 por 100 por encima de nuestro mejor registro exportador previo a la crisis y al desplome del comercio mundial en 2009, correspondiente al ejercicio 2008.

La moderación contemporánea de las importaciones ha contribuido a la consecución reciente de dos importantes hitos: la obtención, en marzo de 2013, del primer superávit comercial, por valor de 795 millones de euros, desde que comenzó a elaborarse la serie, en 1971, y la obtención de un superávit de la balanza por cuenta

corriente, de 7.131 millones de euros, en el conjunto del ejercicio, el primero desde 1997, frente al déficit de 11.519 millones de euros de 2012.

Teniendo en cuenta que, en 2008, España era uno de los países de la OCDE con mayor desequilibrio externo, esta situación de capacidad de financiación respecto al resto del mundo confirma el intenso proceso de ajuste y corrección de los desequilibrios acumulados durante la etapa de crecimiento previa a la crisis y es una buena muestra del aumento de la competitividad de nuestra economía.

3. La importancia del mercado brasileño

Uno de los elementos clave de esta brillante trayectoria exterior es que nuestras empresas han ido diversificando sus portafolios y sustituyendo los mercados maduros de la UE por otros con mayor dinamismo.

En este sentido, es importante destacar los cambios que está generando el incremento del peso geopolítico y económico de las nuevas economías emergentes y su consiguiente impacto en los patrones del comercio internacional.

En este proceso, Brasil se ha convertido en uno de los actores principales. Buena prueba de ello, y en un ámbito que compete directamente a ICEX, es el nombramiento, en la primavera de 2013, de un brasileño, Roberto Azevedo, como Director General de la Organización Mundial del Comercio.

Brasil es, en la actualidad, una de las mayores economías del planeta y se ha posicionado en los últimos años como un gran receptor de inversión extranjera directa y, cada vez más, se perfila como un importante inversor en el extranjero.

Brasil es, además, un socio fundamental para España.

Es el segundo proveedor y cliente de España en Latinoamérica, sólo superado por México, donde hay que tener en cuenta el efecto del Tratado de Libre Comercio con EEUU y Canadá. ▷

En los cinco años transcurridos entre 2009 y 2013, las exportaciones de bienes españoles a Brasil han aumentado un espectacular 170 por 100, pasando de 1.345 a 3.634 millones de euros.

También ha aumentado con fuerza el número de empresas exportadoras; si en 2009 vendían en Brasil 4.291 empresas, en 2013 fueron 7.220. Además, 2.020 de ellas lo hacen de forma regular, esto es, en cada uno de los 4 últimos ejercicios. Esta estabilidad en las ventas se ha intensificado en los últimos años, con un aumento de las empresas exportadoras regulares del 8,1 por 100 en 2012 y del 12,4 por 100 en 2013.

Y, si bien aumenta con fuerza el comercio bilateral, es en el ámbito de la inversión en el que son particularmente intensas las relaciones hispano-brasileñas. España es, junto con Estados Unidos, el mayor inversor extranjero en Brasil, gracias, fundamentalmente, a las operaciones de importantes multinacionales españolas, presentes con fuerza en los principales sectores de la economía brasileña, como energía, transportes, telecomunicaciones, turismo, seguros, infraestructuras, etcétera y que tienen en Brasil uno de sus principales centros de operaciones y de beneficios. No obstante, en los últimos tiempos están cobrando una importancia, quizás más cualitativa que cuantitativa, las inversiones realizadas por centenares de pymes españolas en colaboración con socios brasileños.

Con datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría de Estado de Comercio, Brasil es nuestro primer destino mundial de inversión, con un *stock* de inversiones de 65.266 millones de euros en 2011 (últimos datos disponibles). La posición de la inversión española en Brasil representa más del 50 por 100 de toda la IED española en Latinoamérica en términos brutos.

En los últimos tiempos se está produciendo un novedoso e interesante fenómeno, esto es, el surgimiento de grandes empresas latinoamericanas, denominadas multilatinas, que están tomando posiciones en empresas de otros países, muchas veces en los mercados más desarrollados y competitivos.

En este sentido, conviene destacar que España es un puente natural entre América, África y Europa, que existe un Convenio de Doble Imposición con Brasil, que contamos con más de 30 vuelos directos semanales, que Madrid es la sede del mercado Latibex (donde ya cotizan 12 empresas brasileñas) y que somos la sede en Europa de las instituciones multilaterales latinoamericanas (BID, CAF, sede de la SEGIB). España es, por tanto, la base ideal para los negocios en Europa y norte de África de las empresas brasileñas.

Desde la integración de Invest in Spain en ICEX en 2012, ICEX tiene como meta no sólo la promoción de nuestras empresas en el exterior, sino también la atracción de inversión extranjera directa.

Así, hemos puesto en marcha el Plan de Sedes, con el objetivo de atraer a las multilatinas para que hagan de España su principal plataforma de acceso a los citados mercados.

4. Brasil, mercado prioritario para ICEX

Con todo lo anterior, es fácil comprender por qué Brasil es un mercado prioritario tanto para ICEX como para la Secretaría de Estado de Comercio: se trata de uno de los países PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercados) e ICEX dispone de dos Oficinas Comerciales en Brasil, una en São Paulo, dedicada al mercado privado brasileño, y otra en Brasilia, dedicada a los concursos y proyectos gubernamentales, al encontrarse en la capital federal. Ambas están a disposición de nuestras empresas y mantienen una elevadísima actividad.

En 2013, ICEX puso en marcha las siguientes iniciativas relativas al mercado brasileño:

- En el marco de los planes de internacionalización de sectores ICEX organizó, bien autónomamente o bien en colaboración con las asociaciones sectoriales, 10 acciones en ferias en Brasil. Entre éstas, destacan dos pabellones oficiales de España en las ferias SIAL, del sector de ▷

alimentación, y Negocios Nos Trilhos, del sector ferroviario.

– Estas actividades de promoción se complementaron con 14 misiones comerciales (directas, inversas y de estudio) y 2 jornadas técnicas.

Una de las misiones, realizada en colaboración con la Consejería de Información de la Embajada de España en Brasil, llevó a España a un equipo de TV Globo, principal cadena de televisión de Brasil. De esta visita resultaron varios reportajes sobre España, que suman en conjunto más de una hora de duración, emitidos en horario de máxima audiencia.

– El Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial, celebrado en noviembre en São Paulo, es paradigmático de la apuesta por Brasil tanto de la Administración como de las empresas. ICEX organizó este Foro con el objetivo de ayudar a empresas españolas a encontrar socios brasileños para desarrollar sus proyectos a través de agendas de reuniones individuales. En el Foro participaron 50 empresas españolas, más de 150 locales y se celebraron más de 200 reuniones de negocios.

– En nuestro centro de atención unificado a los exportadores e inversores, CAUCE, en 2013 atendimos 1.734 consultas empresariales sobre Brasil, es decir, casi 5 al día.

– En el ámbito de las nuevas tecnologías hemos lanzado al mercado, aunque de momento está en fase de pruebas, una aplicación sobre Brasil para tabletas y *smartphones*, donde cualquier interesado puede consultar en tiempo real toda la información sobre este mercado, ver videos con consejos de expertos, geolocalizar y navegar hasta la Oficina Comercial, Embajada, Cámara de Comercio o Consulado que más le interese, reservar vuelos, consultar el tipo de cambio entre nuestras monedas, y un largo etcétera.

Esta aplicación se enmarca dentro de la iniciativa Mercados ICEX que tiene como objetivo el desarrollo de aplicaciones análogas para 40 mercados. Que el brasileño haya sido elegido como uno de los dos primeros mercados para los que desarrollar la aplicación es, qué duda cabe, una muestra de su importancia.

– ICEX cuenta también con el Plan de Promoción de Infraestructuras y Equipamientos para Eventos Deportivos en Brasil, que pretende aprovechar las oportunidades de negocio que se generarán como consecuencia de los eventos deportivos internacionales que de forma inminente tendrán lugar en Brasil (Copa de Confederaciones en 2013, Copa del Mundo de fútbol en 2014 y Juegos Olímpicos en 2016).

Las dos Oficinas Económicas y Comerciales en Brasil realizaron en total, en 2013, 118 servicios personalizados. São Paulo fue, en 2013, la cuarta oficina de toda la red con mayor número de servicios prestados.

– ICEX cuenta también con un portal específico en portugués que permite conocer la oferta española de bienes y servicios: www.spainbusiness.com.br.

– Por último, se celebraron 19 Seminarios de mercados exteriores centrados en Brasil.

En 2014 se prevé mantener esta intensa actividad. Así, está programado realizar un pabellón oficial de ICEX en la feria SIAL, 4 pabellones agrupados y 2 *stands* informativos en ferias. Se espera realizar 3 misiones inversas a España y cinco misiones directas a Brasil. La actividad estrella del año será un Encuentro Empresarial de ICEX en Porto Alegre del 2 al 4 de diciembre.

5. Conclusión

En 2013, más de 7.200 empresas fueron capaces de vender en Brasil y más de 2.000 lo hacen de manera regular. Desde ICEX nos gustaría que muchas otras siguieran su estela.

No obstante, si bien el mercado brasileño es extraordinariamente atractivo, no está exento de dificultades. La cercanía cultural, idiomática y afectiva, no nos deben llevar a engaño. Estamos ante un mercado sumamente complejo, burocratizado y con un importante proteccionismo.

ICEX cuenta con una completa batería de programas y servicios para todas las empresas, con independencia de su grado de interna- ▷

EL MERCADO BRASILEÑO AL ALCANCE DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

cionalización. Apoyarse en ellas y en el conocimiento del mercado que tienen nuestras Oficinas Económicas y Comerciales en el país es fundamental. Desde ICEX adquirimos el compromiso

de seguir trabajando para ofrecer a nuestras compañías las mejores herramientas de modo que ninguna empresa que quiera abordar el mercado brasileño lo haga sin nuestra ayuda.

*Antonio Fernández Martos**

BRASIL, UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA ESPAÑA

Brasil es desde hace tiempo, pero más intensamente durante los últimos años, un socio estratégico para España en Iberoamérica, tal y como atestigua la enorme presencia inversora española en el país y el significativo aumento de los flujos comerciales bilaterales. Esta evolución ha llevado a que la situación económica de cada uno de los dos países tenga su reflejo en el otro. Dicho vínculo se ha hecho más patente en los últimos años, en los que nuestras empresas han tenido que afrontar una difícil situación económica en España, habiendo encontrado muchas de ellas en Iberoamérica, y en concreto en Brasil, una importante tabla de salvación. Recíprocamente, Brasil, que está embarcado en un intenso proceso de modernización económica y, en particular, de sus infraestructuras, se ha beneficiado de la enorme experiencia que las empresas españolas tienen en este ámbito.

En este artículo, tras ofrecer una visión general de la economía de Brasil, analizaremos de una forma más detallada las relaciones bilaterales comerciales y de inversión de los últimos años y veremos cómo se articula la política comercial de España con Brasil.

Palabras clave: comercio bilateral, inversiones en el extranjero, inversiones extranjeras, Brasil, Mercosur.

Clasificación JEL: F1, F13, F14.

1. Introducción

Brasil es un país de dimensiones continentales. Es el quinto país por superficie del mundo y tiene fronteras con todos los países de América del Sur, salvo Chile y Ecuador. Cuenta con algo más de 200 millones de habitantes¹ y un PIB en 2013 de 2,24 billones de USD, lo que supone casi la mitad de la población de América del Sur y casi un 40 por 100 del PIB de toda América Latina.

Con una democracia estable y consolidada, es la séptima mayor economía del mundo², sólo

por detrás de EEUU, China, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido. A nivel político mundial, Brasil es un referente de los países en desarrollo y, desde luego, un líder en América Latina, siendo pieza esencial en cualquier iniciativa regional.

Pero Brasil también presenta las contradicciones propias de países en fases avanzadas de su proceso de desarrollo. Junto a industrias de tecnología punta (por ejemplo, Brasil es un gran fabricante de aeronaves civiles y participa en la carrera espacial) conviven sectores que precisan de una importante modernización y desarrollo. Junto a infraestructuras propias de los países más avanzados, conviven zonas sin apenas acceso a las mismas.

Su sociedad es igualmente muy dual; a pesar del intenso proceso de crecimiento y desarrollo ▷

* Director General de Comercio e Inversiones. Ministerio de Economía y Competitividad.

Versión de mayo de 2014.

¹ 201,03 millones de habitantes, según censo 2013.

² Fuente BM, datos 2012. PIB en PPA.

que ha tenido lugar en este país en las últimas décadas (el PIB brasileño a precios corrientes creció entre los años 2000-2013 un 247 por 100 y el PIB per cápita, que en 2013 fue de 11.964 dólares, se ha más que triplicado en este periodo de tiempo), todavía existe una importante desigualdad en la sociedad brasileña. No obstante, sí que conviene resaltar el hecho trascendente de que en la última década entre 20 y 40 millones de brasileños (la cifra varía según la fuente y el método de cálculo) han salido de la pobreza y han pasado a engrosar las clases medias, lo que constituye uno de los mayores éxitos sociales nunca vistos y supone un creciente mercado de consumo.

Brasil cuenta con abundantes recursos naturales, como las inmensas reservas petrolíferas estimadas del Pre-Sal. Además, se puede considerar que es la despensa del mundo ya que acumula el 22 por 100 de la tierra cultivable del planeta. Es el mayor productor mundial de naranjas, café, carne bovina y azúcar, y el mayor exportador de naranjas, café, soja, pollo y azúcar del mundo.

El país presenta, sin embargo, notorias carencias, fundamentalmente en el ámbito de la logística y el transporte. Se estima que los costes logísticos en Brasil suponen entre el 15 y 18 por 100 del PIB, el doble que la media en la OCDE³, lo que supone un fuerte impacto en la competitividad de sus empresas. Brasil precisa invertir al menos 80.000 millones de euros en infraestructuras logísticas que acompañen el crecimiento del país hasta el 2020⁴. Buena parte de esta inversión se materializará mediante colaboraciones público-privadas, donde España es altamente competitiva.

Brasil es un mercado sumamente complejo, altamente burocratizado y con un importante proteccionismo. El informe *Doing Business 2014*, elaborado por el Banco Mundial (BM), sitúa a

Brasil en el puesto 116 (de 189) en facilidad de hacer negocios. El sesgo proteccionista de la economía brasileña se percibe en el uso creciente de medidas de defensa comercial, en el incremento de algunos aranceles y en modificaciones normativas adoptadas, como la relativa a compras públicas (estableciendo una preferencia nacional de hasta el 25 por 100) a reaseguros (dando un paso atrás en el proceso liberalizador iniciado en 2007), a abogados extranjeros en el país (con presiones para que se prohíba cualquier tipo de asociación con despachos locales), la subida del 23 por 100 del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) para aquellos vehículos que tengan menos del 65 por 100 de contenido nacional y otras restricciones a la presencia de empresas extranjeras en ciertos sectores como minería o adquisición de tierras. Otro dato es revelador: Brasil en 2013 solo importó el 10,7 por 100 de su PIB y es una de las economías más cerradas del mundo con un índice de apertura para ese año del 21,52 por 100 que, aunque ha aumentado ligeramente respecto a años anteriores (19,7 por 100 en 2011 y 20,67 por 100 en 2012), sigue muy por detrás de países cercanos como son Chile (54,56 por 100) y México (60,43 por 100).

Con todo y con ello, Brasil es un socio estratégico para España.

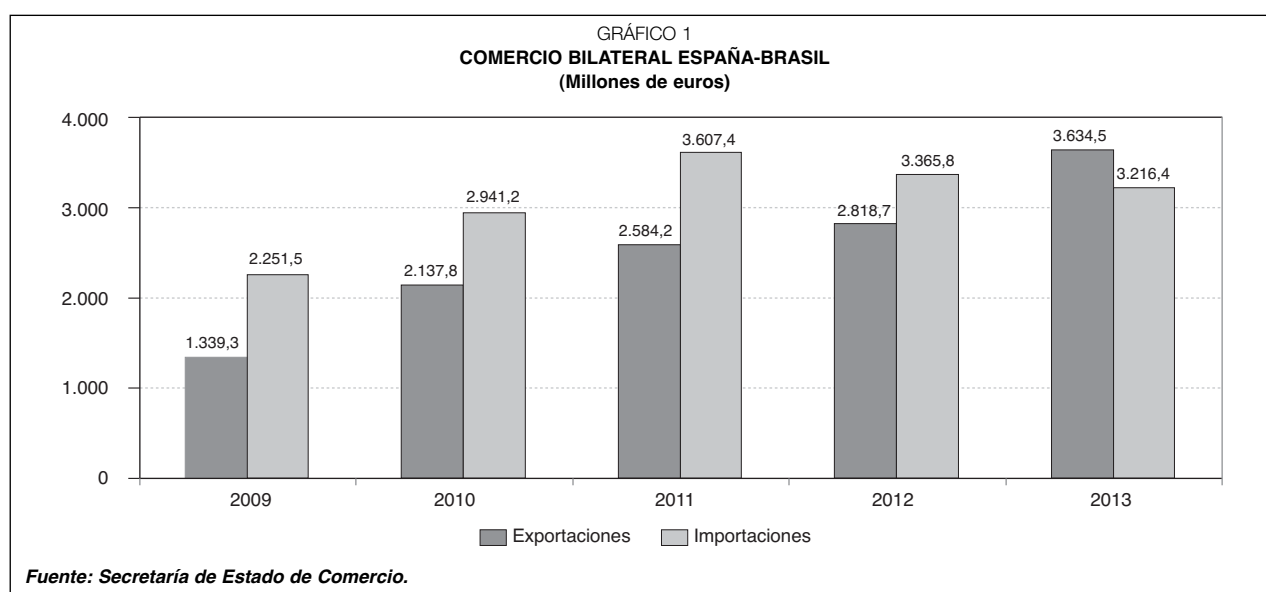
2. Las relaciones comerciales

Hasta principios de la década de los noventa, cuando Brasil inició un proceso de apertura comercial al exterior, la relación comercial entre ambos países era muy marginal. Así, en 1995 el comercio bilateral de mercancías apenas llegaba a los 1.501,58 millones de euros.

Desde entonces, la situación ha cambiado. En 2013 ese comercio alcanzaba la cifra de 6.850,9 millones de euros (un 356,2 por 100 más que en 1995) y Brasil se convertía en nuestro primer cliente en Iberoamérica y en nuestro se- ▷

³ Brazil-Country Partnership Strategy (CPS) for the period FY 2012-2015.

⁴ Algunos estudios multiplican por 4 o 5 esta cifra.



CUADRO 1
EXPORTACIONES A BRASIL POR SECTORES
(Millones de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013
1 Alimentos.....	79,9	115,9	154,7	201,4	193,3
2 Productos energéticos	56,7	102,5	81,1	160,8	732,6
3 Materias primas.....	18,2	35,2	46,9	46,1	49,3
4 Semimanufacturas	453,1	727,4	781,1	912,6	996,1
5 Bienes de equipo	484,5	839,3	1.069,2	967,9	1.151,6
6 Sector automóvil.....	125,7	147,4	240,2	270,9	257,4
7 Bienes de consumo duradero	6,1	9,1	15,0	15,3	30,2
8 Manufacturas de consumo.....	59,7	86,4	105,6	121,3	141,6
9 Otras mercancías.....	55,4	74,6	90,6	122,6	82,4
Total	1.339,3	2.137,8	2.584,2	2.818,7	3.634,5

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

CUADRO 2
IMPORTACIONES DE BRASIL POR SECTORES
(Millones de euros)

	2009	2010	2011	2012	2013
1 Alimentos.....	1.244,5	1.331,6	1.650,5	1.795,2	1.611,8
2 Productos energéticos	65,1	259,5	320,6	254,6	447,6
3 Materias primas.....	383,5	648,9	913,5	774,6	624,0
4 Semimanufacturas	296,1	391,3	487,9	393,6	394,4
5 Bienes de equipo	140,3	177,9	139,1	84,1	84,5
6 Sector automóvil.....	22,4	17,1	15,4	14,3	13,8
7 Bienes de consumo duradero	27,5	27,2	15,4	8,3	5,6
8 Manufacturas de consumo.....	66,4	66,0	60,7	35,4	34,2
9 Otras mercancías.....	5,8	21,6	4,3	5,7	0,5
Total	2.251,5	2.941,2	3.607,4	3.365,8	3.216,4

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

gundo proveedor de la región, solo por detrás de México y, a nivel mundial, se situaba en los puestos 15º y 17º como cliente y proveedor. Por su parte, España se situaba en ese año en los puestos 15º y 12º como cliente y proveedor de Brasil, respectivamente.

En los últimos cinco años las exportaciones españolas a Brasil han ido creciendo de forma importante, pasando de los 1.339,3 millones de euros en 2009 a 3.634,5 millones de euros en 2013 (año en el que 7.220 empresas españolas exportaron a Brasil), lo que supone un crecimiento ▷

de un 171 por 100. Mientras, las importaciones han sufrido un ligero descenso en los dos últimos años, lo que ha llevado a que el tradicional déficit que España mantenía con Brasil se haya transformado por primera vez en superávit en 2013.

Tradicionalmente, el comercio bilateral de mercancías entre España y Brasil se ha concentrado en pocos productos. Mientras la exportación española a Brasil se ha centrado en bienes de equipo con alto valor añadido y en productos semimanufacturados (máquinas y aparatos mecánicos, aparatos eléctricos, vehículos automóviles y sus piezas, material ferroviario y aeronáutico, productos químicos y materias plásticas), con un 66,98 por 100 del total exportado a ese país en los últimos cinco años, la exportación brasileña a España lo ha hecho en alimentos y materias primas (principalmente soja, mineral de hierro, azúcar y café), con un 71,37 por 100 del total importado en el mismo periodo de tiempo.

No obstante, es interesante resaltar que en 2013 este patrón de comercio se ha visto en parte modificado por el incremento en las importaciones de petróleo y sobre todo por las importantes exportaciones españolas de hidrocarburos refinados, que alcanzaron casi el 20 por 100 de nuestras exportaciones. Este cambio se ha debido a las actuales carencias energéticas de Brasil y es en gran parte el responsable del superávit de la balanza comercial bilateral del pasado año.

Un aspecto a destacar de las relaciones comerciales entre Brasil y España es la importancia que los servicios tienen en ellas. De acuerdo con los datos publicados por el Banco de España, en 2013 el comercio de servicios con Brasil se elevaba a 1.912 millones de euros, lo que equivale a casi un tercio del comercio bilateral de mercancías de ese año. En 2013 las exportaciones españolas de servicios a Brasil se elevaron a 1.355 millones de euros (9,2 por 100 menos que el año anterior) y las importaciones a 557 millones de euros (11,3 por 100 más que en 2012), lo que supuso un superávit para España de 799 millones de euros.

3. Las relaciones de inversión: la importancia de la inversión de España en Brasil

La inversión española en Brasil es la variable que más claramente refleja la importancia que tiene ese país para España y sus empresas.

Esta inversión empezó a despegar a partir de 1996, muy ligada al proceso de privatizaciones que tenía lugar en Brasil y que atrajo el interés de grandes empresas españolas como Telefónica, que participó en el proceso de privatización de Telebras, o el Banco de Santander, que compró el Banco Noroeste y el Banespa (Banco do Estado de São Paulo). Desde entonces, aunque con ciertos altibajos, este flujo ha continuado de tal manera que ha situado a Brasil, con una inversión directa española (no ETVE) por valor de 57.144 millones de euros (13,94 por 100 de la IDE española en el mundo), en el segundo puesto del *ranking* por posición inversora de España en el exterior de 2012⁵, superando como destino de las inversiones españolas a EEUU (49.056 millones de euros; 12,56 por 100), a Países Bajos (29.015 millones de euros; 7,43 por 100) y a México (25.552 millones de euros; 6,54 por 100) y solo detrás del Reino Unido (58.940 millones de euros; 15,09 por 100). El año anterior, 2011, Brasil ocupó el primer puesto de ese *ranking* con 59.872 millones de euros seguido por el Reino Unido con 51.058 millones de euros.

En 2011 los flujos de inversión española en Brasil superaron los 4.800 millones de euros, cifra muy superior a la registrada en cualquiera de los diez años anteriores. Esto se debió a ciertas operaciones empresariales de gran volumen en los sectores energético y de telecomunicaciones, que situaron a España en el tercer mayor inversor en Brasil en 2011, tras EEUU y Holanda.

En 2012 el flujo de inversión bruta española ascendió a 1.230,96 millones de euros dato ▷

⁵ Los últimos datos del *stock* de inversiones publicados por la Secretaría de Estado de Comercio Internacional se corresponden al año 2012.

CUADRO 3
INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN BRASIL
(Millones de euros)

ID española en Brasil (no ETVE)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Flujos inversión bruta.....	1.767,21	1.240,11	698,04	4.800,60	1.230,96	999,09
Stock.....	31.102,48	41.178,80	52.408,37	57.144,41	54.463,19	nd

nd: no disponible.
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN BRASIL
(Millones de euros)

	2012	% sobre total
Servicios financieros excepto seguros y fondos de pensiones	18.387	33,76
Telecomunicaciones.....	13.372	24,55
Metalurgia, fabricación productos hierro, acero y ferroaleaciones	5.674	10,42
Suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	5.122	9,41
Comercio mayorista e intermed. comercio excepto vehículos motor	2.254	4,14
Seguros, reaseguros y fondos pensiones.....	2.213	4,06
Fabricación vehículos motor, remolques y semirremolques	1.090	2,00
Resto	6.351	11,66
Total	54.463	100,00

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

significativamente inferior al registrado en 2011, lo que supuso el descenso de España al 5º lugar como país emisor de IDE hacia Brasil. En 2013 se confirmó la tendencia decreciente de las inversiones españolas en Brasil, con una cifra de 999,09 millones de euros, sensiblemente inferior al año anterior.

Por lo que se refiere a la distribución sectorial de la IDE de España en Brasil, de acuerdo con los datos del *stock* de 2012, los servicios financieros tienen un puesto muy importante con un 33,76 por 100 de la misma. No obstante, cabe destacar la existencia de una mayor diversificación por sectores, sobre todo si la comparamos con la IDE de España en otros países de la zona, como México, donde está muy concentrada en el sector financiero (53,42 por 100) y la diferencia de cuota es muy grande respecto al segundo sector destino de la IDE, el de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado (8,47 por 100).

La presencia de empresas españolas en Brasil es muy importante. Están presentes en numerosos sectores estratégicos de la economía brasileña como telecomunicaciones (Telefónica-VIVO, primer operador de móviles del país); banca y finanzas (Banco de Santander, primer ban-

co extranjero y tercero privado del país); seguros (Mapfre, en alianza con Banco do Brasil, primera aseguradora); energía (Repsol, Abengoa, Endesa, etcétera); infraestructuras (Abertis, Isolux, Acciona, etcétera); ferrocarriles (CAF), TIC (INDRA) y un largo etcétera. Además, dan empleo a un número considerable de brasileños. Según datos de la Cámara Oficial de Comercio de España en Brasil, en 2013 sus empresas afiliadas dieron empleo directo a unos 214.000 brasileños, empleo indirecto a unos 211.000 más y sus programas de responsabilidad social corporativa benefician a más de un millón de ciudadanos de ese país.

En cuanto a la inversión brasileña en España, se observa un cierto auge de la misma a partir de 2009, alcanzando una cifra récord de 237 millones de euros en 2012. Es decir, la relevancia de las inversiones de Brasil en España es relativamente reciente. Por lo que se refiere a la posición inversora de Brasil en España, cabe señalar que prácticamente se ha quintuplicado en cinco años, pasando de 594 millones de euros en 2008 a 2.872 millones de euros en 2012.

Existe una importante concentración de la inversión procedente de Brasil en el sector «fabricación de otros productos minerales no metálicos» ▷

CUADRO 5
INVERSIÓN DIRECTA BRASILEÑA EN ESPAÑA
(Millones de euros)

ID Brasil en España (no ETVE)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Flujos inversión bruta.....	7,73	19,67	100,99	25,24	237,17	178,3
Stock.....	594,65	379,74	1.908,19	1.651,00	2.872,00	nd

nd: no disponible.

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA BRASILEÑA EN ESPAÑA
(Millones de euros)

	2012	% sobre total
Fabricación de otros productos minerales no metálicos.....	2.155	75,05
Metalurgia, fabricación ptos. hierro, acero y ferroaleaciones.....	398	13,86
Comercio mayorista e intermed. comercio excepto vehículos motor.....	189	6,58
Servicios financieros excepto seguros y fondos de pensiones.....	46	1,60
Telecomunicaciones.....	27	0,92
Industria textil.....	23	0,81
Resto.....	34	0,74
Total.....	2.872	100,00

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

que cuenta con alrededor de un 75 por 100 de la misma. No obstante, también son relativamente importantes otros sectores como el sector «metalurgia y fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones» que representa más de un 13 por 100 y, a bastante distancia, el sector «comercio mayorista y el sector metalúrgico», que representa un 6,58 por 100 del *stock* total en 2012.

4. La política comercial de España con Brasil: Brasil país prioritario

La política comercial de España con Brasil se ejecuta a través de cuatro ámbitos o niveles distintos.

Un primer nivel se referiría a todas aquellas actividades de promoción, información y financiación que de forma unilateral España desarrolla sobre Brasil. En este plano, lo primero que conviene destacar es la consideración de Brasil dentro de los dieciséis mercados que la Secretaría de Estado de Comercio considera prioritarios y para los que ha diseñado los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), cuyo fin es fomentar las relaciones económicas y comerciales de nuestro país con los países considerados más

relevantes desde el punto de vista económico. Esta prioridad se ha visto reforzada con la aprobación del Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española, que surge de la recién aprobada Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización y constituye la estrategia del Gobierno español en materia de internacionalización de la economía española en el medio plazo. Esto es así porque los países PIDM constituyen las prioridades geográficas de dicho Plan, por lo que Brasil representa una clara prioridad para España en su proceso de internacionalización.

Esta prioridad que se concede a Brasil se ha traducido, entre numerosas actividades de promoción comercial realizadas, en la organización anual de al menos un foro de inversiones. En temas de información se están aprovechando al máximo las oportunidades que nos brinda la tecnología para acercar notablemente a las empresas al mercado brasileño, realizando numerosos *webminarios*, aulas virtuales y seminarios por Internet, entre otras actividades. Y, por último, en cuestión de financiación, igualmente Brasil es prioritario para el Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM) de la Secretaría de Estado de Comercio.

A nivel bilateral, que se desarrolla a través de los diferentes contactos que se mantienen con ▷

fluidez entre ambas Administraciones, podríamos destacar la existencia de los grupos de trabajo de Comercio e Inversiones y de Infraestructuras y Transporte que se crearon con el Plan de Asociación Estratégica (PAE) que firmaron en noviembre de 2003 los presidentes de los dos países con el objetivo de establecer una relación más estrecha que beneficiase a ambos países en todos aquellos ámbitos de interés común. Con ese objetivo, y entre otros proyectos, se acordó la creación de varios grupos de trabajo entre los que se encuentra los arriba citados. El pasado mes de marzo, tras varios años sin hacerlo y tras el impulso que supuso la visita de la Presidenta Rousseff a España en noviembre de 2012, se reunieron ambos grupos en Brasilia. En esta reunión se analizaron las relaciones comerciales y de inversión bilaterales y se trataron diferentes puntos orientados a mejorar las mismas.

Por lo que se refiere al ámbito de la UE, las relaciones comerciales con Brasil se enmarcan en el Acuerdo Marco de Cooperación UE-Brasil firmado en 1992, por el que ambas partes se otorgan el trato de Nación Más Favorecida (NMF)⁶. En el artículo 29 del Acuerdo, se establece la creación de un Comité Conjunto para velar por el cumplimiento del mismo, que se reúne regularmente para discutir sobre cuestiones de interés mutuo como, por ejemplo, los contentiosos comerciales existentes entre ambas partes. Además, hasta el pasado 1 de enero de 2014⁷, la UE ha concedido a Brasil acceso preferencial de sus productos al mercado comunitario mediante la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

Por otra parte, la UE y Brasil desarrollan un proceso de Asociación Estratégica desde la primera Cumbre UE-Brasil que tuvo lugar en julio

de 2007. Desde entonces se han celebrado siete cumbres, la última en febrero de este año en Bruselas, donde se han tratado ampliamente todos los aspectos de la relación bilateral. La Asociación Estratégica se implementa mediante un Plan de Acción Conjunto en el que se recogen las líneas de cooperación en distintas áreas, entre ellas en la económica. Hasta la fecha se han aprobado dos Planes de Acción Conjuntos, el último en la V Cumbre UE-Brasil que se celebró en Bruselas en octubre de 2010 para el periodo 2012-2014. Actualmente se está negociando un nuevo Plan de Acción 2015-2017 con acciones concretas en las que los distintos Estados miembros tienen la intención de participar activamente.

Una cuestión muy importante en el ámbito de la UE es el de las negociaciones para la firma de un amplio Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, del que España siempre ha sido un gran defensor y su máximo valedor en el seno de la UE. Se iniciaron en 1999 y, tras varios años, se estancaron en 2004, cuando se preveía un acuerdo entre las partes. En mayo de 2010, gracias al fuerte impulso de España y Argentina que en ese momento ostentaban la presidencia de la UE y del Mercosur, respectivamente, se decidió reiniciar las negociaciones que tendrán como elementos centrales los tres pilares de acceso a mercado: aranceles al comercio de bienes, facilitación del comercio de servicios y compras públicas. Hasta la fecha se han celebrado varias rondas de negociaciones y se está a la espera de que las partes intercambien sus ofertas. En este proceso negociador que está teniendo lugar, es destacable el activo papel que Brasil está desempeñando en las negociaciones internas del Mercosur para confeccionar su oferta común.

El último nivel en el que se desarrolla la política comercial de España con Brasil es el multilateral, más concretamente en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), institución a la que ambos países pertenecen (en el caso de España, también como miembro de la UE) desde su creación en enero de 1995, y que ▷

⁶ El tratamiento NMF establece la extensión automática de cualquier mejor tratamiento que se concederá o ya se ha concedido a una parte a todas las demás partes en un acuerdo de comercio internacional.

⁷ Fecha de entrada en vigor del nuevo Reglamento SPG, por el que Brasil (entre otros países) deja de beneficiarse del SPG debido a su nivel de renta.

actualmente está presidida por el brasileño Roberto Azevedo, quien ha tenido un papel clave para desbloquear la Ronda Doha en la pasada IX Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar el mes de diciembre de 2013 en Bali. Uno de sus mayores logros ha sido la firma del Acuerdo de Facilitación de Comercio, en el que Brasil puede dar ejemplo mediante la asunción de compromisos vinculantes.

5. Conclusiones

El análisis de la evolución de las relaciones comerciales y de inversión entre España y Brasil permite llegar a la conclusión de que Brasil es un país clave para España, al igual que España lo es para Brasil. Este estatus se deriva principalmente de la importancia que la inversión española tiene en ese país. Las empresas españolas están jugando un papel importante en el desarrollo de Brasil, aportando su gran experiencia en sectores clave como son el energético, el de telecomunicaciones o el de transporte, entre otros.

En materia de comercio, a pesar de que el comercio bilateral ha ido creciendo en los últimos años, aún está muy lejos de haber alcanzado su

potencial. La rápida puesta en marcha de los acuerdos alcanzados en materia de Facilitación de Comercio en la OMC y el posible Acuerdo UE-Mercosur, serían dos instrumentos esenciales para aumentar nuestros flujos comerciales.

Este acuerdo se hace esencial especialmente en el contexto de una proliferación de negociaciones bilaterales entre los grandes bloques comerciales y se perfila como la mejor opción para que Brasil no pierda su cuota en el mercado internacional. Además, este acuerdo ayudaría al Mercosur a conseguir una mayor integración interna al obligar a establecer una verdadera política comercial común y a armonizar las legislaciones de sus países miembros. Para la UE, por su parte, significaría dar un gran paso en el proceso de asociación con Latinoamérica, en el que España ha tenido un importante papel impulsor por su especial implicación en la zona, y donde la UE ya tiene firmados Acuerdos de Asociación con México, Chile, Centroamérica y algunos países de la Comunidad Andina (Colombia y Perú y, actualmente en negociación con Ecuador).

Sería un error no aprovechar esta nueva ocasión para llegar a un acuerdo que, es evidente, reportaría importantes beneficios a ambas partes.

Wilson Toneto*

PRESENCIA DE MAPFRE EN BRASIL

Balance y perspectivas de negocio

En el presente artículo se propone hacer un análisis de la presencia de MAPFRE en Brasil, a través del camino recorrido desde que inició su actividad en ese país, en 1991, y la evolución que ha experimentado durante todos estos años. La contribución de Brasil ha sido decisiva para que MAPFRE sea hoy el primer grupo asegurador multinacional en América Latina. En las siguientes líneas trataré, por tanto, de explicar los primeros pasos de la compañía en el país, las particularidades del negocio asegurador en Brasil y cómo ha evolucionado y crecido MAPFRE.

A lo largo del texto se aborda la apuesta de MAPFRE por la multicanalidad, la entrada en nuevos negocios y las particularidades del mercado brasileño. Por último, en las conclusiones se esbozan algunos de los aspectos de la economía brasileña y las previsiones de desarrollo del mercado asegurador en ese país.

Palabras clave: economía brasileña, mercado de seguros, proyecciones del mercado brasileño.

Clasificación JEL: G22, O54.

1. Introducción

MAPFRE inicia su aventura empresarial en España en el año 1933, como una mutualidad agropecuaria de propietarios de fincas rústicas, y desde entonces ha experimentado un crecimiento muy significativo, que le ha convertido en una aseguradora global, con presencia en 47 países de los cinco continentes. Además de ser el líder del mercado asegurador español, es también el primer grupo asegurador multinacional en América Latina y uno de los 10 mayores grupos europeos por volumen de primas. MAPFRE emplea en la actualidad a más de 36.000 personas y más de 23 millones de clientes confían en esta compañía, cuyo beneficio neto en 2013 superó los 790 millones de euros y sus ingresos ascendieron a 25.889 millones de euros.

* CEO de MAPFRE BRASIL.

Versión de mayo de 2014.

América Latina fue el primer mercado en el que MAPFRE inició su aventura internacional. De hecho, fue una de las primeras aseguradoras extranjeras en invertir en Latinoamérica. La visión de sus ejecutivos hizo que en la década de los setenta se comenzaran a plantear las oportunidades que ofrecía una región con la que existen similitudes lingüísticas y culturales.

El primer paso empresarial y del proceso de internacionalización de MAPFRE se centró específicamente en los servicios de reaseguro y asistencia, actividades comerciales que aportaron un conocimiento privilegiado de la realidad empresarial de estos países. Se trató de una década de búsqueda de clientes y mercados en los que los primeros contactos, viajes, participación en congresos, conferencias y reuniones de exploración sentaron las bases de las relaciones que posteriormente se consolidaron en cada uno de los países. ▷

En los años noventa del siglo pasado, la implantación en América Latina era ya global. En este periodo se asentaron de forma más sólida las bases para acelerar el crecimiento de las actividades en la región experimentado a partir del año 2000, en el que las operaciones de MAPFRE en el exterior comenzaban a ser muy rentables y significativas para el conjunto de la empresa. A partir de ahí, la apuesta internacional continuó reforzándose y el Grupo se dotó de las estructuras y la capacidad financiera necesarias para seguir ampliando sus actividades y su expansión internacional.

Pero las actividades de MAPFRE en esta región no se han limitado al negocio asegurador, ya que también opera en la actividad de asistencia y en reaseguro. De hecho, nuestra reaseguradora profesional (MAPFRE RE) se encuentra entre las 20 primeras entidades del *ranking* del reaseguro mundial.

El desarrollo del negocio internacional de MAPFRE ha tenido un importante impacto en el crecimiento de sus actividades y en el aprendizaje continuo de nuevas prácticas que han enriquecido al conjunto de sus empresas.

Este proceso de internacionalización, iniciado hace ya varias décadas, hoy es un proyecto rentable, como lo demuestran las cifras de 2013, año en el que MAPFRE obtuvo más del 44 por 100 de sus ingresos de América Latina.

2. Llegada de MAPFRE a Brasil

MAPFRE inició sus actividades en Brasil el 13 de diciembre de 1991, cuando adquirió parte del Grupo Segurador Vera Cruz. Esta adquisición no fue sólo la simple compra de una cartera de clientes o de una estructura compuesta por más de 1.000 colaboradores distribuidos en decenas de sucursales. Fue mucho más. Representó la integración entre los valores y las culturas de ambas empresas. Fue la unión del conocimiento del mercado local y las buenas y estrechas rela-

ciones llevadas a cabo por Vera Cruz con los corredores del país, que fueron reforzadas con la experiencia internacional y la solidez financiera de MAPFRE.

El impacto de esta unión en el mercado fue grande. Al principio había una gran preocupación por parte de los corredores de seguros, ya que en España la estructura desarrollada por MAPFRE contemplaba como canal preferente de ventas los agentes y delegados, mientras que en Brasil la intermediación se realizaba casi exclusivamente a través de corredores. En poco tiempo se demostró que esa preocupación era infundada, pues MAPFRE demostró que iniciaba su aventura en Brasil para continuar e, incluso, para intensificar las buenas relaciones que Vera Cruz siempre tuvo con los corredores.

En 1992, la compañía empezó a operar en el negocio de asistencia y hoy es líder en el mercado brasileño en esta línea de negocio.

También fue en los años noventa cuando otra empresa de MAPFRE llega a Brasil: se trataba de MAPFRE RE, la reaseguradora profesional del Grupo, y desde diciembre de 1996, cuando abrió una oficina de representación (denominada MAPFRE RE ASSESSORIA LIMITADA), está presente en el país. Fue una de las primeras reaseguradoras extranjeras en instalarse en Brasil, primero bajo un mercado monopolizado, demostrando desde entonces su continuo compromiso con el país. Cuando se abre el mercado reasegurador a compañías privadas en el año 2008, MAPFRE RE constituye en noviembre de ese año la reaseguradora local MAPFRE RE DO BRASIL y ofrece sus servicios en todos los ramos. Después de seis años de intensa actividad MAPFRE RE cuenta con un volumen de primas de 750 millones de reales (R\$) y trabaja con una cartera de clientes de más de 30 aseguradoras y *brokers*.

Un cambio en la legislación brasileña, que permitía que el capital extranjero controlara empresas de seguros, posibilitó que en 1996 MAPFRE asumiese el control integral de sus empresas en el país. Poco después, MAPFRE desarrolla la ▷

línea de seguros AutoMás y comienza una política de descentralización con la creación de direcciones territoriales, a semejanza del modelo que MAPFRE había desarrollado en España. El objetivo era aumentar la autonomía de las sucursales y, como consecuencia, agilizar la toma de decisiones, lo que, sin duda alguna, era fundamental para el éxito de la actividad de los corredores.

2.1. La década de la expansión

Al iniciarse este siglo, MAPFRE contaba con alrededor de 30 sucursales distribuidas por Brasil, pero creyó necesario potenciar la presencia geográfica de la compañía en el país, manteniendo su apuesta por el desarrollo de productos adaptados a las necesidades y demandas del mercado local. Con este proyecto de expansión territorial, MAPFRE pone en funcionamiento, en sólo cuatro ejercicios, 60 nuevas sucursales y hoy ya cuenta con 127 oficinas repartidas por todo el país.

La decisión de MAPFRE de incrementar su presencia en Brasil no se limitaba a abrir más oficinas sino que contemplaba también una apuesta por la distribución multicanal. La operación más importante en este sentido se produce en el año 2005, cuando MAPFRE adquiere, a través de una subasta pública, el derecho de explotar durante 20 años los segmentos de vida y pensiones de uno de los principales bancos que en aquellos momentos operaba en São Paulo, el principal estado del país, Banco Nossa Caixa. De esa operación, surge una sociedad, en la que MAPFRE mantenía el control, con el 51 por 100 de las acciones, y Banco Nossa Caixa, controlado hasta entonces por el Gobierno del Estado de São Paulo, poseía el 49 por 100. Este fue un paso importante para ampliar la presencia en el canal bancario. En sólo dos años, Nossa Caixa MAPFRE se había convertido ya en la 15ª aseguradora de vida y estaba entre los 17 mayores operadores en el negocio de pensiones privadas.

Pero el logro más significativo, sin duda, fue haber conquistado la confianza de un millón de clientes en un corto período de tiempo.

Al año siguiente, una modificación en el escenario bancario cambiaría la historia de MAPFRE en Brasil. Banco do Brasil, una institución pública federal y el mayor banco del país, compró el Banco Nossa Caixa. Esa operación permite a Banco do Brasil la oportunidad de conocer de cerca la experiencia de MAPFRE en la administración de productos aseguradores.

A finales de ese año, Banco do Brasil, decidió buscar un socio que le aportara *know how* asegurador y pudiera explotar el potente canal bancario existente.

En aquel momento MAPFRE fue invitada a participar en este proceso y, junto con otras compañías no sólo locales sino también internacionales, estudió la propuesta y presentó una oferta a Banco de Brasil. Evidentemente el hecho de poseer derechos contractuales procedentes del Banco Nossa Caixa, y una experiencia exitosa en la creación y desarrollo del negocio de vida y pensiones en el canal bancario, hizo que MAPFRE contase con una ventaja competitiva importante.

Después de casi dos años de estudio y negociación, en mayo de 2010, MAPFRE y Banco do Brasil firman una alianza estratégica, por la que se crean dos *holdings* (BB-MAPFRE y MAPFRE-BB), en los que se integran las entidades filiales aseguradoras de ambos grupos en Brasil, que utilizan las plataformas de distribución tanto de la red del banco como de otros canales de comercialización. Las nuevas empresas actúan de forma conjunta en el desarrollo y la comercialización de productos aseguradores en Brasil, apoyándose en la complementariedad de los canales de distribución de ambas entidades y en las sinergias derivadas de la utilización, por ejemplo, de las herramientas de suscripción más modernas del mundo. Además, contar con unas reglas de gobierno y relaciones societarias claramente definidas, gracias al acuerdo de accionistas existente, permitió centrar los esfuerzos en el desarrollo ▷

del negocio en un mercado marcado por una intensa competencia y con unas previsiones de crecimiento anuales de dos dígitos, una proyección que se está cumpliendo.

La combinación de la red de distribución de Banco do Brasil, con una amplia presencia en todo el país, su proximidad a los clientes y el conocimiento de la sociedad brasileña, unidos a la alta especialización de MAPFRE en el desarrollo de productos aseguradores es, sin duda, un factor diferencial en el mercado brasileño. A ello se une la amplia oferta, con más de 100 tipos de seguros diferentes y una completa cartera de productos tanto para particulares como para empresas. La convivencia de los diferentes canales y la acertada estrategia adoptada por ambas compañías permitió que en el primer año de comercialización conjunta, las ventas se incrementaran en todos los canales. Esa cifra muestra claramente el éxito de la unión entre MAPFRE y Banco do Brasil.

Recientemente, MAPFRE decidió dar los primeros pasos para operar en el negocio de salud, a través de MAPFRE SALUD, una nueva entidad que prevé iniciar sus operaciones este mismo año. Con esta operación se complementa la cartera de productos y se entra en un segmento de negocio que tiene una gran demanda en el mercado brasileño.

Hoy, más de 20 después de entrar en Brasil, MAPFRE es una empresa que opera en varios ramos (seguros, pensiones, reaseguro, asistencia, etcétera) a través de diferentes canales. Nuestra apuesta por el mercado brasileño sigue tan actual como el primer día. Confiamos en Brasil y seguimos trabajando para acompañar a la sociedad brasileña y contribuir a su desarrollo económico y social.

3. Mercado de seguros en Brasil: proyecciones

El mercado de seguros en Brasil vive un momento de expansión, acompañado por un creci-

miento del PIB de entre un 2 y un 3 por 100. En este escenario, prácticamente todos los segmentos de negocio crecen. Así, como muestra sirve el ejemplo del crecimiento del 18,7 por 100 entre enero y noviembre de 2013 del seguro de automóvil, frente a un nada desdeñable incremento del 16,2 por 100 en el mismo periodo del año anterior.

Varios factores influyen en este escenario de crecimiento: la estabilidad económica de la que goza el país, el limitado impacto de la crisis económica europea y americana, la disminución del desempleo, las mayores posibilidades para acceder al crédito. Todos estos, junto con otros factores, generan un efecto muy positivo en la economía de Brasil, el aumento progresivo del poder de compra de la población, principalmente de los sectores con ingresos bajos y medios.

El incremento de la clase media brasileña, acompañada de una mayor capacidad de consumo, genera una demanda de seguros que ha permitido que esta industria evolucionase y creciese de forma significativa. Cada vez son más los brasileños que son conscientes de la necesidad de contratar productos para protegerse a sí mismos, a su familia y su patrimonio, aunque todavía sea de manera incipiente. Pero este escenario optimista a futuro revela una realidad presente: el mercado de seguros brasileño, con su enorme potencial de crecimiento, aún tiene por delante un largo camino que recorrer, en el que la cultura y la educación aseguradora tienen un papel importante.

A pesar del crecimiento del poder de compra de los brasileños, los seguros son todavía productos con baja penetración en la sociedad, como lo demuestra la encuesta de opinión realizada por IBOPEsBus, que refleja que sólo el 15 por 100 de los brasileños posee un seguro de vida, de automóvil o de hogar. Las cifras todavía son pequeñas si nos referimos al seguro de automóvil, el más extendido en el país, y sólo una tercera parte de los vehículos están asegurados, y ello se debe a la elevada inversión que para ▷

la mayoría de la población supone contratar un seguro.

El potencial de crecimiento del mercado brasileño es enorme y las posibilidades para la industria, muy esperanzadoras si se tiene en cuenta que el 91 por 100 de los brasileños no tiene seguro de vida, el 97 por 100 no cuenta con seguro de hogar.

Para cambiar esta situación juega a favor de Brasil el hecho de que en 2020 se prevé que el número de personas que estén trabajando y, por tanto, con capacidad para consumir, sea la mayoría de la población del país. Esta situación, unida a la disminución del desempleo que se ha producido en los últimos años, hace que las esperanzas de crecimiento sean cada vez más reales.

4. El crecimiento de MAPFRE

Desde la llegada de MAPFRE a Brasil, su presencia en el mercado local, su apuesta por el país y los resultados obtenidos se han incrementado de manera constante. Sin duda alguna, el acuerdo con Banco do Brasil ha permitido un incremento significativo de las cifras, tanto de ingresos como de beneficios. En 2013 el volumen de primas emitidas por MAPFRE BRASIL superó los 5.000 millones de euros, con un crecimiento en moneda local del 20,4 por 100. Este crecimiento es orgánico, consistente y se mantiene a buen ritmo. Las cifras reflejan el éxito de la estrategia multicanal y multiproducto, el incremento de la eficiencia, la mejora constante de los procesos, el trabajo profesional y comprometido de los más de 7.700 empleados de Brasil, la potente red de casi 19.000 agentes y mediadores y el esfuerzo constante para atender las necesidades reales de los clientes de este mercado.

5. FUNDACIÓN MAPFRE en Brasil

Antes incluso de que MAPFRE iniciase su actividad en Brasil, FUNDACIÓN MAPFRE ya estaba presente en el país. La institución está presen-

te desde 1990 y desde entonces promueve y financia actividades de interés general para la sociedad. La participación activa de FUNDACIÓN MAPFRE en beneficio de la población del país, promoviendo actividades sociales, culturales o de educación, entre otros muchos aspectos, ha permitido a la institución ocupar una posición destacada en el país y ser reconocida socialmente.

A través de cinco áreas de actividad, y en colaboración con un amplio número de instituciones y organizaciones de Brasil, la Fundación ayuda a mejorar las condiciones económicas, sociales y culturales de las personas y grupos más desfavorecidos.

Para ello destina recursos dirigidos a la realización de actividades sociales, exposiciones de arte gratuitas, la edición de numerosas publicaciones, el desarrollo de programas para prevenir los riesgos de las personas en materia de salud, promoción del conocimiento de la actividad aseguradora, así como programas de seguridad vial dirigidos concienciar a la sociedad y contribuir a reducir las consecuencias de los accidentes de tráfico.

6. Conclusión

Brasil presenta importantes oportunidades de futuro: se prevé un aumento de la capacidad de consumo de la población y eso repercutirá positivamente en la economía del país. De acuerdo con las previsiones hechas públicas por el FMI en enero, Brasil crecerá este año un 2,3 por 100 y se prevé un crecimiento del 2,8 por 100 en 2015.

No obstante, la sociedad en su conjunto, y las instituciones debemos trabajar para que las oportunidades de futuro se materialicen y la realidad del país mejore día a día. MAPFRE confía en Brasil y prueba de ello son nuestros planes de expansión para los próximos años, que pasan por incrementar nuestra oferta y potenciar la relación con nuestros clientes. Seguiremos apostando por Brasil y acompañaremos al país en su desarrollo social y económico, como lo hemos venido haciendo desde que iniciamos nuestra actividad en este país.

Santiago Fernández Valbuena*

LA TRAYECTORIA DE TELEFÓNICA EN BRASIL

En Brasil, Telefónica ha acompañado el proyecto más ambicioso de transformación de una infraestructura pública en América Latina. La historia de Telefónica en Brasil se inicia con ocasión de la privatización del sector de telecomunicaciones a finales de la década de los noventa, en la que adquirió la compañía Telecomunicações de São Paulo - Telesp, (empresa estatal que operaba el sistema de telefonía fija en el estado de São Paulo) y varias compañías de telefonía móvil en varios estados brasileños. A partir de este hito, Telefónica fue ampliando su ámbito de actuación para todo el territorio brasileño hasta llegar a convertirse en la actualidad en una operación con más de 92 millones de accesos a finales de 2013. Telefónica, que opera en Brasil bajo la marca comercial Vivo, se ha consolidado como una compañía líder en el mundo digital, una Telco Digital, lo que supone, además de disponer de una excelente infraestructura de conectividad, agregar valor a través de nuevas soluciones, plataformas y aplicaciones que están presentes y mejoran el día a día y la forma de vivir de nuestros clientes.

La dimensión del mercado, la posición de liderazgo de Telefónica en un escenario competitivo muy intenso, así como la velocidad con que se ha producido la transformación de la compañía demuestran que cuando se combinan reglas claras de mercado y expectativas atractivas de rentabilidad, puede producirse un cambio muy sustancial en un corto período de tiempo.

Palabras clave: Internet, telecomunicaciones, rentabilidad.

Clasificación JEL: F23, L96.

1. Una visión actual de la empresa líder de las telecomunicaciones e Internet en Brasil

Nos situamos en la Avenida Luis Carlos Berrini, en la Zona Sur de São Paulo, la ciudad más grande de Brasil y de América del Sur con 11 millones de habitantes y una área metropolitana de unos 20 millones de personas, avenida en la que se concentran algunas grandes multinacionales que operan en Brasil, entre ellas Nestlé, Microsoft, Ford, Coca-Cola, BMW y Oracle. En el número 1376 de esta avenida se encuentra el edificio

Eco Berrini, un moderno edificio de 47 mil metros cuadrados, sede de Telefónica Brasil, donde trabajan 5.000 de los 19.000 empleados directos de la Telefónica Brasil, empresa líder en el mercado brasileño de las telecomunicaciones e Internet, con 92,6 millones de accesos y que en 2013 aportó el 22 por 100 de la facturación del Grupo Telefónica.

Operando bajo la marca Vivo, la empresa lidera el *market share* en el segmento móvil en Brasil, con un 28,6 por 100 de cuota, en un mercado que actualmente supera los 272 millones de terminales móviles, con una tasa de penetración superior a 134 por 100, y altamente competitivo, con las cuatro principales empresas del sector ▷

* Chief Strategy Officer - Telefónica SA.

Versión de abril de 2014.

CUADRO 1
PARÁMETROS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS BRASILEÑAS DE TELECOMUNICACIONES EN 2013
(Datos en reales R\$)

Empresa	Beneficio neto	Ingresos netos	Margen EBIDTA %	Ingreso medio por usuario
Vivo	3,7 mil mill.	34,7 mil mill.	30,4	23,6
Claro	n/d	33,2 mil mill.	23,7	15,1
Oi	1,5 mil mill.	28,4 mil mill.	26,7	20,2
TIM	1,5 mil mill.	19,9 mil mill.	26,2	18,6

N/d: no disponible.

Fuente: *balances de las empresas.*

situadas en un rango de 10 puntos de *market share*.

Vivo opera en todo el territorio brasileño, está presente en 3.700 ciudades, más de 3.100 de ellas con la tecnología 3G y 3GPlus, y con red 4G ya desplegada en 75 de las mayores ciudades de Brasil, en las que viven más de 58 millones de personas. En el año 2013 la compañía facturó 34.700 millones de reales.

El buen desempeño de la empresa en Brasil se explica por varios factores, entre ellos podemos destacar los siguientes:

- Fuerte foco en los segmentos con mayor potencial de ingresos, como son los segmentos de contrato (26 por 100 de su base de clientes son del segmento contrato) y de datos (con énfasis en el segmento de los módems, en el que Vivo lidera con 50,8 por 100 de cuota de mercado).

- Gran esfuerzo que viene siendo realizado en el tema de la calidad del servicio y de la atención al cliente, donde Vivo viene ocupando el primer lugar en el *ranking* de calidad publicado por la Agencia Nacional de Telecomunicaciones –ANATEL–, el regulador brasileño, en 58 de los 59 meses publicados hasta la fecha.

- Recuperación del negocio fijo: frente a la tendencia global de reducción del mismo, Telefónica Brasil creció en 2013 un 1 por 100 en la voz fija en 2013 (10,7 millones de accesos), un 3,7 por 100 en el segmento corporativo, y un 5,1 por 100 en la banda ancha fija (3,9 millones de accesos a finales de 2013).

Estos importantes hitos alcanzados por la empresa son el resultado de un proceso iniciado en la segunda mitad de los años noventa, en el

que Telefónica concentró su proceso de internacionalización en las oportunidades de privatización que surgieron en América Latina, y en el que el mercado brasileño tuvo una especial relevancia.

2. La privatización del sector de telecomunicaciones y el inicio de las operaciones de Telefónica en Brasil

La historia de Telefónica en Brasil se enmarca dentro del contexto de dos hechos importantes para el país y para el mundo. En Brasil, en 1998 el Gobierno brasileño inició la reestructuración, vía privatización, del sector de telecomunicaciones, lo que propició la apertura de una nueva era para el sector. Mundialmente, el final de la década de los noventa marca el inicio de la masificación de Internet.

En 1998 los brasileños vivían una realidad anacrónica en materia de telecomunicaciones. Trece millones de personas estaban en lista de espera para una línea telefónica, que costaba alrededor de 1.200 dólares (precio oficial) y cuya instalación podía demorarse hasta cuatro años. Había un próspero mercado paralelo en el cual un terminal telefónico podría alcanzar los 5.000 dólares en los barrios nobles de São Paulo, la ciudad más grande de Brasil. Las líneas telefónicas eran activos que tenían que declararse en el Impuesto sobre la Renta y que era frecuente que se ofrecieran en alquiler.

Los desafíos que encontró Telefónica en julio de 1998, cuando, en la privatización de Telebrás, adquirió el control de Telesp por valor de 5.700 ▷

CUADRO 2
TOTAL ACCESOS BRASIL
(Millones)

Año	STFC (Tel. fija)	SMP (celular)	SeAC (TVC, DTH, MMDS o TVA (1))	SCM (BA fija)	SME (Trunking)	Total
1995	13,3	1,4	1,0	-	0,0	15,7
1996	14,8	2,7	1,8	-	0,0	19,4
1997	17,0	4,6	2,5	-	0,0	24,0
1998	20,0	7,4	2,6	-	0,1	30,0
1999	25,0	15,0	2,8	0,1	0,2	43,1
2000	30,9	23,2	3,4	0,2	0,4	58,0
2001	37,4	28,7	3,6	0,3	0,4	70,5
2002	38,8	34,9	3,6	0,7	0,4	78,4
2003	39,2	46,4	3,6	1,2	0,4	90,8
2004	39,6	65,6	3,9	2,3	0,4	111,8
2005	39,8	86,2	4,2	3,9	0,7	134,7
2006	38,8	99,9	4,6	5,7	0,9	149,9
2007	39,4	121,0	5,3	7,7	1,3	174,7
2008	41,2	150,6	6,3	10,0	1,8	210,0
2009	41,5	174,0	7,5	11,4	2,5	236,8
2010	42,0	202,9	9,8	13,8	3,3	271,9
2011	43,0	242,2	12,7	16,7	4,1	318,8
2012	44,3	261,8	16,2	20,0	3,9	346,1
2013	44,8	271,1	18,0	22,3	3,8	360,1

Notas: STFC-Servicio Telefónico Fijo Conmutado, SCM-Servicio de Comunicación Multimedia, SMP-Servicio Móvil Personal, SME-Servicio Móvil Especializado.

(1) SeAC-Servicio de acceso condicionado, creado por la Ley 12.485.

Fuente: Anatel, Telebrasil y Teleco.

CUADRO 3
INGRESOS NETOS Y TRIBUTOS DE LOS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES
(Miles de millones de reales)

R\$	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ingresos netos	56,2	63,8	73,2	81,1	86,4	95,4	104,8	111	114,4	114,4	130,8	136,7
Estimativa de tributos totales	19,7	24,5	31,5	36,3	38,2	42,8	45,8	42,8	45,9	51,9	60,6	59,0
% de tributos sobre ingresos netos	35,1	38,4	43	44,8	44,2	44,8	43,7	38,5	40,2	41,7	46,3	43,2

Fuente: empresas y Teleco.

millones de reales fueron enormes. Telesp era la empresa estatal que operaba el sistema de telefonía fija en el estado de São Paulo, el estado mayor y más rico del país y que cuenta en la actualidad con más de 40 millones de habitantes. La gran cantidad de personas que esperaban en aquel momento para adquirir una línea telefónica hizo que la universalización del servicio de telefonía fija fuera el centro de todos los esfuerzos de la compañía en aquel momento.

A finales de 1999, el número total de líneas fijas instaladas en São Paulo llegó a 2 millones, 680.000 líneas por encima del objetivo fijado por Anatel (el ente regulador brasileño). En 2001, se logró el acceso universal en São Paulo. El número

de teléfonos instalados pasó de los 6 millones antes de la privatización a 12 millones.

En la misma licitación que Telefónica adquirió Telesp, la compañía también adquirió licencias para operar telefonía móvil en los estados de Río de Janeiro, Espírito Santo, Bahía y Sergipe. La operación de telefonía móvil en estos estados, junto con la operación de telefonía fija del estado de São Paulo, constituyeron el nacimiento de lo que se convertiría, en 2011, en Telefónica Brasil, la mayor compañía de telecomunicaciones de Brasil, ahora con más de 92 millones de accesos en todo el país.

Para llegar a ello Telefónica tuvo que recorrer un camino largo y no exento de dificultades. ▷

Además de la ya citada universalización del servicio fijo en São Paulo, anticipando la importancia que Internet tendría en los años siguientes, lanzó en diciembre de 1999 «Speedy» —el primer servicio de banda ancha en el mercado brasileño— y que llegó al país de forma coetánea al mercado europeo. Poco más de dos años después, «Speedy» ya contaba con 282.000 usuarios, con una tasa de crecimiento anual cercana al 50 por 100, un indicio de que, en un futuro próximo, el servicio de conexión a Internet se convertiría en un importante negocio para la compañía.

3. El nacimiento de la marca Vivo y su consolidación posterior

En el mes de abril de 2003, Telefónica y Portugal Telecom cerraron un acuerdo para crear Vivo, una empresa conjunta que ya nació como líder en el mercado de telefonía móvil brasileño. Vivo incorporó las siguientes operaciones que Telefónica y Portugal Telecom tenían en el territorio brasileño: Telesp Celular (São Paulo), Tele Sudeste Celular (Bahía y Sergipe), Global Telecom (Paraná), CRT Celular (Rio Grande do Sul), Tele Leste Celular (Río de Janeiro y Espírito Santo), NBT (presente en algunos de los estados del Norte de Brasil) y TCO (en los estados del Centro Oeste brasileño). En este contexto, además del servicio fijo en São Paulo, con 12 millones de líneas en servicio y 350.000 conexiones de Speedy, Telefónica (junto con Portugal Telecom) creó la mayor operación móvil en Brasil, con 17 millones de usuarios.

En el año 2006, Telefónica adoptó el sistema GSM en su red de telefonía móvil, un gran proyecto de ingeniería de telecomunicaciones que comenzó con el despliegue de 6.992 ERB (estaciones radio base) en sólo seis meses —un acontecimiento sin precedentes en el mundo de las telecomunicaciones—. El funcionamiento de la red GSM se inició en 2007 y permitió a Vivo repositionarse en el mercado como el operador con la mejor calidad de señal. En cuestión de

meses, la compañía vendió más de 3,3 millones de teléfonos móviles GSM, consolidando su posición de liderazgo en el mercado brasileño.

En ese mismo año, Telefónica compró TVA, empresa de televisión por cable, lo que le permitió abordar con garantías la «triple oferta» o *triple play* (voz, datos, televisión).

En 2008 y 2009, Vivo adquirió el control de Telemig (un operador de telefonía móvil del estado de Minas Gerais, el segundo estado más grande del país por número de habitantes) y de las licencias para la frecuencia de 1,9 GHz. La nueva frecuencia se usó para activar nuestra red en los estados del noreste de Brasil, convirtiendo, así, a Telefónica, en una compañía nacional, presente en todo el país. Todos estos movimientos contribuyeron a fortalecer la posición de Vivo en el mercado brasileño y también en el mercado de São Paulo, que necesitaba de una operación móvil importante para complementar su oferta de cliente.

A principios de 2010, Telefónica inició las negociaciones para la compra de la participación de Portugal Telecom en Vivo, que culminó con un acuerdo final en el mes de julio de ese año. Telefónica se convirtió, así, en el mayor operador de telecomunicaciones y banda ancha en Brasil, con más de 85 millones de accesos. En mayo de 2011, después de lograr todas las aprobaciones regulatorias necesarias, Telefónica anunció la nueva estructura de gestión de Telefónica Brasil.

En abril de 2012, Telefónica expandió la marca Vivo para todos sus productos en el mercado brasileño, siguiendo la estrategia mundial de marca del Grupo Telefónica, que utiliza marcas únicas para distinguir sus productos y servicios en los 25 países en los que opera: Movistar (en España y en los países de América Latina de habla hispana), O2 (en Europa, excepto España) y Vivo (en Brasil). La marca Vivo se convirtió en una de las más valiosas en el mercado de las telecomunicaciones, ganando varios premios Top of Mind.

La nueva estrategia operativa de la empresa se basa en tres pilares: la calidad, la cobertura y la innovación. Como comentábamos anteriormente, ▷

la compañía suele alcanzar sistemáticamente el mejor desempeño entre los operadores a nivel nacional en el índice mensual de calidad fijado por el ente regulador, Anatel. También cuenta con la mayor cobertura 3G y 4G, presente en más de 3.100 municipios de Brasil y en 75 ciudades brasileñas, respectivamente. En materia de innovación, la red de fibra óptica en São Paulo para el mercado residencial supera 1,8 millones de hogares cubiertos, y los nuevos servicios –como los de los segmentos de educación, salud, y pagos por terminales móviles, entre otros– ya son ofrecidos a nuestros clientes.

4. Telefónica/Vivo, una compañía líder en el mundo digital (Telco Digital)

Uno de los retos actuales del sector es el aumento exponencial de la demanda de datos, una tendencia mundial que ha llevado a la compañía a consolidarse en el mundo digital. La conectividad sigue siendo un elemento esencial para las compañías de telecomunicaciones. En este sentido, vale la pena resaltar el gran esfuerzo que la compañía está realizando en la expansión acelerada de las redes de fibra óptica y de las redes 3G y 4G. No obstante, además de la conectividad, Telefónica está desarrollando, cada vez más, nuevas aplicaciones, plataformas y soluciones que agregan valor, están presentes y mejoran el día a día en la manera de vivir de nuestros clientes.

Telefónica/Vivo viene liderando este movimiento de transformación de una Telco tradicional a una Telco Digital, ofreciendo ya más de 70 servicios digitales que generaron ingresos por valor de más de 1.000 millones de reales en 2013, un incremento de 29,4 por 100 con respecto al año anterior.

En materia de e-salud, la compañía ya dispone de soluciones para mejorar la calidad y accesibilidad de los pacientes, tales como la gestión de demanda (que permite la planificación de consultas y análisis médicos), la gestión digital de imágenes

médicas (centralizando la información de imágenes), la productividad móvil (con tecnología que permite la conexión de ambulancias y otras soluciones que aumentan la eficiencia médica), así como la llamada Nube de la Salud, un centro de conocimiento digital con libros, revistas y contenidos multimedia en materia de salud, además de otros servicios dirigidos al consumidor final, tales como «Vivo Ligue Saúde», «Vivo Dieta» y «Vivo Bem-Estar». Los servicios de e-salud ya cuentan con 2,5 millones de usuarios.

En relación con la tecnología «Machine to Machine» (M2M), que permite la conexión inteligente y directa entre máquinas, Telefónica Vivo viene desarrollando proyectos innovadores, cuya gestión permite beneficios tales como el consumo sostenible de agua, gas y energía, entre otros. Merece la pena destacar algunos de estos proyectos: *Vivo Clima*, que permite ayudar en la prevención de catástrofes naturales, a través de la instalación de pluviómetros en áreas de riesgo, lo que reduce notablemente el tiempo de respuesta en casos de emergencias derivadas de catástrofes climáticas naturales. *Smart Bus*, una solución de transporte inteligente en los autobuses públicos, mediante la instalación de dispositivos que proporcionan informaciones sobre el tráfico y sugieren trayectos alternativos, ya operativa en Curitiba, ciudad situada en el Sur de Brasil y capital del Estado de Paraná.

Finalmente, debemos mencionar los servicios digitales de educación, que ya cuentan con más de 7 millones de usuarios y entre los que se encuentran *La Nube de Libros* (una biblioteca *online* con más de 11 mil títulos) y *Kantoo* (una plataforma de enseñanza de idiomas: inglés, francés, español e italiano), así como el lanzamiento, en el mes de abril de 2012, de la plataforma abierta *Firefox OS* para dispositivos móviles.

5. Innovación y emprendimiento

Para generar ideas, productos y servicios, la empresa creó un verdadero ecosistema de innovación, que se inicia por la Campus Party, el mayor ▷

evento de innovación, creatividad, ciencia y entretenimiento digital. Por sexto año consecutivo, Telefónica/Vivo apoyó en 2013 la Campus Party, esta vez con dos ediciones, una en São Paulo, que contó con la presencia de cerca de 7,6 mil «campuseiros», y otra en Recife, uno de los mayores parques tecnológicos del país, a la que acudieron del orden de 2.000 «campuseiros».

En el Grupo Telefónica estamos convencidos de que las oportunidades de crecimiento vienen de las ideas y de que el talento no siempre encuentra el cauce, la financiación y el apoyo necesarios para ir adelante. Para potenciar el desarrollo local del talento y evitar su fuga o expatriación a otros mercados, hemos creado Wayra, una de las principales aceleradoras del sector TIC en el mundo, una iniciativa sin precedentes. Desde 2012, Wayra cuenta con una Academia en São Paulo, un espacio que tiene por objetivo reunir a los emprendedores en un local común, en el cual el intercambio de experiencias e ideas compongan un ecosistema favorable a la innovación.

El ecosistema se completa con una red de fondos de capital de riesgo Amerigo, que incluye la participación de Telefónica y tiene como objetivo atraer a los inversores y empresas interesadas en participar en la aceleración y financiación de empresas de tecnología.

6. Dimensión social e inclusión digital

La Fundación Telefónica, el brazo social de Telefónica en Brasil, fue constituida en 1999 con el objetivo de mejorar la calidad de vida de jóvenes y adolescentes a través de la tecnología. En el año 2011, y como consecuencia de la fusión entre Vivo y Telefónica, la Fundación incorporó los proyectos del Instituto Vivo, pasando a extender su actuación a todo el territorio brasileño (hasta entonces su actuación estaba concentrada en el estado de São Paulo).

La Fundación fomenta el uso de la tecnología de forma innovadora para potenciar el aprendizaje y el conocimiento, contribuyendo a la construcción del futuro de aquellos territorios en que

Telefónica está presente por medio del desarrollo personal y social. Y todo ello en cuatro frentes de actuación: combate al trabajo infantil, educación y aprendizaje, innovación social y voluntariado.

En el año 2013, la Fundación Telefónica dedicó cerca de 42 millones de reales a proyectos sociales beneficiando directamente a más de 400.000 personas.

Presente en más de 3.100 municipios brasileños, Telefónica/Vivo ejerce un papel transformador en la vida de decenas de millones de personas en sectores como educación, salud, seguridad y generación de renta. El poder de transformación de las TIC en la vida de las personas nos permite usar nuestros productos y servicios para colaborar en la construcción de un país más justo e inclusivo. En este sentido, venimos trabajando para convertir a la banda ancha en un servicio al que tengan acceso las personas menos favorecidas, como una herramienta de acceso a la educación y pleno ejercicio de la ciudadanía.

Un ejemplo notable es cómo la conexión transformó Belterra, un pequeño municipio de poco más de 16 mil habitantes del remoto estado brasileño de Pará en la región del Amazonas. Tras la instalación de una antena 3G en el año 2009, la población local pasó a disponer de los beneficios de la conectividad. Una encuesta realizada por la Universidad Federal de Pará revela que el 90 por 100 de los habitantes locales considera que la telefonía móvil cambió su vida para mejor, el 53 por 100 considera que contribuyó para la constitución de empresas y creación de puestos de trabajo, y un 74 por 100 afirman utilizar Internet para mejorar su educación y aprendizaje.

7. Consideraciones finales

En Brasil, Telefónica ha acompañado el proyecto más ambicioso de transformación de una infraestructura pública en América Latina. La dimensión del mercado, la posición de liderazgo de Telefónica en un escenario competitivo muy intenso y la velocidad con que se ha producido muestra que ▷

cuando se combinan reglas claras de mercado y expectativas atractivas de rentabilidad puede producirse un cambio muy sustancial en un período corto.

Desde 1998 Telefónica ha invertido en Brasil más de 180 mil millones de reales, valor que demuestra la extensión del compromiso de largo plazo que la compañía tiene con Brasil.

Jesús Zabalza*

UN BRASIL DE OPORTUNIDADES

En 1986, el Grupo Santander se fijó el objetivo de ser el primer banco comercial del mundo. Uno de los pilares fue su expansión a otros mercados, muy especialmente Iberoamérica, en donde Brasil se convirtió en prioridad. Presente en el país desde la década de 1980, el Santander alcanzó protagonismo por medio de adquisiciones y crecimiento orgánico, convirtiéndose en el tercer mayor banco privado del mercado local. Brasil sigue siendo prioritario para el Grupo. En 2013, el Banco tenía unos activos totales de 485.900 millones de reales brasileños, cerca de 29 millones de clientes y más de 3.000 agencias y puestos de atención bancaria en el país. Aunque la economía local pase hoy por un momento de bajo crecimiento, Brasil presenta grandes oportunidades a medio y largo plazo, puesto que reúne los elementos más importantes para construir un nuevo ciclo de desarrollo económico y social.

Palabras clave: Santander, expansión, economía, desarrollo, adquisiciones, banco.

Clasificación JEL: G20, O24.

En 1986, con la entrada de España en la Unión Europea, el Grupo Santander vivió el mayor punto de inflexión de su historia. La adhesión al bloque económico creó oportunidades que permitían a las instituciones financieras trazar ambiciosos planes de crecimiento. Fue entonces cuando el Banco –hasta entonces el séptimo mayor del país– se fijó un objetivo muy claro: ser el primer banco comercial del mundo.

El plan tenía como uno de sus pilares la expansión a otros mercados. Ya en aquel momento, el liderazgo del Banco tenía la convicción de que la diversificación geográfica de las operaciones comportaría valiosos beneficios, como equilibrar los ciclos económicos de los diferentes países y mejorar la posición del Santander frente a sus competidores en cada mercado.

El Grupo, entonces, escogió como foco para su expansión Iberoamérica, por sus afinidades

culturales y por su potencial demográfico y de crecimiento. Fue en este momento cuando Brasil, que desempeña un papel de liderazgo en América Latina, se convirtió definitivamente en una prioridad del Banco.

Presente en el país desde la década de 1980, el Santander adquirió protagonismo en el mercado local. A finales de la década de los noventa, cuando adquirió el Banco Geral do Comércio, el Banco Noroeste SA y el conglomerado Meridional, y principalmente en el año 2000, cuando realizó la adquisición del Banco do Estado de São Paulo (Banespa), una de las mayores instituciones financieras del país. Siete años después, saltó nuevamente de nivel al comprar la operación brasileña del ABN Amro.

La combinación de adquisiciones y crecimiento orgánico llevó al Santander a convertirse, en menos de 20 años, en el tercer mayor banco privado del país, con unos activos totales de 485.900 millones de reales brasileños, cerca de 29 millones de clientes y más de 3.000 agencias y ▷

* Presidente Santander Brasil.

Versión de junio de 2014.

puestos de atención bancaria (PABs). La unidad local también se convirtió en protagonista dentro del Grupo, contribuyendo con más del 20 por 100 de los resultados globales.

Además de la convicción sobre el futuro del país, el factor clave para expandir la operación en Brasil fue el profundo conocimiento de las peculiaridades del mercado local, que siempre se mostró repleto de oportunidades y de desafíos. Por esa razón, en todas las adquisiciones allí realizadas, el Santander siempre buscó realzar la cultura, la experiencia y el conocimiento del equipo que se integraría al Grupo.

La comprensión de las particularidades del mercado brasileño fue y seguirá siendo decisiva para tomar la decisión de invertir en el país. Desde el punto de vista del Santander –y aunque la economía local pase hoy por un momento de bajo crecimiento– Brasil presenta grandes oportunidades a medio y largo plazo, puesto que reúne los elementos más importantes para construir un nuevo ciclo de desarrollo económico y social.

Podemos destacar seis aspectos principales:

– *Escenario institucional.* El elemento más básico es la calidad de las instituciones. Brasil cuenta con una democracia joven, pero madura, y en continuo perfeccionamiento. Y, por si fuera poco, también con un ambiente de negocios dinámico y un historial de respeto a los contratos establecidos, todo lo cual confiere la seguridad necesaria en el momento de decidirse a invertir.

– *Fundamentos sólidos.* La economía del país sigue teniendo unos sólidos cimientos, principalmente respecto al pasivo externo y a las reservas internacionales. Destaca la deuda bruta del sector público estable y la posición en moneda extranjera confortable. Aunque una de las agencias de *rating* haya rebajado este año la nota de Brasil, la dirección de la política macroeconómica ha mostrado ajustes importantes para el escenario fiscal, como compromiso con el superávit primario del 2 por 100 anual, la reducción de las aportaciones del Tesoro al Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) y reducción de los patrocinios.

– *Sistema financiero.* Con uno de los sistemas financieros mejor regulados del mundo, Brasil ofrece altos niveles de seguridad a los agentes económicos. El país cuenta con normas conservadoras de capital y ya se destaca en la implantación de las reglas del tercer acuerdo de Basilea, que busca elevar la solidez de los bancos y disminuir riesgos de crisis sistémicas.

– *Mercado doméstico.* Otro aspecto fundamental es contar con un potente mercado interno, con cerca de 200 millones de habitantes. Con el reciente ascenso de un sector importante de la población de renta más baja, Brasil hoy posee una clase media con más de 100 millones de habitantes, que da musculatura al consumo y al mercado interno.

– *Espíritu empresarial.* Un país moderno y estable necesita un segmento de pequeñas y medianas empresas creciente, puesto que esas compañías generan un gran volumen de empleos y traen estabilidad a la economía. En Brasil, en donde existe una gran vocación y espíritu empresarial, el sector de las pequeñas y medianas empresas está bastante desarrollado. Representa cerca del 20 por 100 del PIB y supone cerca del 60 por 100 de los puestos de trabajo. Además de eso, ha mostrado su evolución con un aumento de la formalización, una mejora en las tasas de sobrevivencia de las empresas y el perfeccionamiento en la calidad de la gestión por parte de los emprendedores.

– *Potencial agrícola.* Con una extensión territorial de 9 millones de kilómetros cuadrados, Brasil tiene un vasto potencial agrícola. De hecho, la modernización del agronegocio en el país ha supuesto la llegada de nuevas tecnologías y una mayor productividad en ese sector. No por acaso en 2013 fue uno de los sectores más destacados de la economía, habiendo superado la marca de 1 billón de reales y alcanzado el 23 por 100 del PIB.

Obviamente, Brasil todavía tiene que superar muchos retos para garantizar un ciclo de crecimiento económico largo y sostenible. El aspecto más evidente está relacionado con la mejora de sus infraestructuras, que se están mostrando ▷

insuficientes para comportar una expansión más elevada de la economía. Hay oportunidades de mejora especialmente en la red de transportes, todavía muy concentrada en el desplazamiento por autopistas, con la ampliación de la capacidad instalada de puertos, aeropuertos y vías férreas.

Tanto el Gobierno como los agentes económicos son conscientes de que las inversiones en infraestructura son esenciales para generar ganancias de productividad y mejorar la competitividad de la economía local. Para enfrentar esa cuestión, desde el año pasado, el Gobierno viene realizando subastas públicas para involucrar a la iniciativa privada en los proyectos clave y dinamizar su entrega y operación.

Ése es, por cierto, un ejemplo de cómo el hecho de conocer los desafíos del mercado local resulta esencial para alcanzar las metas de negocios. El Santander entendió las carencias de infraestructura del país como una oportunidad y decidió actuar de forma decidida en las subastas. En 2013, el Banco participó en el consorcio vencedor de subastas de variados sectores, como energía, logística, transmisión y saneamiento, que supusieron 32.6000 millones de reales.

Con base en todo lo que hemos analizado y en las vivencias que hemos ido acumulando en Brasil, entendemos que el momento de bajo crecimiento se debe a razones coyunturales, a un ajuste necesario, y seguimos confiando plenamente en el potencial del país a medio y largo plazo. Por eso, nuestro posicionamiento es de aumentar las inversiones en la economía local.

En los últimos meses hemos realizado importantes inversiones que nos permitirán captar las oportunidades a medio y largo plazo derivadas del crecimiento del país. La más importante fue el anuncio, en abril, de la realización de una Oferta Pública de Adquisiciones (OPA) voluntaria. Por medio de esa iniciativa, el Grupo Santander busca recomprar las acciones del Santander Brasil que se encuentran en manos de los accionistas minoritarios. Actualmente, cerca del 25 por 100 del capital social está en libre circulación en el mercado de capitales y el resto pertenece al

Grupo Santander. Suponiendo que todos los accionistas opten por adherirse a la OPA, la inversión adicional del Grupo en el país será de cerca 14.000 millones de reales.

Otra iniciativa importante que señala la confianza del Santander en Brasil es la inversión en la construcción del Data Center más moderno de América Latina en la ciudad de Campinas, cercana a São Paulo. Inaugurado recientemente, es el único centro en la zona que alcanza el máximo nivel de clasificación en el sistema que evalúa la capacidad y la disponibilidad de Data Centers.

El nuevo centro de tecnología eleva nuestro nivel en lo que a sistemas se refiere, y garantiza la infraestructura necesaria para soportar el crecimiento comercial del Banco previsto para los próximos años.

También hemos realizado inversiones con el objetivo de aumentar nuestra fuerza comercial en sectores estratégicos. Uno de ellos fue la adquisición, por 1.100 millones de reales, de la GetNet (credenciadora multibanda del sector de tarjetas de pago). La empresa estaba asociada con el Banco desde 2010, actuando como brazo de tecnología en las operaciones de adquisición (captura y proceso de transacciones vía tarjetas de crédito y débito, las «maquinitas» de pago).

La actividad en ese sector es estratégica por su sinergia con los servicios de banco comercial para pequeñas y medianas empresas y por las grandes expectativas con respecto al crecimiento del mercado de adquisición en el país. La Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços – Asociación Brasileña de Empresas de Tarjetas de Crédito y Servicios) proyecta que en 2014 el mercado de tarjetas mueva cerca de 1 billón de reales, aumentando un 17 por 100.

Estamos seguros de nuestra posición al invertir en Brasil. Aunque en algunos momentos el camino presente obstáculos, en los últimos 20 años Brasil siempre se mostró capaz de encontrar respuestas para las dificultades y dar secuencia a su agenda de desarrollo económico y social. Es, en otras palabras, un país destinado al éxito.



Mario Ruiz Tagle*

¿POR QUÉ BRASIL?

Brasil ocupa actualmente la séptima posición entre las mayores economías del mundo. De los denominados países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), fue el último en concluir su proceso de industrialización, a mediados de los años setenta, y en conseguir una estabilidad financiera con capacidad de desarrollo a largo plazo.

Es indudable que Brasil presenta grandes oportunidades para las empresas en diferentes sectores, como es el caso del eléctrico y, en este marco, del de las energías renovables. A día de hoy son muchas las compañías extranjeras implantadas en el país que no dudan en seguir invirtiendo y desarrollando su potencial tecnológico.

Un ejemplo de compañía emprendedora en el mercado brasileño es IBERDROLA. Hace casi dos décadas que la empresa apostó por este país, siendo hoy en día uno de sus ejes estratégicos de internacionalización e inversión. Las principales áreas de negocio en las que está presente son las de distribución y generación de energía eléctrica, principalmente de origen renovable, como la hidráulica y la eólica.

Palabras clave: industria eléctrica, inversión, economía, Brasil, IBERDROLA, energía, planificación energética, energías renovables, internacionalización.

Clasificación JEL: L94, Q40.

1. Introducción

Brasil es la séptima economía mundial¹ en términos de PIB, por delante de varios países europeos, Canadá o Arabia Saudita, por citar algunos ejemplos. En los últimos 15 años, Brasil se ha convertido en un país de referencia en el escenario internacional.

De hecho, ha conseguido esquivar las embestidas de la crisis mundial y ha demostrado ser un país con un enorme potencial económico, además de poseer una situación geográfica envidiable y experimentar un crecimiento exponencial muy fuerte, sobre todo en la última década. Esto ha conllevado

un considerable aumento de las inversiones extranjeras tanto de grandes conglomerados empresariales como de medianas y pequeñas empresas.

España goza de buena imagen en el gigante latinoamericano, de ahí que sus empresas tengan una fuerte presencia en múltiples sectores de la economía brasileña. La inversión extranjera directa en Brasil ascendió en 2013 a 282.838 millones de euros, siendo este país el segundo destino mundial de la inversión española, por detrás de Rusia, y siendo España el segundo país inversor en Brasil, sólo superado por EEUU.

2. Brasil, una economía que marca goles

Brasil tiene una población superior a los 200 millones de habitantes². Es el país con más ▷

* Country Manager de Iberdrola en Brasil.

Versión de mayo de 2014.

¹ OCDE. (2013): «Estudios Económicos: Informe Anual das Perspectivas Económicas Mundiais». *Informe Anual da Organização para la Cooperación y el Desarrollo Económicos*, setembro, pp. 2-31. http://www.oecd.org/eco/surveys/Brazil_2013_Overview_PRT.pdf.

² Datos registrados por Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, <http://www.ibge.gov.br/home/>

extensión territorial del cono sur americano y su PIB equivale a más de la tercera parte del total de América Latina³.

Posee importantes fortalezas⁴ que han hecho posible que se sitúe entre una de las economías más importantes del mundo y que ostentase, en 2012, la calificación de *investment grade*⁵, otorgada por agencias de calificación de riesgo como Standard & Poor's, Fitch o Moody's.

Las agencias otorgaron a Brasil esta calificación por diversos motivos. Principalmente por su estabilidad política y económica, dentro de un marco legal e institucional bastante estable, así como por sus perspectivas de crecimiento del PIB.

Es cierto que los últimos informes del Banco Mundial y la OCDE sobre Brasil muestran una cierta desaceleración económica para los próximos dos años (2014-2015), con un crecimiento no superior al 1,9 por 100⁶.

Esta situación se explica, fundamentalmente, por el estancamiento de los precios de las materias primas que exporta, el descenso de la productividad ligado a la pérdida de competitividad y la caída del consumo interior (endeudamiento de los hogares⁷). A pesar de estos datos, Brasil sigue siendo una tierra llena de oportunidades⁸.

³ OCDE (2013): «OECD's 2013 economic review of Brazil», *Informe anual sobre Brasil, octubre*, pp.13-49. Geneva.

http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/economics/oced-economic-surveys-brazil-2013_eco_surveys-bra-2013-en#page4.

⁴ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) (2013): «Por qué Brasil?. Perspectivas do Investimento», *Rede Nacional de Informações sobre o Investimento – RENAI*, outubro, pp. 1-4, São Paulo.

<http://investimentos.mdic.gov.br/conteudo/index/item/28>.

⁵ VAZZA, D.; MOSKOWITZ, G.R., RICHARIYA MISHRA, N. (2012): «Rising Stars In Emerging And Developed Markets, Including The U.S. And Europe: The Count Increases Considerably», *Standard & Poor's Services Ratings Publication*, n°13, april, New York.

<http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/en/us/?articleType=HTML&assetID=124533206963>.

⁶ Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, *Crecimiento del PIB (% anual)*:

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.

⁷ BBVA Research, (2013): «Situación en Brasil, Cuarto Trimestre 2013». *Análisis Económico*.

http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/1402_Situacion_Brasil_tcm346428707.pdf?ts=26

⁸ ROSAS, F. y JIMÉNEZ, C. (2014): «Brasil continúa siendo uno de los diez países más atractivos para invertir». *El País*, sección economía, 21 de enero, São Paulo.

http://economia.elpais.com/economia/2014/01/21/actualidad/1390262836_394451.html.

Además, los próximos eventos internacionales, el Mundial de Fútbol en junio de este año y los Juegos Olímpicos en 2016 son, sin duda, un aliciente más para seguir apostando por este país. Dos acontecimientos en los que IBERDROLA quiere estar presente y mostrarse como compañía internacional consolidada que pone todo su potencial al servicio del desarrollo energético que requiere Brasil para estas fechas.

Pese a todas las buenas razones anteriormente expuestas, que confirman que invertir en Brasil es una acertada apuesta⁹, hay también que subrayar que existe una serie de obstáculos que dificultan el arranque y la puesta en marcha de nuevos modelos de negocio.

Según el Banco Mundial¹⁰, Brasil ocupa el puesto 116 entre los 190 países estudiados en cuanto a dificultad a la hora de acometer una inversión de nuevas. Este dato no es positivo.

Estos obstáculos son conocidos como *Costo Brasil* y se pueden resumir, esencialmente, en tres puntos:

1. Un espeso sistema burocrático, a veces poco transparente.
2. Una complejísima normativa fiscal, sobre todo en lo relacionado con las tributaciones indirectas.
3. Un excesivo centralismo en la dirección de la economía. Todo se decide en Brasilia (barreras arancelarias, elevados costes salariales, rigidez del mercado laboral).

3. La electricidad en Brasil

3.1. Los inicios en el sector eléctrico

Hasta finales del siglo XIX no se impulsó la electrificación en Brasil. Este proceso comenzó ▷

⁹ BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA (2013): *Inversión extranjera en Brasil*. Santandertrade.com.

<https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/brasil/inversion-extranjera>.

¹⁰ INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. (2013): «Doing Business, Measuring Business Regulation: Ease of doing business and distance to frontier». *World Bank*, June, pp.1-4, Washington, DC.

<http://www.doingbusiness.org/rankings>.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Chapters/DB14-Ease-of-doing-business-and-distance-to-frontier.pdf>.

a desarrollarse, sobre todo en los ámbitos de la generación y la distribución, cuando el sector privado consiguió hacerse con los derechos de explotación de algunos de los estados del país.

Durante las siguientes décadas, hasta mediados de los años cincuenta, el auge de la inversión privada siguió perdurando. La situación cambió radicalmente cuando el Gobierno presidido por Getulio Vargas decidió hacerse con el control del sector eléctrico.

Para ello, el Ejecutivo del presidente Vargas creó, en 1952, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). El fin de este organismo era, en un primer momento, financiar proyectos de infraestructuras relacionados con la energía y el transporte, además de crear toda una red de empresas estatales coordinadas y supervisadas por una sola entidad: Electrobrás.

Durante los años setenta, en el periodo del régimen militar, la economía brasileña tuvo un gran desarrollo. Esto provocó la construcción de numerosas infraestructuras, entre las que figura la mayor central hidroeléctrica mundial, la de Itaipú, sobre el río Paraná, con una capacidad instalada de 12.600 megavatios (MW).

Las buenas perspectivas económicas de las que gozaba Brasil dieron un vuelco una década después. El país se vio arrastrado por la fuerte crisis inflacionaria que azotó a toda América Latina. El resultado de esta gran crisis, que tuvo un efecto devastador sobre las economías del continente latinoamericano, afectó al desarrollo de las infraestructuras previstas y de las nuevas inversiones que debían ser planificadas. El resultado es ya conocido: grandes zonas de Brasil se quedaron sin un suministro eficiente de energía eléctrica.

A pesar de las malas perspectivas económicas, la demanda eléctrica no se vio excesivamente afectada. Incluso durante estos años se registraron algunos picos de consumo energético debido, principalmente, a la caída de los precios¹¹.

¹¹ CEPAL, Comisión económica para América Latina. (1999): «Estudio económico de América Latina y el Caribe 1998-1999». *Publicaciones CEPAL*, marzo, pp.26-31, Santiago de Chile.

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/4525/P4525.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>

La crisis se fue agravando con los años. Algunos organismos internacionales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, situaban a Brasil por detrás de algunos de sus países vecinos e incluso de algunas naciones africanas. Para frenar esta caída en picado, el presidente Henrique Cardoso y su Ejecutivo pusieron en marcha, en 1994, toda una serie de reformas legislativas y un gran paquete de nuevas medidas económicas enmarcadas dentro del llamado Plan Real¹². Éste consistía, básicamente, en reducir paulatinamente la inflación, privatizar los activos estatales y conseguir a mediano-largo plazo la apertura de Brasil al mercado internacional.

En relación al sector eléctrico, las empresas controladas por Electrobrás fueron incluidas en el Programa Nacional de Privatización¹³, momento en el que muchas empresas extranjeras, como IBERDROLA, decidieron invertir y desarrollar los sistemas de generación y distribución de energía eléctrica.

El programa de liberalización del presidente Cardoso produjo malestar en los ámbitos político y social y un fuerte rechazo en amplios sectores de la opinión pública brasileña. Por razones nacionalistas, algunos veían que la venta de este tipo de activos favorecía exclusivamente intereses privados; por razones ideológicas, otros consideraban que el desmantelamiento del sector público suponía la implantación de un capitalismo sin control en Brasil. Esta situación de fuerte confrontación política y social provocó que el Ejecutivo de Cardoso diese marcha atrás en varias de sus propuestas y, consecuentemente, ▷

¹² SÁINZ, P. y CALCAGNO A. (1999): «La Economía Brasileña ante el Plan Real y su Crisis». *Publicaciones CEPAL*. Recuperado el 6 de abril de 2012, pp. 37-51, Santiago de Chile.

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4307/indice.html>

¹³ VIEIRA, J.P., JOSE DE CASTRO, N., MALLETT-GUY GUERRA, S. (2007): «La Experiencia de los años 90 de la Industria de Energía Eléctrica Brasileña: Privatización y Expansión». *Texto de Discussão do Setor Elétrico* n° 26, pp. 1-19, Universidad Federal de Rio de Janeiro.

<http://www.nuca.ie.ufrj.br/gesel/tmse/TDSE26%20-%20espanhol.pdf>

que Brasil no alcanzase el nivel de desarrollo esperado.¹⁴

En cuanto al sector eléctrico, apenas ha habido cambios desde entonces. En la actualidad el parque brasileño está controlado en gran parte por el Estado, en donde el Regulador Nacional de Electricidad, ANEEL, creado en 1996, ejerce un severo control sobre el mercado interior brasileño.

4. La internacionalización de IBERDROLA

En los últimos 10 años, uno de los principales ejes estratégicos de IBERDROLA ha sido implementar y desarrollar su posición en el mercado eléctrico internacional. Para ello, la compañía ha ido transformando y ampliando sus planes de negocio, políticas e inversiones más allá de España.

Desde que se constituyó en 1901 Hidroeléctrica Ibérica¹⁵, con su posterior integración en Iberduero y más adelante en Hidroeléctrica Española, hasta su fusión en 1991, momento en el que nace la actual IBERDROLA, el grupo no ha dejado de crecer. La empresa se ha convertido en un líder energético mundial y en una de las principales empresas españolas del Ibex 35 por capitalización bursátil.

El primer paso en este proceso de internacionalización de IBERDROLA se remonta a 1995, con la puesta en marcha de Iberdrola Energía (Iberener) en Chile. Con la creación de esta filial la compañía inició el camino para dirigir una parte de sus inversiones hacia los sectores del agua, gas y electricidad de otros países.

Estos primeros pasos de expansión internacional coincidieron con una gran apertura econó-

mica en España. Las empresas fueron conscientes entonces de que para seguir creciendo era necesario buscar nuevos países donde invertir y poder desarrollar el negocio energético. Este periodo coincidió, además, con los procesos de liberalización y privatización de algunas economías emergentes, como la brasileña. Todo ello con el añadido de un aspecto muy particular: la tendencia empresarial de aquella época era abogar por las *multi-utilities*.

Como hicieron muchas otras compañías españolas, por cuestiones de historia y de cercanía lingüística y cultural, IBERDROLA apostó por invertir en países latinoamericanos. Además, era el momento de demostrar su consolidación como gran empresa y de poner en valor su eficiencia y su gran experiencia industrial.

Este esfuerzo inicial de internacionalización conllevó, a principios del presente siglo, el afianzamiento del grupo como una multinacional energética con presencia en siete países del cono sur (México, Guatemala, Colombia, Brasil, Bolivia, Uruguay y Chile) y más de siete millones de clientes en diferentes mercados; desde el eléctrico hasta, pasando por el del agua, el gas y el de telecomunicaciones.

En cualquier caso, los cambios en el sector energético español llevaron a la adopción por parte de IBERDROLA de un nuevo plan estratégico en el que se reformularon las nuevas áreas de inversión de la empresa y se optó por priorizar, en el marco de un considerable incremento de la demanda, la puesta en marcha de ciclos combinados de gas y parques eólicos.

Otros factores también fueron determinantes para decidir el programa de inversiones del grupo en el exterior, como por ejemplo: limitar la exposición al riesgo-país en la región latinoamericana, el grado de inestabilidad económica y financiera y los nuevos contextos políticos en los países donde se tenía presencia empresarial.

Este análisis conllevó un reenfoco en la estrategia de internacionalización del grupo y sus inversiones en Latinoamérica. Se tomó la decisión ▷

¹⁴ BITTENCOURT, P.F y GIGLIO, R. (2013): «Un análisis empírico sobre la capacidad de absorción tecnológica de la industria brasileña», *Revista Cepal*. n° 111, diciembre, pp. 183-199, Santiago de Chile. <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/51665/RVE111BittencourtGiglio.pdf>.

¹⁵ IBERDROLA S.A. (2013): «IBERDROLA una historia con profundas raíces». <http://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/NuestraHistoria.pdf>.

de concentrar la actividad de la empresa en dos mercados: México y Brasil. IBERDROLA dio prioridad a las inversiones en el sector eléctrico tradicional y las energías renovables, realizando una serie de desinversiones en algunos de los mercados en los que participaba, como el del gas o la telefonía.

IBERDROLA dio el paso definitivo en su modelo de internacionalización a finales de 2006, con la adquisición de la británica ScottishPower y la norteamericana Energy East (hoy, Iberdrola USA). Los factores que motivaron estas operaciones fueron el evidente agotamiento del sector energético español, el enorme potencial que ofrecían las inversiones en renovables en el mercado internacional y la apuesta por Europa como centro de operaciones.

Así pues el resultado de esta nueva reorganización empresarial se ha visto reflejada en la presencia de IBERDROLA en cuatro mercados estratégicos: España, Reino Unido, Norteamérica y Latinoamérica (México y Brasil), donde queda reflejada su consolidación como empresa multinacional y su particular apuesta por las energías renovables.

Esta internacionalización del grupo ha ido acompañada de otra serie de iniciativas, como son la atención a las demandas energéticas de los consumidores, la adaptación de sus tecnologías al respeto del medio ambiente, la mejora de la calidad de los servicios, el cumplimiento con las normativas reguladoras, la rentabilidad y la eficiencia.

IBERDROLA ha desarrollado, asimismo, una política de recursos humanos que procura adaptar su gestión empresarial a las realidades culturales y sociales de las comunidades en las que está presente.

Los empleados son parte integrante de la empresa y su motivación se produce a través de una participación activa en la misma. La gestión y retención del talento y el fomento de su movilidad internacional responden a la visión de un modelo de empresa moderna y abierta.

5. IBERDROLA en Brasil

IBERDROLA desembarcó en Brasil en 1997, en el marco de la privatización del sector eléctrico. La empresa apostó por un mercado que tenía grandes expectativas de desarrollo con la visión y la certeza de que, con el tiempo, sería una gran inversión.

El primer paso fue abrir una delegación permanente en Río de Janeiro. A partir de ese instante, el gigante latinoamericano se convertiría en uno de los grandes ejes de expansión de la empresa. El objetivo principal era conseguir poder participar en licitaciones de privatización de distintas distribuidoras brasileñas.

En un primer momento, IBERDROLA se presentó como un consorcio inversor de perfil industrial bajo el nombre de Guaraniana, hoy Neoenergía, junto con dos socios brasileños, el Banco de Brasil y Previ (fondo de pensiones de esta entidad financiera).

Mediante Guaraniana se obtuvo la concesión de la mayor distribuidora de energía del noreste en el estado de Bahía, COELBA¹⁶. Esta empresa poseía por aquel entonces más de tres millones de clientes y cubría una extensión de 565.295 km². Ese mismo año, Guaraniana obtuvo la concesión de COSERN¹⁷, también distribuidora, pero situada en Rio de Grande do Norte (noreste) y con más de 700.000 clientes.

Todas estas adquisiciones durante 1997 evidenciaron la expansión empresarial del grupo eléctrico. Tres años más tarde IBERDROLA se hizo con CELPE¹⁸, distribuidora con 2 millones de clientes en el estado Pernambuco.

IBERDROLA aprovechó su crecimiento empresarial para introducir en el mercado brasileño una de sus señas de identidad: su filial de ingeniería. De este modo se adjudicó contratos de ▷

¹⁶ COELBA, *Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia*. <http://www.coelba.com.br/Pages/A%20Coelba/historia.aspx>.

¹⁷ COSERN, *Companhia Energética do Rio Grande do Norte*. <http://www.cosern.com.br/Pages/A%20Cosern/historia.aspx>.

¹⁸ CELPE, *Companhia de Eletricidade de Pernambuco*. <http://www.celpe.com.br/Pages/A%20Celpe/historia.aspx>.

asistencia técnica en mantenimientos e inspecciones de algunas infraestructuras y el apoyo necesario para la explotación de la central nuclear de Angra 1 y 2, en el estado de Río de Janeiro.

Ya consolidada en Brasil, IBERDROLA y sus socios Previ y Banco de Brasil optaron por reestructurar su modelo de gestión. Dejaron de ser una asociación de empresas para erigirse como un *holding* bajo el nombre de Neoenergía. Hoy es el mayor consorcio eléctrico de Brasil por número de clientes, unos 26 millones de brasileños.

Ratificando su apuesta estratégica por Brasil, y siguiendo su vocación de crecimiento, el siguiente paso de IBERDROLA fue adquirir en 2011 la distribuidora Elektro, con 2,2 millones de clientes en los estados de São Paulo y Mato Grosso do Sul.

IBERDROLA quiso seguir ampliando sus líneas de expansión empresarial, optando por desarrollar su negocio de renovables junto a Neoenergía para concursar en las licitaciones de energía eólica en Rio Grande do Norte y Bahía. Hoy la mayoría de las inversiones en generación se han materializado en hidráulica y eólica. Se ha construido un parque eólico, Rio Do Fogo, en Rio Grande do Norte, con una capacidad instalada de 50 MW.

6. Brasil y su futuro

Los próximos años van a ser muy importantes para la consolidación de Brasil como país de referencia a nivel mundial. Brasil ya no es propiamente un «país emergente» en el sentido que tenía esta expresión a finales del pasado siglo.

Brasil vive y se desarrolla en un mundo que ha cambiado radicalmente. La globalización y la nueva situación de Latinoamérica frente a la crisis económica y financiera que se está atravesando van a obligar a que defina sus propias ambiciones como sociedad y como país.

Los retos inmediatos, el Campeonato Mundial de Fútbol y las próximos Juegos Olímpicos de

2016, suponen una enorme oportunidad y también un cierto riesgo para medir la capacidad del gigante latinoamericano para aprovechar en un periodo de tiempo reducido, apenas dos años, estar en la primera plana de la actualidad mundial. China supo aprovechar magníficamente los Juegos para potencia su imagen de gran país. Brasil sabe lo que se juega.

El comportamiento de la mayoría de los países latinoamericanos frente a la actual crisis económica y financiera está siendo muy positivo. Un continente que históricamente ha sido incapaz de gestionar sus crisis económicas, el continente de las inflaciones galopantes, del *golpismo*, dictaduras militares..., está sabiendo responder, salvo contadas excepciones como las de Venezuela o Argentina, con un ejercicio de rigor y buenas políticas económicas a los efectos de una crisis que ha afectado muy negativamente a algunos países europeos, entre ellos la propia España. En este sentido, muchos países latinoamericanos están dando una lección en el manejo de la economía y del gasto público.

Un fenómeno sociológico está asentando el desarrollo económico y social de Latinoamérica: la emergencia de unas clases medias que están dotando a estas sociedades de una estabilidad política considerable y están permitiendo el crecimiento económico sostenido de los últimos años. La pobreza sigue siendo uno de los mayores problemas en aquella región y las diferencias sociales no se han acortado. Esto sigue siendo cierto. Pero no es menos cierto que la emergencia de una clase media es uno de los datos más significativos del desarrollo humano en la mayoría de los países latinoamericanos.

Las clases medias, sobre todo urbanas, están dotando al continente de una mayor estabilidad, pero al mismo tiempo están introduciendo nuevas exigencias que tienen que ver con la calidad de la democracia, las nuevas políticas sociales, un reparto más justo de la riqueza nacional, el rechazo a la corrupción y el aprecio por políticas económicas prudentes y rigurosas. Es un nuevo camino lleno de esperanzas. ▷

Brasil responde a esta nueva fotografía¹⁹ que está dibujando el futuro de Latinoamérica en la globalización. Pero si este país comparte el diagnóstico general del continente, es evidente que, por su dimensión, potencialidades económicas y su papel de liderazgo regional, tiene unas características que merecen un análisis específico.

Gran parte del debate político en las próximas elecciones estará centrado en la calidad de la democracia en Brasil y la consecución de un reparto más justo y equilibrado del PIB nacional.

Las protestas sociales, como las vividas durante el año pasado por las calles de las principales ciudades brasileñas, están tomando cuerpo en demandas cada vez más exigentes.

Ahora la llamada Clase C, es decir aquellos 30 millones de brasileños que salieron de la extrema pobreza en una década durante el Gobierno de Lula Da Silva, pide y reclama que se siga haciendo un esfuerzo en la educación y la sanidad²⁰, cada vez más demandadas.

Lo que se conoce internacionalmente como *Costo Brasil* será la gran asignatura del ganador/ra de las próximas elecciones presidenciales. Será un ejercicio difícil, ya que habrá que combinar la legítima ambición de tener un papel de liderazgo mundial y regional con la necesidad de abrir definitivamente la economía brasileña para que invertir y crear riqueza en este enorme país fortalezca su economía y aumente el nivel de vida de las capas más vulnerables y empobrecidas del país.

Brasil tiene sus lógicas ambiciones en un mundo globalizado y multipolar. Es sabido que en el debate nacional brasileño es frecuente que se presenten tesis contrarias a perder el control de los sectores estratégicos de su economía. En ocasiones se va más lejos, añadiendo que una mayor apertura de la economía en ciertos sectores claves podría afectar a la seguridad nacional.

¹⁹ PIÑÓN, N. (2014): «La ilusión brasileña», *El País Semanal*, 5 de enero, pp.7-8, Madrid.

http://elpais.com/elpais/2014/01/06/eps/1389026185_189452.html.

²⁰ PNUD, (2013): "El estado del desarrollo humano", *Informe sobre Desarrollo Humano 2013. El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso*, *Informes sobre Desarrollo Humano regionales* n°22, pp. 21-41, pp.144, pp.196, Nueva York.

Existe toda una escuela de pensamiento que defiende con buenos argumentos que la opción de Brasil como líder mundial implica disponer de sólidas políticas industriales. Un país grande con vocación de líder necesita políticas propias y un control sobre los sectores determinantes de la economía.

En consecuencia, la apertura de algunos sectores, entre ellos el energético, ha de hacerse con mucha cautela.

Reconociendo la importancia de este debate nacional, parece evidente que de una manera progresiva Brasil tendrá que replantearse algunas de sus opciones en diferentes ámbitos. Una de ellas es superar la imagen de país difícil y complicado para los inversores que tienen vocación de permanencia y de servicio a la comunidad.

También debe replantearse actuar con criterios defensivos frente a empresas que están en Brasil como parte fundamental de su negocio y han demostrado suficientemente su voluntad de permanecer y trabajar por Brasil.

En el continente latinoamericano Brasil ocupa un papel de líder regional sin ningún género de duda. Su tamaño, su población, su enorme potencial, el peso de su economía, su situación geopolítica, otorgan a Brasil una posición de liderazgo que está ejerciendo de una manera positiva, tratando de reequilibrar tensiones entre distintos países de la zona.

Latinoamérica no ha encontrado su diseño institucional para procurarse un determinado modelo de integración regional. Ha habido muchas iniciativas, pero ninguna ha sido capaz de conducir a un modelo similar al de la Unión Europea. Mercosur, Comunidad Andina, SICA centroamericano... los modelos de los años noventa no fueron capaces de consolidarse en el tiempo a pesar de la ilusión y los esfuerzos que se pusieron en el lanzamiento de estas iniciativas.

Han surgido otras formas de integración, algunas propiciadas por Brasil, que no terminan de tener todavía un perfil institucional claro. En realidad, Latinoamérica se ha convertido, proba- ▷

blemente sin pretenderlo, en un ejemplo de integraciones a geometría variable, donde los participantes en los distintos proyectos no siempre coinciden y no siempre comparten el mismo modelo económico y social.

El factor Asia es un nuevo elemento en la realidad latinoamericana que está siendo determinante en las impresionantes tasas de crecimiento de los países costeros del Pacífico. Brasil, como miembro de los llamados BRICS, es ya una referencia para dos países fundamentales del continente asiático: India y China.

No es pues de extrañar que haya surgido «*El ascenso del Sur: progreso humano en un mundo diverso*» –Chile, Perú, Colombia, México– como nueva experiencia que contiene en sí misma un mensaje hacia el propio Brasil: el liderazgo en Latinoamérica habrá que compartirlo y negociarlo.

Será un reto para Brasil integrar esas realidades en su proyecto político, económico y de valores para el conjunto latinoamericano. Tiene competidores.

Las relaciones norte-sur, dentro del propio continente, siguen siendo para Brasil un reto y un quebradero de cabeza. Brasil es el contrapeso natural en América del Sur a los Estados Unidos de América del Norte. Este diseño, que se refleja en toda su amplitud en la Cumbre de las Américas, es probablemente una de las particularidades brasileñas. La diplomacia de Estados Unidos está ofreciendo una red de acuerdos de libre comercio de una manera progresiva que intenta ordenar con una lógica aparentemente distinta las relaciones norte-sur en Latinoamérica. Ya no es una relación con «el patio trasero», dicen, ahora es una relación de socios con una vinculación económica basada en acuerdos de libre comercio.

Un Brasil que acepte compartir el liderazgo con otros países latinoamericanos puede ser la única posibilidad real de contrarrestar esta nueva situación. Solo Brasil, sabiendo, insistimos, compartir su liderazgo, está en condiciones de aglutinar un proyecto que sea el contrapeso natural al gran vecino del norte, que es, al mismo tiempo, la primera potencia mundial.

No será fácil la tarea, pero es posiblemente el principal reto de Brasil para consolidarse como referencia mundial en el nuevo espacio que ha abierto la globalización.

Bibliografía

- [1] BANCO SANTANDER (2013): Inversión extranjera en Brasil. Santandertrade.com.
- [2] BBVA RESEARCH, (2013): «Situación en Brasil, Cuarto Trimestre 2013». *Análisis Económico*.
- [3] COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1999): «Estudio económico de América Latina y el Caribe 1998-1999». *Publicaciones CEPAL*, marzo, pp. 26-31, Santiago de Chile.
- [4] IBERDROLA SA (2013): «IBERDROLA una historia con profundas raíces».
- [5] INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. (2013): «Doing Business, Measuring Business Regulation: Ease of doing business and distance to frontier». *World Bank*. June, pp.1-4, Washington, DC.
- [6] MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC) (2013): «Por qué Brasil? Perspectivas do Investimento», Rede Nacional de Informações sobre o Investimento, *RENAI*, outubro, pp. 1-4. São Paulo.
- [7] PIÑÓN, N. (2014): «La ilusión brasileña», *El País Semanal*, 5 de enero, pp.7-8, Madrid.
- [8] PNUD, (2013): «El estado del desarrollo humano», *Informe sobre Desarrollo Humano 2013. El ascenso del Sur: progreso humano en un mundo diverso*, *Informes sobre Desarrollo Humano regionales*, n°22, pp. 21-41, pp.144, pp.196, Nueva York.
- [9] OCDE (2013): «Estudos econômicos: Informe Anual das Perspectivas Econômicas Mundiais». *Informe Anual da Organização para a Cooperação y el Desarrollo Económicos*.
- [10] OCDE (2013): «OECD's 2013 economic review of Brazil», *Informe anual sobre Brasil*, October, pp.13-49. Geneva.
- [11] ROSAS, F. y JIMÉNEZ, C. (2014): «Brasil continúa siendo uno de los diez países más atrac- ▷

- tivos para invertir». *El País*, sección economía, 21 de enero, São Paulo.
- [12] SÁINZ, P. y CALCAGNO A. (1999): «La Economía Brasileña ante el Plan Real y su Crisis». *Publicaciones CEPAL*. Recuperado el 6 de abril de 2012, pp. 37-51, Santiago de Chile.
- [13] VAZZA, D.; MOSKOWITZ, G.R. y RICHHARIYA MISHRA, N. (2012): «Rising Stars In Emerging And Developed Markets, Including The U.S. And Europe: The Count Increases Considerably», *Standard & Poor's Services Ratings Publication*, n° 13, april, New York.

*Alejandro Klecker de Elizalde**

EVOLUCIÓN DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL EN BRASIL

La colaboración realiza un recorrido, en primer lugar estadístico, de la evolución de las presentaciones de marcas y patentes en los últimos cinco años en Brasil, de empresas líderes y el papel de las universidades en las patentes.

Un breve resumen de la situación de la piratería en Brasil, las iniciativas aduaneras y policiales para combatirla, mostrando una serie de datos que dan idea de la magnitud del problema.

Se han recogido las iniciativas legislativas más importantes y que regularán, desde el sistema de funcionamiento de los derechos de autor, la gestión de Internet, la agilización en el trámite de las patentes que tengan que ver con la mejora, protección del medio ambiente y otras.

Finalmente, una larga serie de recomendaciones sobre cómo deben protegerse los derechos y títulos de propiedad industrial e intelectual en el proceso de internacionalización de las empresas españolas en Brasil, para evitar errores irreversibles en la comercialización, producción e importación de productos.

Palabras clave: marcas y patentes, piratería industrial, derechos de autor, comercialización de productos.

Clasificación JEL: D18, D24, D34, L15, O34.

1. Introducción

Sin duda, la propiedad industrial (patentes, modelos de utilidad, marcas) y la intelectual (derechos de autor fundamentalmente), son una de las bases de la economía de mercado, cuanto más avanzada es una nación o una empresa más títulos de los citados poseen cada una de ellas. Por lo tanto, un indicador clave de la innovación y la competitividad son estos intangibles.

Brasil es un claro ejemplo de ello y en los últimos años hemos visto una continua evolución de la presentación en el país de patentes y marcas, que indican el interés de terceros en estar protegidos en el mercado brasileño. Por otra, los registros de empresas, universidades y particula-

res brasileños deseosos de no ver pirateados o copiados sus conocimientos y marcas protegiéndolos por la diferentes modalidades citadas.

Sin embargo, Brasil presenta frente a esta sana evolución dos contradicciones: la primera que el grado de piratería es muy alto y el segundo, la presencia en su frontera de Ciudad del Este, de tráfico ilícitos de todo tipo que no ayuda a resolver el problema.

Para atajar la cuestión se creó el Fórum Nacional Brasileño contra la Piratería e Ilegalidad, integrado por asociaciones empresariales, sindicatos, y empresas, con un total de 26 socios de los sectores de juguetes, cigarrillos, electrónica, TV de pago, piezas de automóvil, perfumes, etcétera.

Las incautaciones por parte de la Policía de Tráfico Federal en 2012 señalan datos significativos: 92.000 litros de bebidas, 184.211 litros de gasolina, 225.704 CDs, 3,13 millones de cajetillas ▷

* Director General del Grupo Clarke, Modet & Cº.

Versión de mayo de 2014.

CUADRO 1
INCAUTACIÓN ADUANAS EN 2013

RF	Áreas	Total 2013 (euros)
1	Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y Tocantins	64.421.220,20
2	Acre, Amazonas, Arnapá, Pará, Rondônia y Roraima	22.950.506,66
3	Ceará, Marnhão y Piauí	6.752.089,72
4	Alagoas, Paraíba, Pernambuco y Rio Grande do Norte	19.189.229,20
5	Bahia y Sergipe	25.663.795,86
6	Minas Gerais	8.950.488,05
7	Rio de Janeiro y Espírito Santo	76.472.569,71
8	São Paulo	147.246.421,91
9	Paraná y Santa Catarina	161.260.868,20
10	Rio Grande do Sul	27.658.572,81
	Total	560.565.762,32

Fuente: Receita Federal do Brasil – Clarke, Modet & C^o.

de tabaco, 82.000 ordenadores. Pero lo más alarmante son 672.000 cajas de medicamentos piratas. Para aquellos que se toman a la ligera el contrabando de discos o películas, destacar que una vez abierto el tema prácticamente se inicia una cascada de copias de cualquier producto, con el consiguiente impacto en: tráfico de humanos que pagan su inmigración ilegal con la comercialización de estos productos, evasión de impuesto de sociedades, de impuestos «estaduales» y municipales, impago de seguridad social, impuestos de valor añadido etcétera. Sin duda, una reflexión para aquellos que ingenuamente compran en las calles y mercadillos de todo el mundo este tipo de productos, que violan la salud de las personas y la seguridad vial con las falsificaciones tanto de medicamentos como de recambios de automóvil.

En un notable esfuerzo, como indicaba, los Gobiernos brasileños han emprendido una lucha que se tradujo en 2012 en la incautación de 560 millones de euros de valor en mercado de estos productos.

Como no podía ser de otra manera, es la zona fronteriza con Paraguay y Uruguay, concretamente en las aduanas de Paraná y Santa Catarina –especialmente Puerto de Itajaí– donde se incautaron por importe, más mercancías. El Cuadro 1 muestra por Aduanas el *ranking* de incautaciones.

Por puertos, el de Salvador en Bahía ha reemplazado a los muy saturados de Santos y Río de Janeiro en este malévolo protagonismo.

En Pernambuco son los puertos de Suape y Recife los que más destacan por esta actividad.

La frontera de Bolivia, Colombia y Perú es otro centro de piratería, con el puerto de Belém y zona franca de Manaus; por cierto, con una fuerte pujanza económica.

En el ámbito institucional encontramos dos serios problemas aún sin resolver, el primero, el larguísimo plazo para obtener la concesión de marcas y patentes, tras la pertinente solicitud en el Instituto Brasileño de Propiedad Intelectual (en LATAM la propiedad intelectual es la que los europeos consideramos industrial y la intelectual queda denominada como derechos de autor, adoptando una denominación anglosajona y no continental europea), en el caso de las patentes se llegan a alcanzar los 8 años, frente a las medias de las OCDE de 18 a 24 meses, y en las marcas el plazo supera los cuatro años frente a los escasos meses de países de igual entidad que Brasil.

La no profesionalización de los funcionarios del mencionado Instituto, que son contratados laborales y no de carrera, suscita resquemores por su hipotética falta de independencia y el ser a veces exmiembros de despachos o empresas con intereses de parte en el peor de los casos.

Los Tribunales de Justicia brasileños son penosamente lentos y ocasionan una grave distorsión en el mercado.

La cultura de la importancia de la propiedad intelectual y derechos de autor en los medios em- ▷

CUADRO 2
PATENTES NACIONALES EN 2013

Ranking	Empresas nacionales	Depósitos
1	Whirlpool, SA (BR/SP)	271
2	Petróleo Brasileiro, SA - Petrobras (BR/RJ)	57
3	Electrolux do Brasil, SA (BR/RP)	39
4	Fundação CPQD - Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (BR/SP)	36
5	Mahle Metal Leve, SA (BR/SP)	18
6	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais, SA - Usiminas (BR/MG)	16
7	Semeato, SA Indústria e Comércio (BR/RS)	15
8	Springer Carrier, Ltda (BR/RS)	14
9	Embraer Empresa Brasileira de Aeronáutica, SA (BR/SP)	13
10	Grendene, SA (BR/RS)	11

Fuente: INPI – Clarke, Modet & C°.

CUADRO 3
PATENTES DE EXTRANJEROS EN BRASIL EN 2013

Ranking	Empresas extranjeras	Depósitos
1	Qualcomm Incorporated (US)	553
2	Microsoft Corporation (US)	385
3	Novartis, AG (CH)	382
4	Basf, SE (DE)	293
5	Honda Motor Co., Ltd (JP)	269
6	General Electric Company (US)	264
7	Thomson Licensing (FR)	254
8	Sony Corporation (JP)	234
9	The Procter & Gamble Company (US)	229
10	Wyeth (US)	204

Fuente: INPI – Clarke, Modet & C°.

presariales, si bien es escasa, es similar a la de otros países de su entorno o incluso al nuestro.

Salvados estos puntos, que suponemos estarán en vías de resolución en breve, poca gente sabe que el seguimiento del número de presentaciones de patentes y marcas es un indicador de la situación económica; a mayor número de presentaciones, más interés en el país, y una reducción, por el contrario, indicaría un retroceso. Si tenemos en cuenta que las multinacionales avanzan sus registros de marcas y patentes al menos un año y medio o dos, antes del lanzamiento al mercado local, podremos comprobar la realidad de este hecho.

El sistema legal brasileño está en un proceso rápido de adaptación a los estándares internacionales, que puede definirse, en el caso de las patentes, por ser país signatario del PCT; y, en el caso de las marcas, está en estudio la integración en el Sistema del Protocolo de Madrid.

Veamos ahora las cifras y lo que nos explican.

Presentaciones de patentes nacionales

Al igual que ocurre en España, el número de patentes de los nacionales presenta una tímida evolución. Así, de las 7.766 del 2009, en el 2013 hay 7.949, apenas un 2,5 de incremento anual. Pero prácticamente el doble que en España y eso que en teoría llevamos años de delantera en cultura de patentes. Pese a que el número es pequeño comparado con las 80.000 de Alemania y las casi doscientas mil de EEUU, podemos decir que Brasil también es una potencia en el continente estando a niveles de países como Italia o Francia. El Cuadro 2 muestra como primer solicitante nacional a Whirlpool Brasil (con 271 depósitos), seguido de Petrobras con 57.

Presentación de patentes de extranjeros en el país

El interés que ha despertado Brasil queda reflejado en las estadísticas. Así de 18.201 del 2008, ▷

CUADRO 4
PATENTES NACIONALES DE UNIVERSIDADES ENTRE 2010 Y 2013

Ranking	Empresas extranjeras	Depósitos
1	Universidade de São Paulo - USP (BR/SP)	124
2	Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP (BR/SP)	113
3	Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG (BR/MG)	104
4	Universidade Federal do Paraná - UFPR (BR/PR)	45
5	Universidade Federal do Rio Grande do Sul (BR/RS)	33
6	Universidade Federal da Bahia (BR/BA)	18
7	Universidade Federal de Juiz de Fora (BR/MG)	16
8	Universidade Federal de Sergipe (BR/SE)	13
9	Universidade Tecnológica Federal do Paraná (BR/MG)	10
10	Universidade Federal do Maranhão (BR/MA)	8

Fuente: INPI – Clarke, Modet & C°.

en el 2012 ya se habían protegido en el país 26.040, un 43 por 100 de incremento.

El Cuadro 3, en la página anterior, presenta un liderazgo indiscutible de la norteamericana Qualcomm Incorporated con 553 patentes, seguida de Microsoft con 385 y Novartis en tercer lugar con 382.

Presentación de patentes en el extranjero de empresas, universidades y particulares brasileños

Un indicador clave económico son las solicitudes de patentes de terceros en el sistema de Patente Europea.

Estados Unidos presentó en el 2013 casi 65.000, Japón, 52.437, Corea 16.867 y Brasil nada más y nada menos que 2.832, doblando el número de las españolas, desde luego una lección a imitar.

Universidades por ranking de solicitud

Las dos grandes universidades de São Paulo son las líderes nacionales como vemos en el Cuadro 4. La Universidad de São Paulo ocupa el primer puesto del *ranking* con 124, seguida por la Universidad Estatal de Campinas con 113.

Patente Verde

Es una modalidad local que permite un significativo ahorro de tiempo en la tramitación de patentes incluidas en las categorías de energía al-

ternativa, conservación de energía, gestión de residuos, transporte y agricultura, habiéndose concedido la primera el 23 de diciembre de 2013, por cierto, con el asesoramiento de Clarke, Modet & C°.

Marcas de extranjeros en el país

Igualmente ha experimentado una buena evolución, como lo acontecido en patentes, el número de marcas registradas en el país pasando de 103.376 en el 2008 a 120.645 en el 2012. Para que nos demos una idea, es tres veces más que las presentadas en España, donde además ha decrecido respecto a los últimos años de bonanza económica. Novartis con 575 marcas es la líder, en tercer lugar el Comité Internacional Olympique con 537 –Cuadro 5–. Como comentaré luego en recomendaciones, se aprecia el interés de éste último por proteger sus derechos ante la celebración de los Juegos Olímpicos para evitar piratería, copias fraudulentas, uso ilegítimo de la marca, etcétera.

Los empresarios brasileños presentaron como marcas nacionales en el último año 29.462, mientras que en el 2008 fueron 22.462. Aunque la evolución es positiva, el nivel de registros es escasísimo si tenemos en cuenta los cientos de miles de empresas brasileñas. Fenómeno similar al de España, donde sorprende que los empresarios apenas registran marcas confundiendo en ambos países la inscripción en el Registro ▷

CUADRO 5
MARCAS DE EXTRANJEROS EN BRASIL EN 2013

Ranking	Empresas extranjeras	Depósitos
1	Novartis, AG	575
2	Disney Enterprises, Inc	565
3	Comité Internacional Olympique	537
4	Johnson & Johnson	534
5	LG Electronics, Inc	442
6	Societe des Produits Nestle, S A	373
7	Federation Internationale de Footbal Association (FIFA)	312
8	Minvest, SA	308
9	Koninklijke Philips Electronics NV	292
10	Out Fit 7 Limited	279

Fuente: INPI – Clarke, Modet & C°.

CUADRO 6
MARCAS NACIONALES EN 2013

Ranking	Empresas nacionales	Depósitos
1	Comité Organizador dos Jogos Olimpicos Rio 2016	936
2	Globosat Programadora, Ltda	934
3	Companhia Brasileira de Distribuição	600
4	Globo Comunicação e Participações, S A	533
5	Rádio e Televisão Record, S A	475
6	Editora Abril, S A	443
7	Botica Comercial Farmaceutica, S A	431
8	Hypermarcas, S A	413
9	TVSBT Canal 4 de São Paulo, S A	413
10	Send - Empreendimentos e Participações, Ltda	400

Fuente: INPI – Clarke, Modet & C°.

Mercantil de las Sociedades con tener la marca protegida que, como sabemos, debe hacerse en las respectivas oficinas nacionales de marcas y patentes (OEPM e INPI).

Nuevamente es el Comité Nacional de los Juegos el líder con casi 1.000 marcas, casi a la par con el gigante de las comunicaciones Globosat Programadora Ltda. como se aprecia en el Cuadro 6.

Marcas de brasileiros en el exterior

El sistema de Marca Comunitaria de la Unión Europea, cuya sede está en Alicante (Oficina de Armonización del Mercado Interior) es todavía un gran desconocido en LATAM. A menudo los brasileños optan por registrar sus marcas en los países donde operan, olvidando la ventaja que, con tan solo una solicitud, pueden obtener el título en todos los países de la UE.

Las empresas brasileñas que presentaron marcas y/o diseños comunitarios son las reflejadas en el Cuadro 7, en la página siguiente. Como vemos, claro liderazgo de la aeronáutica Embraer y de Natura Cosméticos, con 155 y 107 marcas respectivamente.

Marca internacional

Este sistema del que Brasil formará parte en breve permite, mediante un sistema de ventanilla única en Brasil u otro país, hacer una solicitud indicando en el formulario la extensión a aquellos países que se quiere registrar, pagando posteriormente la tasa de concesión en los designados. Este sistema de amplia cobertura mundial es todavía, como he dicho, ajeno a Brasil, sin embargo en el Cuadro 8 vemos qué empresas presentan sus marcas en terceros países, sin poder profundizar más de cerca en datos fiables. ▷

CUADRO 7
MARCAS BRASILEÑAS EN LA OAMI EN 2013

Top 15 empresas BR con registro de marca comunitaria	Solicitud	Ranking
Embraer, SA	155	1
Natura Cosméticos, SA	107	2
Alpargatas, SA	66	3
Botica Comercial Farmaceutica, Ltda	59	4
Grendene, SA	38	5
Petróleo Brasileiro, SA - PETROBAS	36	6
Oxiteno, SA Industria e Comercio	28	7
SS Comercio de Cosmeticos e Produtos de Higiene Pessoal, Ltda	26	8
Vale, SA	22	9
Suzano Papel e Celulose, SA	21	10
H. Stern Comercio e Industria, SA	18	11
ITAU Unibanco, SA	18	12
Acucareira Zillo Lorenzetti, SA	17	13
Companhia de Bebidas das Americas - AMBEV	17	14
Vargas Marcas e Participacoes, Ltda	17	15

Fuente: OHIM – Clarke, Modet & Cº.

CUADRO 8
MARCAS INTERNACIONALES BRASILEÑAS

Ranking	Compañía	Ranking	Compañía
1	Vale, SA	23	Companhia Siderurgica Nacional
2	Petróleo Brasileiro, SA - PETROBRAS	24	Seara Alimentos, Ltda
4	BRF, SA	27	Nidera Sementes, Ltda
7	Embraer, SA	28	Estaleiro Brasfels, Ltda
9	JBS, SA	29	Noble Brasil, SA
10	Quip, SA	32	Suzano Papel e Celulose, SA
11	Samarco Mineracao, SA	33	Coamo Agroindustrial Cooperativa
12	Braskem, SA	34	CQG Construcoes Offshore, SA
13	Cooperativa de Produtores de Cana de Acucar, ACUCAR EA	35	Minerva, SA
14	Raizen Energía, SA	36	PETROBRAS Distribuidora, SA
18	Amaggi Exportacao e Importacao, Ltda	37	CCI Construcoes Offshore, SA
21	Fibria Celulose, SA	39	CHS Agronegocio - Industria e Comercio, Ltda
22	Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineracao	40	BG E&P Brasil, Ltda

Fuente: OHIM – Clarke, Modet & Cº.

CUADRO 9
GENÉRICOS

Categorías	Cantidad	%
Com.BR	3.077.207	91,14
Eco.BR	11.794	0,35
Emp.BR	1.012	0,03
Net.BR	101.420	3,00

Fuente: OHIM – Clarke, Modet & Cº.

Dominios

El número de dominios registrados es el que se muestra en el Cuadro 9.

2. Iniciativas legislativas

Actualmente se está elaborando una nueva Ley de Derechos de Autor, al estar muy desfa- ▷

sada la promulgada en 1998, y recientemente fue aprobada (marzo de 2014) por la Cámara de los Diputados el llamado «Marco Civil de Internet», pendiente de ratificación en el Senado. Las medidas garantizan igualdad de trato a los usuarios en la transmisión de paquetes, sin poder priorizar por el volumen de datos contratado, confidencialidad de los datos y otra larga serie de normas innovadoras.

Para reducir el precio de películas y CDs en un 30 por 100, están exentos de impuestos los producidos en el país y que contengan obras de autores e intérpretes nacionales.

Por su parte, el proyecto de Ley 5.402 dotará de gran autonomía a la Agencia Nacional de Vigilancia de la Salud (ANVISA) en el examen de patentes, lo que está causando gran polémica.

El ECAD, que se encarga de la recaudación de los importes que provienen de derechos de autor, ha sido reforzado por una ley específica de 2013. Entre las medidas adoptadas por este organismo: recaudará hasta el 15 por 100 de los derechos de autor, se creará un registro unificado para evitar duplicidad de títulos y falsificaciones y las emisoras de TV y radio están obligadas a hacer pública una lista completa de las obras que utilizan.

Las llamadas “marcas renombradas” han sido debidamente protegidas por una resolución del INPI, donde el titular deberá aportar las pruebas que justifiquen esta protección reforzada, común en los países más avanzados, cuya validez será de diez años prorrogables.

3. Recomendaciones

La inmensa oportunidad por el número de población y creciente clase media hace de Brasil un mercado prioritario para cualquier empresa española por pequeña que sea. Pero es un país muy complejo, con mercados claramente segmentados donde un carioca tiene poco que ver con un paulista o un ciudadano de Porto Alegre o del interior;

además distintos valores, concepciones de la vida o hábitos de consumo deben presidir cualquier decisión de internacionalización: la elección de ciudad de la sede central, cartera de productos estrategia de eventos, etcétera, son decisiones que cualquier alumno de dirección de empresas tendrá en mente y no incidiré más en esto. Pero la PI y los derechos de autor son a menudo la gran desconocida en la estrategia de internacionalización de las empresas y, en un mercado como el brasileño, hay que tener en mente una serie de máximas que aplicarán en su conjunto, o parcialmente, pero que son imprescindibles para evitarnos sorpresas desagradables y la recomendación es igualmente en muchos aspectos, de vía inversa, de Brasil a España.

– Antes de abrir un mercado hay que registrar las marcas en el país objetivo, con bastante antelación.

– Si abrimos con filial directa, capital cien por cien español, los derechos serán de la casa matriz en España, que licenciará el uso de las marcas a su filial brasileña, cobrando los *royalties* correspondientes. Existen mecanismos de triangulación fiscal del cobro de esas regalías, pero hay que recomendar que vuelvan a España y no se queden por ahí. La Agencia Tributaria y el poder legislativo deben propiciar que nuestras multinacionales reviertan esos ingresos aquí sin ser penalizados, con objeto de evitar que la solución sea constituir vehículos fiscales en paraísos para mayor desdicha, en algunos casos, europeos.

– Si vamos a distribuir el producto a través de un intermediario, nunca dejar la marca en sus manos, repitiendo el modelo de registrar a nuestro nombre y llegar a un acuerdo de licencia con el importador o socio local.

– Vigilar que la marca está en uso en Brasil, pues de no hacerlo puede caducar nuestro derecho.

– Registrar, como derechos de autor en España, todos los manuales de formación, mantenimiento, *software* (si es que no podemos patentarlo). Colocar el símbolo de *copyright* con fecha en todos nuestros catálogos, folletos, artículos, intervenciones, etcétera. ▷

– En el caso de patentes, lo primero es realizar un trabajo de inteligencia tecnológica de las patentes brasileñas y analizar si podemos entrar en colisión con alguna de ellas, lo que impediría nuestro derecho de registro. En ese caso podemos, adquirir la local o llegar a un acuerdo de coexistencia pacífica o mejorar las nuestras. Este análisis es de especial trascendencia en los sectores farmacéutico, aeronáutico, naval, de infraestructura y automóvil. En todos ellos, ambas naciones tenemos mucho que aportar y competimos en mercados internacionales.

– Igualmente, debemos hacer acuerdos de confidencialidad y pactos de no concurrencia con los empleados de la filial local, del importador o distribuidor y así tendremos algo de defensa jurídica en caso de deslealtades internas.

– El tema de protección de datos es asunto espinoso, pues debemos hacer un trabajo de protección y registro de las bases de datos para evitar demandas por violación de estas leyes.

– Evitar por todos los medios los anuncios en prensa, presentaciones en ferias de productos o prototipos que, sin la debida protección y registro, serían susceptibles de copia local y tendríamos serios problemas para su reivindicación y defensa, en caso de ataque o copia de un tercero.

– En el campo de compañías editoriales y discográficas y dado el ambiente de piratería (atención que España precisamente no es un país que se destaca por la lucha contra la misma), especial atención a este fenómeno.

– En los acuerdos de distribución dejar bien amarradas las condiciones de distribución, los mercados, la propiedad sobre mejoras locales en los mismos, etcétera.

– Aunque es otro asunto complejo, atención a las importaciones paralelas que intenten hacer otras filiales de la casa matriz en el mercado local.

– Tomar una actitud clara de protección incluso en la exportación de especies vegetales, hortofrutícolas, etcétera; pues son igualmente modalidades que gozan de protección mediante los títulos de «obtentor de variedades vegetales».

En definitiva, establecer una política de propiedad industrial y derechos de autor antes de cualquier iniciativa en el mercado supondrá ahorrarnos disgustos y, sobre todo, dotar de un gran valor a nuestras empresas por la existencia de este tipo de activo intangible.

Recordemos que las normas internacionales de contabilidad obligan a valorar la cartera de propiedad intelectual y derechos de autor que tenemos.

4. Conclusiones

El INPI brasileño está en un proceso de transformación y mejora que le permitirá agilizar la tramitación de marcas y patentes a estándares internacionales.

Sería recomendable profesionalizar la función pública, como decíamos, en este Instituto con funcionarios de oposición y carrera altamente especializados en el campo de las patentes, que utilicen criterios objetivos, homogéneos e internacionales de examen de las mismas para su concesión en el país.

La piratería es un problema complejo y de envergadura, como hemos visto, policías, jueces y fiscales deben ser retribuidos a nivel del sector privado, lo que evitará en gran medida tentaciones, corrupción, desmoralización o falta de entusiasmo; pero es un esfuerzo colectivo, de educación desde la infancia, colegios, universidades, asociaciones profesionales y empresas, el que hay que hacer.

Queda un largo camino por recorrer en el mundo empresarial para concienciarse de la importancia de las marcas; en las universidades y centros públicos de investigación hay que incentivar el registro y sobre todo la transferencia y licenciamiento de esas tecnologías, promoviendo la colaboración con empresas, especialmente pymes, que pueden contratar a las universidades brasileñas el factor diferencial de sus productos y servicios sin costosas inversiones internas en departamentos de I+D, que seguramente nunca podrá amortizar.

*José Gasset Loring**

BRASIL, ALIADO ESTRATÉGICO DE ESPAÑA

Desde la perspectiva que nos da observar, como espectadores y actores privilegiados, las relaciones comerciales y empresariales entre Brasil y España, no cabe duda de que ambos países se han convertido en aliados estratégicos. El devenir de la última década ha visto cómo empresas españolas han encontrado en Brasil un mercado único que hasta hace no muchos años no se planteaban. De forma paralela, Brasil ha ido viendo cómo las empresas españolas apostaban por el gigante sudamericano y se han ido haciendo empresas verdaderamente brasileñas, comprometidas con el país y con su desarrollo. El potencial de crecimiento de Brasil y la actual coyuntura económica de España han fortalecido aún más esta alianza entre los dos mercados.

Palabras clave: empresas multinacionales, inversión, exportaciones.

Clasificación JEL: F21, F23, F43.

1. Brasil, destino tradicional de las empresas españolas

Durante la última década, Brasil ha sido uno de los mercados preferidos de las grandes empresas españolas. La primera ola inversora coincide con los cambios estructurales que se produjeron en España a mediados de los ochenta y que favorecieron la internacionalización del tejido empresarial español. En ese momento, los mercados latinoamericanos fueron los favoritos de las multinacionales españolas y Brasil fue entonces, y a lo largo de los años noventa, un importante polo de atracción de inversiones, debido tanto a factores económicos como institucionales. El plan de estabilización, o Plan Real, de 1994, incluía reformas fiscales y financieras, una gran apertura de la economía brasileña al exterior y, sobre todo, un ambicioso programa de privatizaciones que incluía servicios públicos, tele-

comunicaciones y banca. Las empresas españolas participaron en este proceso de privatización, beneficiándose además de la experiencia adquirida en su propio proceso de privatización, ya que algunas de ellas habían sido recientemente privatizadas en España. En este contexto, empresas como Telefónica, Santander Central Hispano, Gas Natural o Iberdrola iniciaron su camino de éxito en Brasil. Otros sectores, sin participar en procesos de privatización, también se instalaron con éxito en el mercado brasileño. Este fue el caso del sector alimenticio, la industria química o metalúrgica y empresas como Sidenor, Dragados, OHL o Acciona.

Concluido el proceso privatizador, y tras un periodo de escaso movimiento inversor e incluso de desinversiones, se inicia una segunda ola inversora coincidiendo sobre todo con la aprobación y ejecución del Plan de Aceleración del Crecimiento (PAC) 2007-2011, centrado en el desarrollo de infraestructuras y acompañado de diversas medidas para la mejora de las condiciones de vida de la población. El éxito del primer ▷

* Presidente de la Cámara de Comercio Brasil-España.

Versión de junio de 2014.

plan llevó a la aprobación de un segundo PAC, para el periodo 2011-2014, que ofrece grandes oportunidades de inversión en carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos y movilidad urbana y que se completa con el «pos 2014». Un total de 660.000 millones de euros de inversión. De hecho, a lo largo de este periodo Brasil se ha convertido en el primer destino de las inversiones españolas en el extranjero y España es el segundo inversor extranjero en Brasil, con un *stock* acumulado de 59.508 millones de euros.

2. Brasil y su potencial de crecimiento

Brasil es la séptima economía mundial. Una prudente política fiscal y monetaria, junto con las necesarias reformas microeconómicas, han aportado a la economía brasileña la solidez necesaria para hacer frente a la crisis mundial. Tras un crecimiento excepcional, 2012 mostró signos de agotamiento relacionados con el estancamiento de los precios de las materias primas de exportación, del consumo interior y una menor inversión. Sin embargo, en 2013 volvió a repuntar (2,5 por 100) y la inflación fue del 6 por 100. La prioridad del Gobierno es relanzar la economía y estimular las inversiones extranjeras así como controlar la inflación y reducir la deuda pública, que se eleva a más del 60 por 100 del PIB.

Brasil cuenta con multinacionales eficaces, un sector agroalimentario eficaz, reservas cambiarias importantes (367.000 millones de dólares) y un Banco público de desarrollo potente. Además, Brasil dispone de abundantes recursos naturales y su economía está relativamente diversificada. Gran potencia agrícola, Brasil es el primer productor de café, caña de azúcar, naranjas y uno de los primeros productores de soja. Atrae a un gran número de empresas multinacionales de la industria agroalimentaria y de los biocarburantes. Los bosques cubren la mitad del territorio nacional y es el cuarto exportador mundial de madera.

Brasil es también un país industrial. La explotación de su riqueza en minerales le sitúa como el segundo exportador mundial de hierro y uno de los principales productores de aluminio y hulla. Como país productor de petróleo, Brasil aspira a autoabastecerse a corto plazo (sus reservas podrían convertirlo en uno de los cinco principales productores de petróleo). Los sectores textil, aeronáutico, farmacéutico, automovilístico, siderúrgico y químico cobran cada vez más importancia y el sector industrial representa ya casi un tercio del PIB.

El sector terciario representa dos tercios del PIB y emplea al 60 por 100 de la población activa. En los últimos años se ha incrementado además la producción de servicios de alto valor añadido, especialmente en el ámbito de la aeronáutica y las telecomunicaciones.

Los buenos resultados económicos han contribuido a una destacable reducción de las diferencias sociales. En los dos últimos años, 22 millones de personas lograron salir de la extrema pobreza y en 2013 las clases medias alcanzaron el 60 por 100 de la población (116 millones de consumidores). Ese mismo año, la tasa de paro fue del 5,8 por 100 y el PIB per cápita alcanzó los 11.000 dólares.

3. Brasil: apuesta estratégica para las empresas españolas

Así pues, el tamaño del mercado y su potencial crecimiento, los programas gubernamentales y el incremento de las clases medias, la abundancia de recursos naturales con la explotación de petróleo y gas natural del pre-sal y su mayor peso geopolítico en la región, así como su estabilidad política e institucional son factores que hacen de Brasil uno de los países más atractivos para las empresas españolas.

En 2013, España exportó a Brasil por valor de 3.634 millones de euros y las importaciones ascendieron a 3.216 millones de euros. El saldo de ▷

la balanza comercial fue, por tanto, de 418 millones de euros, por primera vez hemos tenido superávit, con una tasa de cobertura del 113 por 100. En los últimos cinco años, las exportaciones se han incrementado un 37 por 100 y las importaciones, en ese mismo periodo, un 70 por 100.

En cuanto a la exportación de productos, las oportunidades se encuentran sobre todo en bienes de equipo (material de transporte y maquinaria específica), productos semi-manufacturados, componentes para automóviles y sector alimenticio (vinos y aceite de oliva). Por otro lado, se está desarrollando un flujo creciente de comercio de servicios, con especial importancia del turismo y oportunidades relevantes para los tour-operadores.

El sector de las infraestructuras sigue siendo uno de los que mayores oportunidades ofrece. El PAC II y el llamado «pos 2014» incluyen inversiones sobre todo en infraestructura de transportes, energía e infraestructura urbana. A esto hay que sumar la importante inversión en infraestructura civil que se está llevando a cabo con motivo de la celebración de la Copa del Mundo de Fútbol y de los Juegos Olímpicos.

Las oportunidades de inversión en Brasil para las empresas españolas, de acuerdo con el Plan Integral de Desarrollo de Mercado del Ministerio de Economía y Competitividad de España, se centran en seis sectores: energía y medio ambiente; sectores industriales; ingeniería y construcción; servicios financieros; turismo e infraestructuras. El Gobierno brasileño, por su parte, en su Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior, ha establecido además el apoyo a nuevas áreas con gran potencial futuro como la nanotecnología, biotecnología y energías renovables.

Todo ello hace de Brasil un país atractivo no sólo para las multinacionales españolas sino también para las pequeñas y medianas empresas, tan importantes en el tejido empresarial español. Ya en la segunda ola inversora las grandes empresas ejercieron un «efecto arrastre» sobre las pymes y desde entonces se observa un aumen-

to gradual de la presencia en Brasil de las pymes españolas.

4. La hora de las pymes

Además, las dificultades que existen hoy en día en Europa empujan a las pymes a buscar nuevos mercados y nuevos socios internacionales para sobrevivir. En un entorno de crisis, la internacionalización se está demostrando como una de las recetas más válidas para la recuperación.

La entrada de las pymes en el mercado brasileño no sólo debe responder a criterios de mercado en términos de volumen, sino de especialización y tecnificación de sus actividades y su complementariedad. Clientes y consumidores requieren de un alto grado de innovación, y es aquí donde también se debería producir un alto grado de transferencia tecnológica para abordar conjuntamente nuevos nichos de mercado. La clave del éxito para unos y para otros está en una adecuada gestión de su entrada en el país, en una buena información sobre su sector, en conocer adecuadamente la forma de operar y elegir acertadamente a los socios y compañeros de viaje. Porque cada país y cada mercado tiene sus reglas de juego y el brasileño no es una excepción: entrar en Brasil es entender 27 realidades.

De dimensiones continentales, con 8,5 millones de km², extensión cercana a la europea, 201 millones de habitantes, 26 estados, un distrito federal y 5.500 municipios, Brasil es un mercado complejo que conviene abordar con gran respeto hacia sus especificidades y un buen conocimiento de su realidad económica, empresarial y social. Estos son algunos consejos que considero que pueden ser de utilidad a las pymes españolas a la hora de abordar el mercado brasileño:

1. Establecer una estrategia de mercado según los productos y servicios de que se trate en función de la región. Este análisis debe llevar a la conclusión de tener una presencia directa ▷

en Brasil, sea bajo un esquema de acuerdo o alianza comercial o de distribución o con una filial establecida. En este caso se consigue minimizar la base de impuestos y reducir también el impacto fiscal de las importaciones.

2. Analizar todos los estados o al menos aquellos en los que el producto y/o servicio aporte un verdadero valor añadido. Porque entrar en Brasil, debe suponer como primera lección comprender Brasil, identificarse con su cultura y sus costumbres lo que nos llevará a ser realmente locales.

3. Contar siempre al menos con el apoyo de un socio local, conocedor del mercado, de la región, del segmento y de las peculiaridades de la distribución. Un verdadero socio local que sea nuestros ojos y nuestras manos en Brasil. Y esta cuestión primordial pasa por una buena y exhaustiva selección que no puede caer en la manida y recurrente frase de «contar con un amigo de un amigo».

4. Estudiar la logística y distribución, especialmente por los altos costes que puede suponer ante las grandes distancias y la limitación del transporte (especialmente en la red ferroviaria). En este aspecto, Brasil se viene caracterizando por un alto índice de penetración de los medios *online* y donde las ventas por Internet pueden suponer un gran elemento diferenciador.

5. No menospreciar nunca el valor de la competencia local. Lamentablemente, éste ha sido otro de los aspectos dejados de lado por muchos inversores internacionales al abordar el mercado brasileño. El país cuenta con un importante tejido de grandes empresas, pymes e incluso emprendedores innovadores que conocen perfectamente su terreno de juego.

6. Apoyarse en un equipo de gestores y asesores especializados. Fundamentalmente en las áreas: fiscal (su fiscalidad es una de las más complejas del mundo, con frecuentes cambios legislativos que requieren una atención y seguimiento constantes), legal, laboral y económico-financiera.

5. España, un país de oportunidades, puerta de entrada en Europa para los empresarios brasileños

Por otro lado, España puede ofrecer grandes ventajas a los inversores brasileños y aprender de ellos lo mejor de su creatividad, innovación y calidad de servicio, estableciéndose así un flujo comercial de doble sentido que beneficiaría a ambas economías. Las corporaciones brasileñas han iniciado un proceso de internacionalización y su entrada en España les abriría además un interesante horizonte en Europa y en el norte de África.

La recuperación económica que se ha iniciado en España hace que sea un país atractivo y con muchas oportunidades en diversos sectores. España ha llevado a cabo un ambicioso programa de reformas que ha derivado en una mejora de la competitividad y de la productividad. En la actualidad, el coste laboral unitario ha caído un 15 por 100 respecto a Francia e Italia, entre 2008 y 2013.

El crecimiento del sector exterior ha sido el motor de esta recuperación. Las buenas noticias macroeconómicas han desencadenado un incremento de la inversión extranjera directa y del consumo interno y un ligero descenso del desempleo.

Otros factores que hacen de España un país de oportunidades para las empresas brasileñas son su población altamente cualificada, un entorno empresarial competitivo y una red de telecomunicaciones moderna, entre otros. Existen además determinados sectores que tras el periodo de crisis suponen una oportunidad por sus bajos precios. Entre otros sectores se identifican el sector inmobiliario, aeroespacial, agroalimentario, medioambiente, automoción, etcétera. Como en cualquier país en el que se decida invertir, hay que tener en cuenta la conveniencia de contar o no con un socio local, y conocer bien a los competidores. En el caso de España, es necesario además ser consciente de la existencia de las comunidades autónomas con sus legislaciones ▷

específicas y en todo caso se recomienda buscar asesoramiento en las distintas áreas.

Hoy, entrar en España supone no sólo acceder a un mercado de 47 millones de habitantes y casi 500 millones en la Unión Europea. Supone también acceder al mercado latinoamericano completo en la medida, que muchas empresas españolas ya iniciaron su expansión internacional en el continente sudamericano, y por tanto cuentan con una base estable de negocio, relaciones y de mercado.

Además, España es un país que ofrece grandes ventajas a los inversores brasileños por su posición logística como puerta de entrada tanto a Europa como al continente africano (norte de África y países del área mediterránea) y pudiendo ser incluso utilizada como punto intermedio para las relaciones con Asia.

6. La Cámara de Comercio Brasil-España

La Cámara de Comercio Brasil-España es, en este sentido, un gran aliado de las pymes, tanto españolas como brasileñas. Uno de sus principales retos es apoyar a las empresas en sus procesos de internacionalización favoreciendo *joint-ventures* en ambos sentidos, no sólo a las españolas hacia Brasil, sino también a las empresas brasileñas a invertir en España.

La Cámara, que cuenta en la actualidad con más de 400 asociados, ofrece asesoramiento jurí-

dico, fiscal y comercial a sus socios y asistencia técnica en las relaciones de las empresas con las administraciones de ambos países. Además, actúa como un verdadero Club de Negocios que sirve de nexo de unión entre empresas brasileñas y españolas y foro de intercambio de experiencias entre compañías del mismo sector, a través de sus comités especializados (Jurídico, Financiación y Comercio Exterior, Infraestructuras, Energía, etcétera).

Además, organiza conferencias, jornadas técnicas y participación en ferias, poniendo a disposición de sus socios sus canales de comunicación con el objetivo último de fortalecer los lazos empresariales entre Brasil y España.

7. Conclusión

Brasil es un socio estratégico para nuestro país y una oportunidad que nuestras empresas no deberían desaprovechar. Sin embargo, el éxito depende del modo con que afronten su aventura internacional: el conocimiento de las particularidades del mercado brasileño, la elección del socio local y la correcta planificación de costes, incluidos los burocráticos y administrativos. Del mismo modo, el mercado español abre a las empresas brasileñas una puerta de entrada no sólo a nuestro país sino a Europa y el Mediterráneo. Es el momento de las pymes brasileñas y españolas.

*Banco Central do Brasil**

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA EN LA ÚLTIMA DÉCADA

Este artículo presenta las principales características de la evolución de la economía brasileña en la última década, con especial hincapié en la actividad económica, en el control de la inflación y en la dinámica de la balanza de pagos. El artículo detalla, asimismo, las principales relaciones comerciales y financieras entre Brasil y España.

Palabras clave: control de la inflación, balanza de pagos, relaciones comerciales.

Clasificación JEL: E31, F32.

1. Introducción

Los últimos diez años han sido testigos de significativos cambios en la economía brasileña, con mejoras en los indicadores económicos y sociales. El favorable escenario internacional previo a la crisis permitió reforzar los fundamentos de la economía. En ese sentido, podemos destacar el aumento de las reservas internacionales, que actualmente superan el total de la deuda externa, excluidos los préstamos intercompañía. De ese modo, el sector público asumió una posición acreedora en moneda extranjera, lo que confiere grados adicionales de libertad a la política macroeconómica.

Los indicadores sociales del país también avanzaron en la última década, fruto de políticas que indujeron el aumento de la inclusión social, lo que supuso una importante reducción de los niveles de pobreza y el paso de más de 40 millones de ciudadanos a la condición de clase media. Ese proceso se refleja, en especial: 1) en la mejora de los indicadores del mercado de trabajo, con un aumento de la tasa de formalidad y una reducción del

desempleo; 2) en el aumento del mercado de consumo interno, con la absorción doméstica expandiéndose a tasas superiores a las del PIB; y 3) en la reducción de las desigualdades sociales, sintetizada en la caída del Índice de Gini.

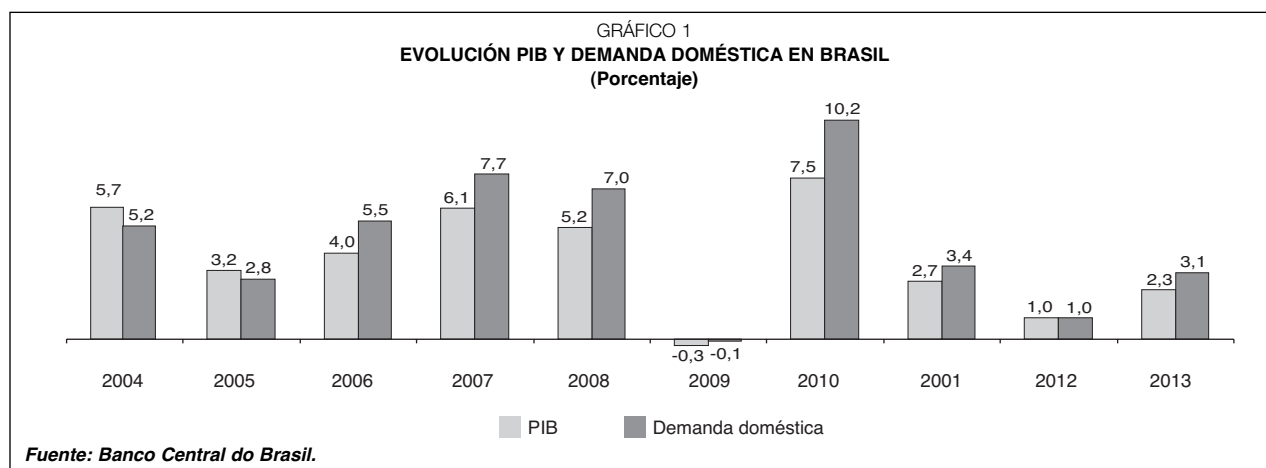
Este artículo presenta aspectos de la evolución económica y social de Brasil en la última década, así como de las relaciones comerciales y financieras entre Brasil y España. Está organizado en cuatro apartados, además de esta introducción. En el segundo apartado se analizan los principales aspectos de la evolución de los indicadores económicos y sociales del país, examinando, en el apartado siguiente, la trayectoria de la inflación. El cuarto apartado aborda aspectos del sector externo, y el quinto presenta informaciones desagregadas sobre las relaciones entre Brasil y España.

2. Actividad económica en Brasil en la última década

El PIB brasileño aumentó un 3,7 por 100 de media en los últimos diez años y en 2013 alcanzó 4,8 billones de reales brasileños a precios ▷

* Servicio de Estudios.

Versión de abril de 2014.



corrientes, equivalentes a 2,2 billones de dólares. En términos per cápita, la expansión media alcanzó el 2,6 por 100, con una renta per cápita en 2013 de 24.000 reales, equivalentes a 11.100 dólares.

Ese desempeño se derivó de una expansión en todos los sectores de la economía. La industria agropecuaria presentó una variación media del 3 por 100, destacándose la producción de granos, que pasó de los 123,6 millones de toneladas en 2003 a los 188,2 millones de toneladas en 2013¹, mientras que la actividad del sector secundario aumentó una media del 2,8 por 100, destacándose la construcción civil, un 4,3 por 100, y la producción y distribución de electricidad, gas y agua, que supusieron un 4,4 por 100. El producto de la industria extractiva aumentó una media del 3,4 por 100, reflejando la evolución de la extracción de mineral de hierro, cuya producción pasó de 310,8 millones de toneladas en 2003 a 400,8 millones de toneladas en 2012², y de la producción de petróleo, que alcanzó los 738 millones de barriles en 2013, ante 546 millones de barriles en 2003³. La industria de transformación registró un crecimiento relativamente menor, con una media anual del 1,9 por 100 en los últimos diez años.

La evolución del sector servicios se reveló todavía más potente que las de agropecuaria e industria, alcanzando un crecimiento anual medio del 3,8 por 100 en ese mismo período, debiendo subrayarse el desempeño del comercio, 4,8 por 100; los transportes, 3,6 por 100; los servicios de información, 4,6 por 100; y la intermediación financiera, 6,8 por 100. La participación del sector servicios pasó del 56 por 100 del PIB en 2003 al 58,9 por 100.

Bajo el punto de vista de la demanda, sobresalieron, entre los componentes domésticos, los incrementos de la formación bruta de capital fijo, con una media del 6,9 por 100 anual, y del consumo de las familias, un 4,6 por 100 anual. El consumo del Gobierno siguió un ritmo más moderado, alcanzando una media anual del 3,2 por 100. De forma agregada, la demanda doméstica creció a una media del 4,5 por 100 anual, superior a la variación del PIB en ese mismo período. Entre los componentes externos, las exportaciones e importaciones aumentaron una media del 4,4 por 100 y del 11,7 por 100 anual, respectivamente.

En consonancia con la variación de la absorción interna y, más en concreto, con el consumo de las familias, el volumen de ventas del comercio presentó una expansión media del 7,5 por 100 anual en el período de 2004 a 2013⁴. En el concepto ampliado, que incorpora las ventas ▷

¹ IBGE, Levantamento Sistemático da Produção Agrícola.

² DNPM, Anuário Estatístico 2004 (referencia 2003) y Sumário Mineral 2013 (referencia 2012). El valor para 2012 es preliminar.

³ ANP, datos estadísticos mensuales.

⁴ Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) del IBGE.



de automóviles y de materiales de construcción, la variación fue similar, un 7,4 por 100 anual.

El aumento del volumen de ventas en el comercio y, de forma general, el fortalecimiento del mercado consumidor doméstico estuvieron sostenidos por la evolución favorable de la renta y del crédito. Según los datos de la *Pesquisa Mensal de Emprego* (PME) del Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), el desempleo se redujo del 12,4 por 100 en 2003 al 5,4 por 100 en 2013. Asociado a la variación positiva de la renta media en ese período, el calentamiento del mercado de trabajo tuvo como resultado el crecimiento del 4,9 por 100 anual de la masa salarial entre 2004 y 2013. Desempeño semejante puede observarse también en la tendencia de formalización del empleo. La participación de los empleados *com carteira* –con contrato legal– en la población ocupada alcanzó el 54,7 por 100 en 2013, ante el 44,3 por 100 en 2003, mientras que la participación de los trabajadores *sem carteira* –no contratados– retrocedió al 14,5 por 100 en 2013, ante el 21,9 por 100 en 2003⁵.

De acuerdo con los datos facilitados por el Banco Central do Brasil, el crédito a las personas

físicas alcanzó en diciembre de 2013 el nivel del 25,9 por 100 del PIB, desde el 14,3 por 100 en marzo de 2007. La evolución positiva refleja tanto el crecimiento acentuado del sector inmobiliario, que alcanzó un 8,2 por 100 del PIB en diciembre de 2013, ante el 1,6 por 100 en marzo de 2007, respecto al crédito al consumidor. Los saldos respectivos del crédito consignado⁶ y del crédito para la adquisición de vehículos y otros bienes representaban el 4,6 por 100 y el 4,1 por 100 del PIB a finales de 2013, frente al 2,2 y el 3,2 por 100 en marzo de 2007. Como un todo, el saldo nominal del crédito –incluyendo el conjunto de préstamos para personas físicas y jurídicas– aumentó una media anual del 19,4 por 100 entre 2008 y 2013, y alcanzó el nivel del 56,1 por 100 del PIB en diciembre del año pasado.

El buen comportamiento económico de los últimos diez años se tradujo en inclusión social, con el fortalecimiento de la clase media y la reducción de la desigualdad. En concreto, el Índice de Gini retrocedió del 0,55 en 2003 al 0,50 en 2012⁷, y la población bajo el umbral de la pobreza se redujo del 35,7 por 100 al 16 por 100 en el mismo período⁸. ▷

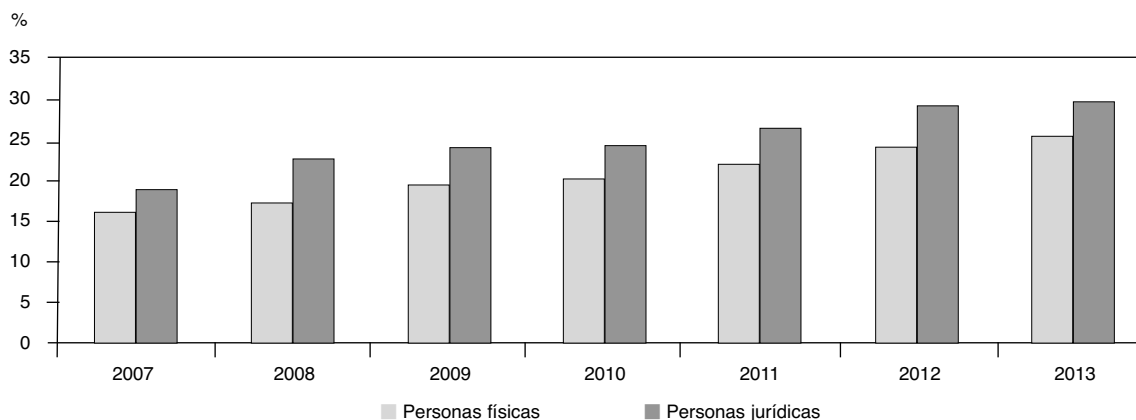
⁵ Completan el 100 por 100 de los ocupados las categorías de empleadores y trabajadores por cuenta propia (autónomos).

⁶ Se trata de préstamos en consignación en el pago del trabajador/jubilado.

⁷ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, IBGE.

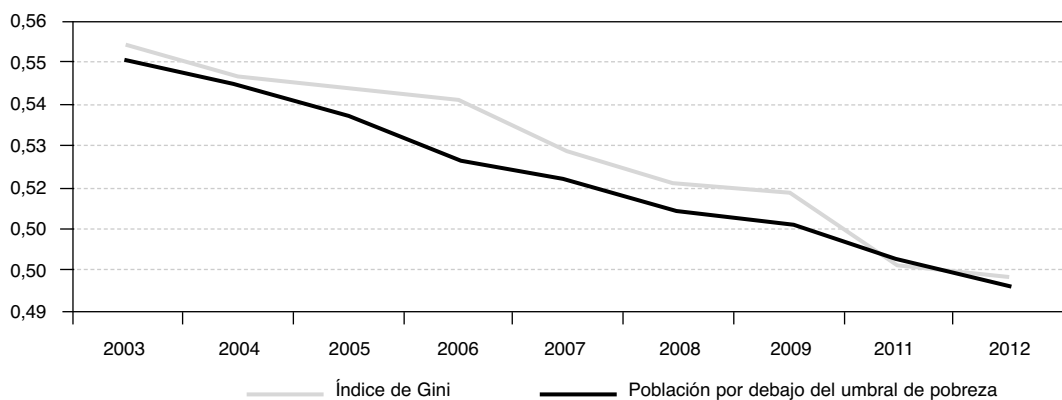
⁸ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, IBGE.

GRÁFICO 3
RELACIÓN CRÉDITO/PIB



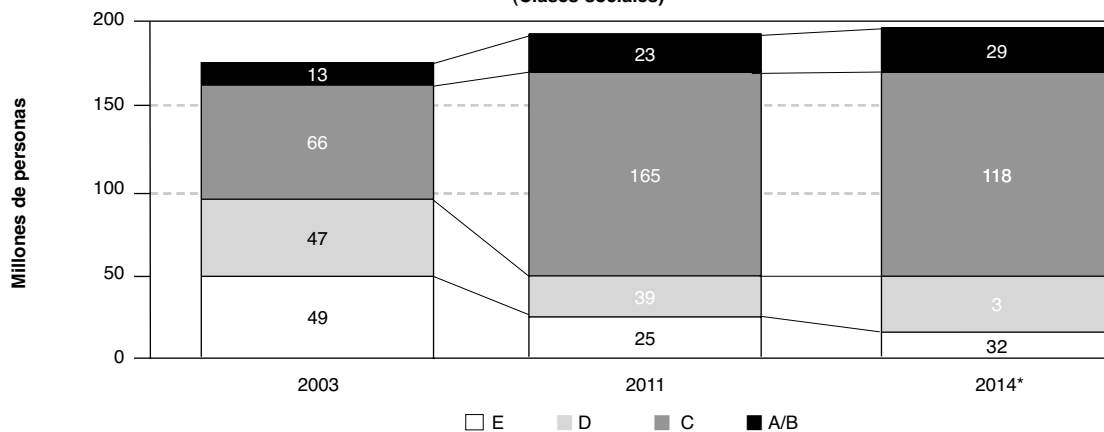
Fuente: Banco Central do Brasil.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA



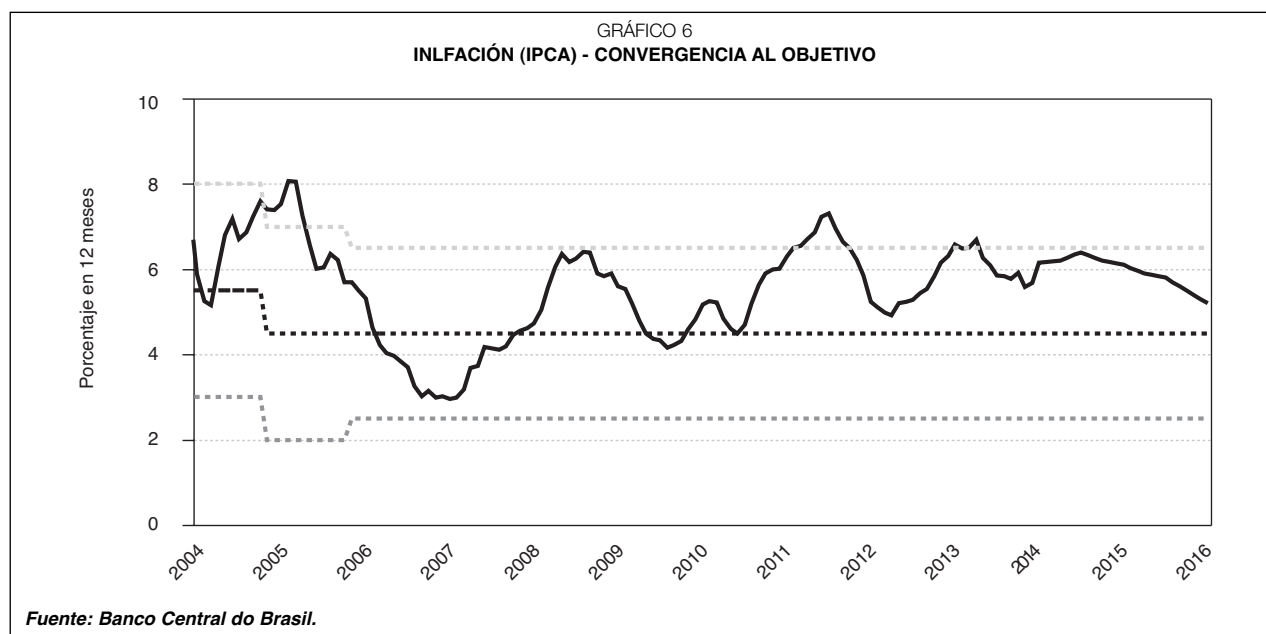
Fuente: Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios. IBGE.

GRÁFICO 5
MOBILIDAD SOCIAL
(Clases sociales)



* Previsión

Fuente: Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios. IBGE.



3. El control de la inflación

Brasil adoptó formalmente el régimen de metas para la inflación como directriz de la política monetaria en junio de 1999. Entonces se estableció que: 1) las metas estarían representadas por variaciones anuales del Índice de Precios al Consumo Amplio (IPCA), divulgado por el IBGE; 2) las metas y sus respectivos intervalos de tolerancia serían fijados por el Conselho Monetário Nacional (CMN); y 3) quedaría a cargo del Banco Central do Brasil (BCB) ejecutar las políticas necesarias para el cumplimiento de las metas. De esa forma, el Comitê de Política Monetária (Copom) se reúne regularmente para fijar la meta para la tasa Selic, el tipo de interés a corto plazo en Brasil, a fin de que la inflación evolucione dentro de los parámetros establecidos por el CMN.

Desde 2005, la meta para la inflación brasileña es del 4,5 por 100, con un intervalo de tolerancia de 2,0 puntos porcentuales hacia arriba o hacia abajo. La inflación se viene posicionando dentro del intervalo de tolerancia fijado por el CMN desde 2004.

La experiencia brasileña con el régimen de metas para la inflación apoya la teoría y la evidencia internacional, en el sentido de que bajos nive-

les de inflación a corto plazo tienden a reducir incertidumbres sobre el comportamiento futuro de la inflación plena, facilitan la evaluación de escenarios por parte de la autoridad monetaria y también auxilian en el proceso de coordinación de expectativas de los agentes económicos, más en concreto de los formadores de precios.

De esa forma, al asegurar la estabilidad de la inflación al consumidor en niveles reducidos, la política monetaria implementada por el Banco Central do Brasil en el ámbito del régimen de metas para la inflación ejerce un papel fundamental en la consolidación de un ambiente macroeconómico favorable en horizontes más amplios.

3.1. La inflación brasileña en la última década

A lo largo de la última década, la composición de la inflación en Brasil ha presentado cambios significativos. La variación de los precios regulados⁹, después de situarse por encima de los precios libres en los primeros años del régimen ▷

⁹ Precios de productos administrados o con seguimiento por parte de alguna de las tres esferas gubernamentales (ej.: energía eléctrica, agua y saneamiento, autobuses urbanos, gasolina, etcétera.).

CUADRO 1
ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO AMPLIO (IPCA)
Variación anual (%)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IPCA	8,9	6,0	7,7	12,5	9,3	7,6	5,7	3,1	4,5	5,9	4,3	5,9	6,5	5,8	5,9
Alimentación y bebidas.....	8,1	3,2	9,6	19,5	7,5	3,9	2,0	1,2	10,8	11,1	3,2	10,4	7,2	9,9	8,5
Alimentación en el hogar.....	10,2	3,1	9,6	21,6	6,7	2,6	0,6	-0,1	12,4	10,7	0,9	10,7	5,4	10,0	7,7
Alimentación fuera del hogar.....	1,9	3,6	9,6	12,0	10,5	8,7	6,9	5,9	7,7	12,0	7,8	9,8	10,5	9,5	10,1
Vivienda.....	6,1	4,5	9,4	13,0	12,3	7,1	6,4	3,1	1,8	5,1	5,7	5,0	6,8	6,8	3,4
Menaje.....	8,1	5,2	5,1	13,0	6,9	5,4	2,7	-2,7	-2,5	2,0	3,1	3,5	0,0	0,9	7,1
Vestido y calzado.....	4,2	4,1	4,9	8,8	10,2	10,0	7,1	5,1	3,8	7,3	6,1	7,5	8,3	5,8	5,4
Transportes.....	20,3	12,1	8,0	10,0	7,3	11,0	8,1	3,0	2,1	2,3	2,4	2,4	6,0	0,5	3,3
Salud y cuidados personales.....	8,7	2,7	4,2	10,2	10,0	6,9	6,2	6,0	4,5	5,7	5,4	5,1	6,3	5,9	7,0
Servicios personales.....	2,8	5,7	6,9	8,4	9,6	6,9	7,0	7,3	6,5	7,4	8,0	7,4	8,6	10,2	8,4
Educación.....	4,0	4,8	7,3	8,4	10,2	10,4	7,2	6,2	4,2	4,6	6,1	6,2	8,1	7,8	7,9
Comunicaciones.....	9,2	12,9	7,6	11,3	18,7	13,9	6,5	-0,2	0,7	1,8	1,1	0,9	1,5	0,8	1,5
Precios regulados.....	20,9	12,9	10,8	15,3	13,2	10,2	9,0	4,3	1,7	3,3	4,7	3,1	6,2	3,7	1,5
Precios libres.....	6,4	3,7	6,6	11,5	7,8	6,6	4,3	2,6	5,7	7,1	4,1	7,1	6,6	6,6	7,3
Tradables.....	11,3	3,7	7,3	14,9	8,7	6,3	2,7	1,3	4,7	7,0	2,6	6,9	4,4	4,5	6,0
Non-tradables.....	1,6	3,7	5,7	7,5	6,7	6,9	6,4	4,0	6,7	7,1	5,5	7,3	8,6	8,5	8,4
Servicios.....	1,4	3,2	4,9	5,5	7,2	6,7	6,8	5,5	5,2	6,4	6,4	7,6	9,0	8,8	8,8

Fuente: Banco Central do Brasil.

de metas para la inflación, se posicionó por debajo a partir de 2007.

Los precios regulados variaron una media del 12,0 por 100 anual (contra el 6,1 por 100 de los precios libres) desde 1999 hasta 2006, y del 3,4 por 100 (6,4 por 100 anual de los precios libres) en el período de 2007 a 2013.

Entre los precios libres, la presión ejercida por precios de *tradables*¹⁰ y *non-tradables* también se invirtió. Desde 1999 hasta 2003, la aparición de choques cambiales, entre otros factores, llevó los precios de *tradables* a un aumento del 9,1 por 100 anual de media, frente al 5,0 por 100 anual de los *non-tradables*. Ya en los diez últimos años, los precios de *tradables* aumentaron una media del 4,6 por 100 anual, y los *non-tradables*, el 6,9 por 100 anual.

En el ámbito de los precios de los *non-tradables*, los de los servicios variaron una media del 7,1 por 100 anual en los últimos diez años. Esa inflación de servicios a lo largo de ese período reflejó, en parte, el cambio estructural de la población brasileña.

Otro componente de la inflación en Brasil, cuya evolución en la última década merece destacarse, es el precio de los alimentos. Impactados

por choques desfavorables, internos y externos, los precios de los alimentos, medidos por el subgrupo de alimentación en el hogar, presentaron una inflación media del 6,0 por 100 anual en la última década y cercana al 10 por 100 en los últimos cuatro años.

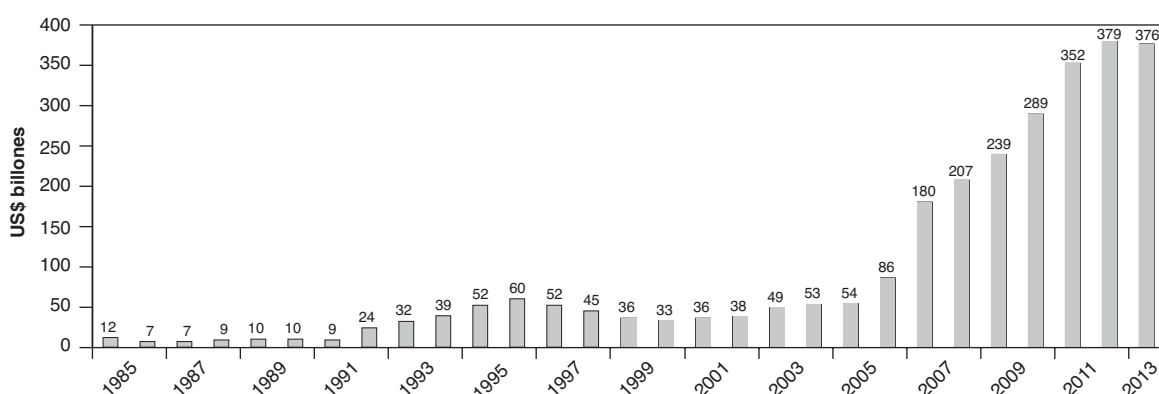
4. Dinámica de la balanza de pagos brasileña

En los últimos diez años hubo cambios estructurales en la balanza de pagos. De hecho, por primera vez se observó, en el plazo de cinco años consecutivos, de 2003 a 2007, un superávit en las transacciones corrientes. En lo que respecta a flujos de capitales, se dio un predominio de inversiones extranjeras directas (IED). En ese contexto, fue posible implementar una exitosa política de fortalecimiento de las reservas internacionales.

Las reservas internacionales equivalen desde 2008 a más del 13 por 100 del PIB y en 2013 alcanzaron el 17 por 100 del PIB (diecinueve meses de importación). En los últimos años, el *stock* de reservas superó al servicio de la deuda externa, principal más intereses, esperado para los próximos doce meses (la llamada relación ▷

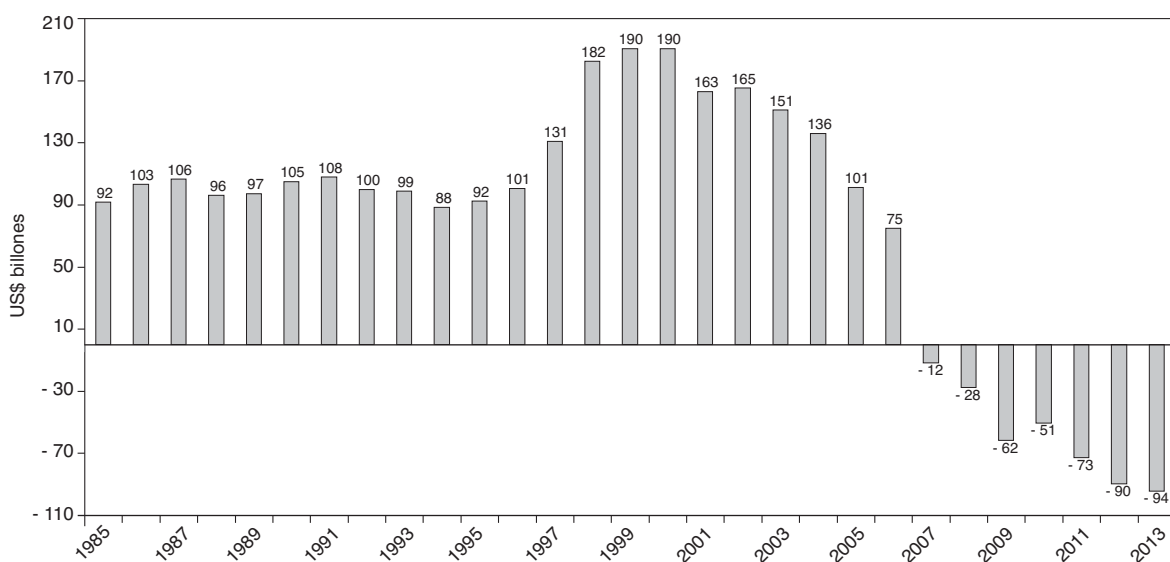
¹⁰ Bienes comercializados con el exterior (*tradables*).

GRÁFICO 7
RESERVAS INTERNACIONALES



Fuente: Banco Central do Brasil.

GRÁFICO 8
DEUDA EXTERNA LÍQUIDA (PRIVADA Y PÚBLICA)



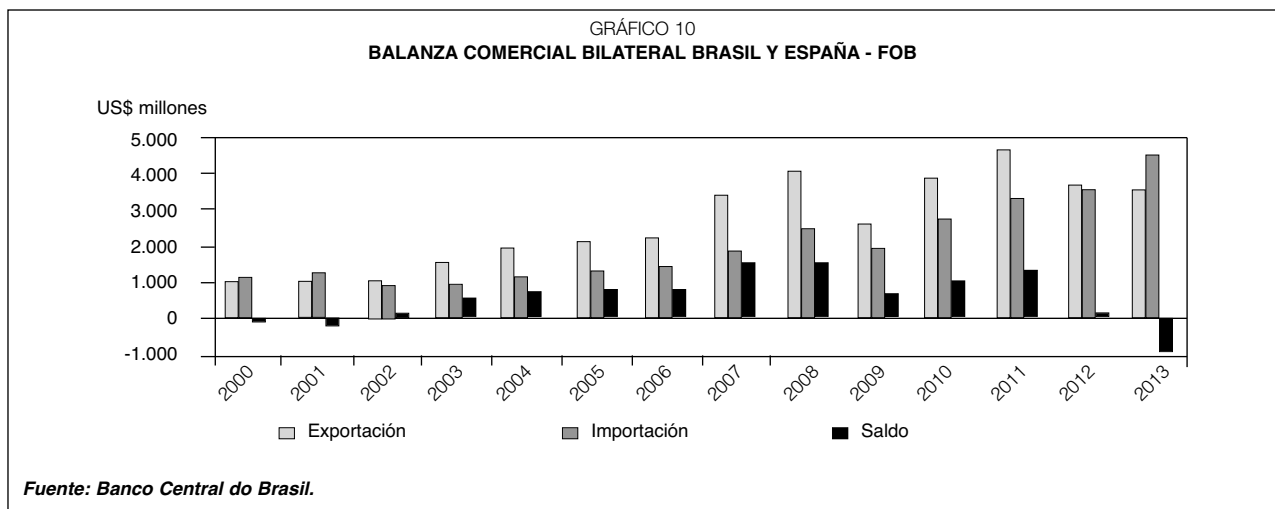
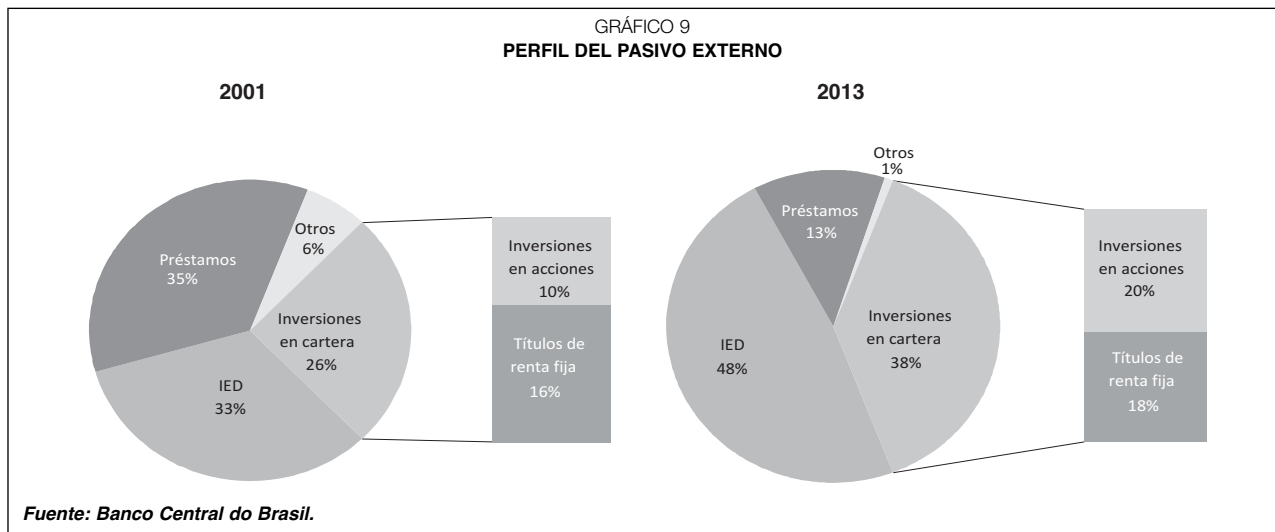
Fuente: Banco Central do Brasil.

Guidotti-Greenspan); así como el total de la deuda externa, excluidos los préstamos intercompañías. Desde 2011, el *stock* de reservas supera en más de cuatro veces el valor de la deuda externa vencidera en los próximos doce meses.

Los flujos de inversiones extranjeras cambiaron el perfil de los pasivos externos del país, ampliando la participación de las inversiones en comparación con la deuda. El mayor peso de las inversiones en la composición del pasivo externo aumentó la participación de las remesas de ganancias con respecto a los gastos con intereses,

e introdujo un movimiento anticíclico en la cuenta de rentas y en las transacciones corrientes, reduciendo la vulnerabilidad externa.

Recientemente, se dio una importante ampliación del déficit en transacciones corrientes, del 2,4 por 100 del PIB en 2012 al 3,6 por 100 del PIB en agosto de 2013, habiéndose estabilizado desde entonces en ese porcentaje. El factor más significativo de la expansión se debió a la reducción del saldo comercial del país, en un escenario de ampliación de la demanda agregada y de mayor absorción doméstica. ▷



5. Relación comercial y financiera entre Brasil y España

La corriente de comercio entre Brasil y España alcanzó los 8.000 millones de dólares en 2013, colocando al país como el 14º socio comercial brasileño. La posición actual indica un avance con respecto a 2009 (15º, 4.600 millones), período en el que la crisis financiera afectó con más fuerza a la Unión Europea. En la zona euro, España es el 5º principal socio comercial, después de Alemania (21.700 millones de dólares), Países Bajos (19.600 millones de dólares), Italia (10.800 millones) y Francia (9.900 millones).

Las exportaciones brasileñas hacia el mercado español presentaron un crecimiento a partir

del año 2000, trayectoria interrumpida en 2009, con un retroceso anual del 34,8 por 100. En los años siguientes, el flujo de exportaciones se recuperó, alcanzando el valor más alto de la serie en 2011, con 4.700 millones, y estabilizándose en los dos años siguientes en el nivel de los 3.600 millones de dólares.

Las exportaciones brasileñas correspondieron al 1,3 por 100 del total importado por España en 2013. Los productos básicos fueron los principales, suponiendo un 62,9 por 100 de las exportaciones brasileñas a España en 2000, participación que aumentó hasta el 75 por 100 en 2013. Ese año destacaron los ingresos por exportaciones de soja, 1.100 millones de dólares; petróleo en bruto, 535 millones; y mineral de hierro, 325 millones. ▷

Las importaciones brasileñas supusieron un 1,6 por 100 del total exportado por España en 2013. Aumentaron desde 2002, disminuyeron durante la crisis financiera internacional en 2009 y retomaron el movimiento de expansión, alcanzando el récord en 2013, con 4.500 millones de dólares. La lista de importaciones es diversificada, concentrándose en productos manufacturados que, desde 2000, corresponden a más del 90 por 100 de las importaciones brasileñas procedentes de España. Entre los productos importados, destacan partes y piezas para aviones y helicópteros; motores, generadores y transformadores; piezas para automóviles; medicamentos; nafta y queroseno.

El saldo del comercio bilateral, ligeramente deficitario en 2000 y 2001, pasó a ser superavitario hasta 2012. En 2013 se dio un retroceso del superávit al déficit, de 940 millones de dólares, influido por las adquisiciones de nafta (351 millones de dólares), producto hasta entonces poco significativo en la balanza comercial.

Entre los flujos financieros observados entre Brasil y España, destacan las inversiones directas. El capital español dirigido hacia Brasil en esa modalidad es el cuarto, representando un 6,9 por 100 del total, por detrás tan sólo de los Países Bajos, Estados Unidos y Luxemburgo. El *stock* de IED de España en Brasil pasó de 17.600 millones de dólares en 2005 a 74.600 millones en 2012. En 2010, 2011 y 2012, España figuró como tercer mayor inversor de IED en Brasil por el criterio de país inmediato y como segundo por el criterio de país final, sumando el 13 por 100 del *stock* brasileño total. Los principales sectores de actuación de las empresas con capital de origen español en la economía brasileña son bancos y demás servicios financieros, información y comunicación, industria de transformación e industria extractiva.

En la media de los últimos cuatro años, España aparece como el noveno principal destino de las inversiones brasileñas directas en el exterior (IBD), atrayendo el 2,9 por 100 del total. Con respecto al *stock* de IBD, las inversiones en España

pasaron de 4.000 millones de dólares en 2007 a 15.000 millones en 2012, prácticamente doblando la participación en el stock total, del 3,7 al 6,2 por 100, y posicionando al país como el sexto principal destino. Las multinacionales brasileñas actúan en el mercado español en la industria de transformación (*stock* de 9.900 millones de dólares), en actividades financieras (*stock* de 2.800 millones de dólares) y en el área comercial (*stock* de 2.300 millones de dólares).

Bibliografía

- [1] AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO (ANP) (2014): Datos estadísticos mensuales, disponible en www.anp.gov.br
- [2] BANCO CENTRAL DO BRASIL (2014): Actas de las reuniones del Comitê de Política Monetária (Copom), disponibles en: <http://www.bcb.gov.br/?ATACOPOM>
- [3] BANCO CENTRAL DO BRASIL (2014): Notas de prensa - Sector Exterior, disponibles en: <http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPEXT>
- [4] BANCO CENTRAL DO BRASIL (2014): Notas de prensa - Sector Monetario, disponibles en: <http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPOM>
- [5] BANCO CENTRAL DO BRASIL (2014): Relatório Trimestral de Inflação, disponible en <http://www.bcb.gov.br/?RI>
- [6] DEPARTAMENTO NACIONAL DE PRODUÇÃO MINERAL - DNPM (2004): Anuario Estatístico (referencia 2003), disponible en www.dnpm.gov.br
- [7] DEPARTAMENTO NACIONAL DE PRODUÇÃO MINERAL - DNPM (2013): Sumário Mineral (referencia 2012), disponible en www.dnpm.gov.br
- [8] INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE) (2014): Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), disponible en www.ibge.gov.br ▷

Banco Central do Brasil

[9] INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE) (2014): Pesquisa Mensal do Comercio (PMC), disponible en www.ibge.gov.br

[10] INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE) (2014): Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), disponible en www.ibge.gov.br

Luciano Coutinho*

LA FINANCIACIÓN DEL BNDES AL DESARROLLO ECONÓMICO BRASILEÑO

El BNDES es un agente fundamental para el desarrollo de Brasil, con su apoyo al progreso de las infraestructuras, la industria, el agronegocio, el comercio y los servicios. Ha contribuido notablemente al desarrollo de las pymes, la internacionalización de las empresas brasileñas, la innovación tecnológica, la modernización de la Administración Pública y el desarrollo socio-ambiental sostenible. Entre sus clientes se encuentran muchas empresas españolas que han invertido en Brasil.

Tuvo especial relevancia la contribución del Banco cuando la crisis internacional ocasionó una desaceleración del crédito privado, al evitar una caída abrupta en la financiación a la inversión productiva en Brasil.

Palabras clave: inversiones, recursos, infraestructuras.

Clasificación JEL: G21, H81.

1. La actuación reciente del BNDES

El BNDES es el principal agente de desarrollo de la industria, de los agronegocios y de la infraestructura en Brasil. A lo largo de una historia de 62 años evolucionó en consonancia con los retos socioeconómicos brasileños incorporando nuevas misiones, desde la implantación de la industria de base y de la infraestructura hasta el apoyo a la exportación, la innovación tecnológica, los agronegocios, a la modernización de la Administración Pública y al desarrollo socio-ambiental sostenible.

Recientemente, se hizo evidente¹ que las instituciones financieras públicas –en concreto los

bancos de desarrollo– tienen una contribución importante en tiempos de desaceleración del crédito privado al evitar una caída abrupta en la financiación a la inversión. La grave crisis financiera mundial, que estalló en 2008, exigió una acción inmediata y eficaz de los Gobiernos en los países que disponían de esas instituciones. La actuación de los bancos de desarrollo resultó fundamental para hacer viable la financiación a la inversión, apoyada por su experiencia y por el soporte gubernamental, con el fin de evitar una inminente ruptura del crédito.

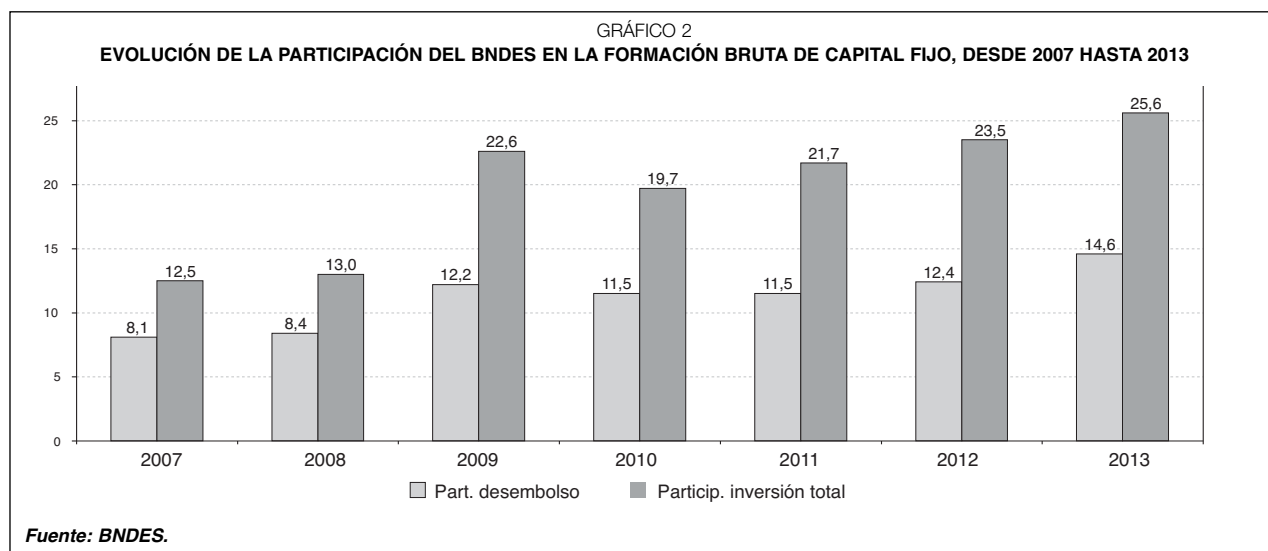
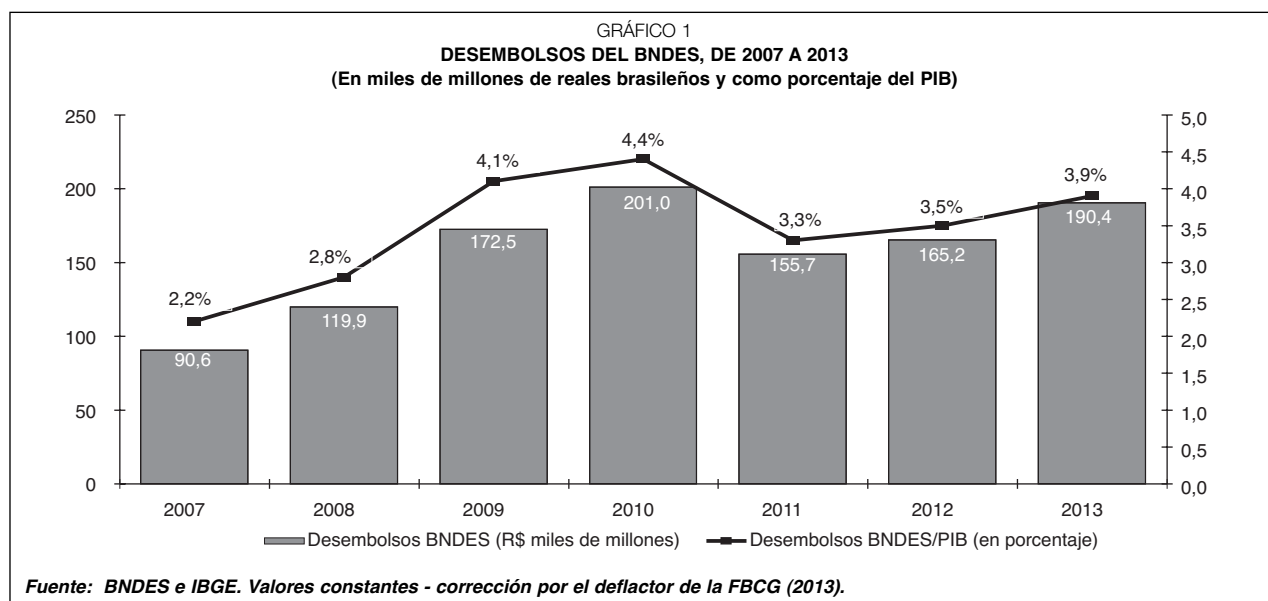
En Brasil, el escenario para el BNDES no fue diferente. El Banco tuvo que asumir, debido al aumento de la aversión al riesgo por parte del sistema financiero privado, una postura firme al irrigar la economía con recursos necesarios para las inversiones productivas. Los bancos privados brasileños, hasta 2008, expandían a tasas elevadas el crédito (la sabana brasileña) y, enseguida, pararon bruscamente. Se hizo necesario que ▷

* Presidente. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES.

Traducción de María Tecla Portela Carreiro.

Versión de julio de 2014.

¹ ALÉM, A.C; FERRAZ, J.C e MADEIRA, R.F (2013): «A contribuição dos bancos de desenvolvimento para o financiamento de longo prazo» *Revista BNDES*, nº 40, diciembre, 2013.



el BNDES aumentase su financiación para equilibrar la crisis de crédito. El conocimiento de la economía brasileña, sus sectores industriales, comerciales y de servicios le permitió enfrentarse a las dificultades con una actuación amplia y accesible.

En los últimos diez años, la economía brasileña vivió tres momentos distintos: un fuerte ciclo de inversión en industria e infraestructura, de 2004 a 2008, influido por el mayor dinamismo de la economía mundial; un período caracterizado por medidas anticíclicas coordinadas por el Gobierno federal en respuesta a la crisis internacional, de 2008 a 2010; y, a partir de 2011, se emprende un

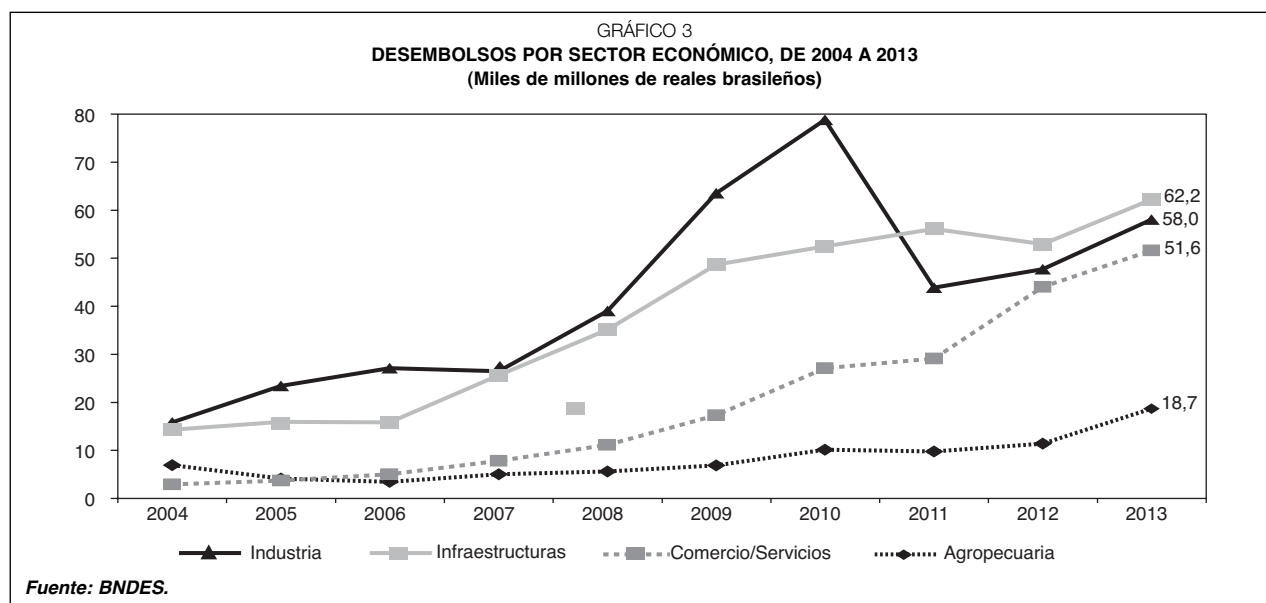
ciclo de moderación que persiste hasta el momento actual.

El ejercicio reciente del BNDES está visible en el Gráfico 1. Puede observarse un relevante crecimiento, con récord en los desembolsos en 2010², representando un 4,4 por 100 del PIB, aquel año. Los desembolsos se mantuvieron relativamente altos durante los tres años siguientes.

El total desembolsado en 2013 fue de 190.000 millones de reales³, un 15 por 100 por encima de los 165.000 millones desembolsados ▷

² Deflacionado por el deflactor de la FBCF de 2013.

³ Como referencia Euro = R\$ 3,09.



en 2012⁴. Las inversiones apalancadas por las financiaciones del BNDES representaron un 25,6 por 100 de la formación bruta de capital fijo del país, que crearon o mantuvieron, directa e indirectamente, casi seis millones de empleos. Del total de desembolsos, 70.000 millones se refieren a la inversión en máquinas y equipamientos, en más de 257.000 operaciones⁵.

2. Apoyo a la infraestructura

El aumento de las inversiones en infraestructura, de 2004 a 2013, fue considerable⁶, destacándose los sectores de energía eléctrica (207 por 100), transporte ferroviario (1.435 por 100), transporte por carretera (398 por 100), metro y aviación (351 por 100), y concesionarias de servicios de transportes (2.410 por 100); explicados por períodos precedentes de baja inversión en infraestructura, por el crecimiento de la demanda provocado por la expansión del mercado consumidor y por el aumento de los contratos de concesiones con metas y plazos que deben cumplirse. El desembolso total para el sector, en 2013,

alcanzó el valor de 62.000 millones, un 335 por 100 superior a lo desembolsado hace 10 años. En una próxima sección examinaremos más detalladamente las excelentes perspectivas de inversión en infraestructura de los próximos años.

3. Apoyo a la industria

El aumento de los desembolsos para la industria ha sido sustancial, estando impulsado por la industria extractiva, principalmente mineral, de petróleo y de gas, y por la química y petroquímica, industrias que provocan relevantes efectos en cadena para el resto de la economía⁷. Brasil cuenta con uno de los mayores programas de inversiones del mundo, debido a la prospección y extracción de petróleo en las capas del pre-sal (de 5 a 8 mil metros bajo el nivel del mar), con diversas inversiones asociadas a la logística para la explotación y producción de los campos petrolíferos. El sector demanda, también, inversiones en desarrollo tecnológico, moviendo importantes cadenas de proveedores, de equipamientos y de servicios, relacionadas con la refinera, el trans- ▷

⁴ Corrección por el deflactor de la FBCF de 2013.

⁵ BNDES (2014) – *Boletim de Desempenho*, dic. 2013.

⁶ A precios corrientes.

⁷ La financiación a Petrobrás supuso 20.000 millones, explicando el aumento fuera de la curva de crecimiento de la industria (Gráfico 3), en 2010.

porte y el beneficio de la producción en la industria petroquímica, entre muchos otros.

Otros sectores de la industria de bienes de consumo (duraderos y no duraderos) invirtieron significativamente, con el apoyo del BNDES. La industria de alimentos y bebidas alcanzó, en 2013, un desembolso de un 317 por 100 superior al de 2004, y la industria mecánica, incluida la cadena de automoción, un 469 por 100 superior. Esta expansión se debió al significativo incremento del mercado consumidor, proporcionado por la estabilización macroeconómica y por los programas de inclusión social dirigidos al sector poblacional de baja renta.

4. Apoyo al agronegocio, comercio y servicios

En los agronegocios, Brasil se convirtió en líder en tecnología de la explotación del «cerrado» para producción de granos, de azúcar y alcohol, de madera, de oleaginosas y otras, así como en producción de carnes. A este sector se asocia toda una cadena de biotecnología y farmacología todavía rebosante de oportunidades y en la frontera del conocimiento. El BNDES es un importante financiador de equipamientos e implementos agrícolas que llegan a distantes regiones de Brasil a través de la extensa red de agentes financieros, además de financiar los sectores industriales y de prestadores de servicios del complejo de los agronegocios. Solamente el sector de agropecuaria supuso el 9,8 por 100 de los desembolsos del BNDES en 2013.

En 2013, el desembolso para los sectores de comercio y servicios representó el 27 por 100 del total apoyado por el BNDES (51.500 millones de reales brasileños). Este apoyo presentó un gran avance en la última década: en 2004 representó un 7 por 100 del total apoyado (2.800 millones de reales). El Banco desarrolló varios productos financieros adecuados al sector, principalmente sus micro, pequeñas y medianas empresas, que

podieron financiar la adquisición de máquinas y equipamientos, incluso de transportes y de tecnología de la información. Como resultado, el desembolso al comercio minorista aumentó más de un 2.000 por 100 y, al mayorista, más de un 1.600 por 100, de 2004 a 2013.

En el apoyo a las exportaciones de servicios de ingeniería y al sector público el Banco desarrolló productos y capacitaciones internas que tuvieron como resultado importantes desembolsos y nuevas oportunidades para las exportaciones brasileñas. La cartera de proyectos de exportaciones de servicios acumuló 8.600 millones de dólares en 2013, representando un aumento de más del 2.000 por 100, desde 2004.

El BNDES realizó, asimismo, progresos cualitativos en el apoyo a la modernización del sector público local y estadual, dirigidos hacia inversiones de aumento en la eficiencia de la gestión y en la planificación de los ingresos y gastos públicos, por medio de la introducción de mejores tecnologías y sistemas disponibles. Además de eso, el Banco buscó perfeccionar la capacidad de planeamiento y de preparación de proyectos de los estados de la Federación, concretamente para la estructuración de concesiones y Asociaciones Público-Privadas (PPP), perfeccionando la financiación a las obras de infraestructura. El desembolso llegó, en 2013, a casi 11.000 millones de reales, representando un 5,3 por 100 el total desembolsado.

5. Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas

Merece destacarse el buen ejercicio en el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MPMEs), partida creciente del presupuesto, en especial debido a un producto financiero innovador, el *Cartão BNDES* (Tarjeta BNDES), que funciona como una tarjeta de crédito para inversiones de MPMEs. Las transacciones se procesan electrónicamente, en una plataforma que permite a las empresas obtener financiación, a ▷

través de una página web, hasta el límite de crédito aprobado por el banco emisor de la tarjeta. Al utilizar la innovación para garantizar el acceso al crédito, el Banco aprovecha los desarrollos en tecnología de la información y consigue obtener gran pulverización y acceso con un bajo coste de inversión.

6. Apoyo a la sostenibilidad socio-ambiental

El BNDES muestra liderazgo también en la agenda de la sostenibilidad socio-ambiental, parte esencial del análisis de proyectos de inversiones en el mundo moderno, siendo considerado una referencia de las mejores prácticas y un pionero en *green finance*. El apoyo a la «economía verde» alcanzó los 24.400 millones de reales, en 2013, contribuyendo a mitigar los efectos negativos del proceso del cambio climático. En esas inversiones destacaron las liberaciones para energías renovables, principalmente para hidroeléctricas, y eficiencia energética, en especial en los sistemas urbanos viales, de transportes colectivos y de alumbrado público. El apoyo a las energías renovables se expandió fuertemente en lo que respecta a la energía eólica y también en el desarrollo tecnológico para la utilización de etanol de 2ª generación, de otras biomásas y de energía solar. Y no podemos dejar de subrayar el apoyo creciente a los sistemas de saneamiento ambiental en varios estados de la federación.

7. Apuntando al futuro

La economía brasileña creció y se modernizó y sus instituciones se consolidaron. Los retos, no obstante, son enormes. Todavía queda mucho por hacer. Brasil necesita buscar la mejora de su productividad industrial y de integrarse crecientemente al comercio internacional.

Las necesidades de financiación de una amplia gama de proyectos con largo plazo de madu-

ración requieren una mayor implicación del crédito privado y de los mercados de capitales a través de estructuraciones financieras conjuntas. Para superar los desafíos de ese ambiente en transformación, el BNDES tendrá que reinventarse continuamente. Deberá desarrollar nuevas capacitaciones para adaptarse a los cambios en el ambiente financiero internacional y al escenario competitivo en que sus clientes se encuentran. A este respecto, enfocaremos dos áreas de actuación que, recientemente, han adquirido relevancia: la modernización de la infraestructura y la internacionalización del BNDES, que pueden resultar de especial interés para las relaciones Brasil- España.

7.1. Inversiones prospectivas en infraestructura

Es inequívoca la importancia de la infraestructura para Brasil, especialmente después de las positivas transformaciones económicas por las que pasó el país, con la estabilización macroeconómica y la mejoría en la distribución de la renta de las últimas décadas. Sin embargo, esas transformaciones y el bajo nivel de inversión de las décadas precedentes provocaron cuellos de botella que hay que superar.

La ampliación de la infraestructura induce a la integración económica de los polos productivos y aumenta la eficiencia de las cadenas productivas, fortalece la competitividad mediante la reducción de los costes de producción y genera aumentos de productividad. Constituye una condición necesaria para la mejora del bienestar de la población, permitiendo que todos tengan acceso a servicios básicos como la energía eléctrica, las comunicaciones, los transportes urbanos y el saneamiento.

El BNDES es el principal agente de financiación de los programas de Gobierno prioritarios para infraestructura como el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), que reúne las ▷

TABLA 1
CARTERA DE PROYECTOS DEL BNDES EN INFRAESTRUCTURA, EN 2013. DESEMBOLSADOS Y EN ESTUDIO
(Miles de reales brasileños)

Sector		Número de proyectos	Inversión total (En miles R\$)
Sector eléctrico	Generación	113	132.711.492
	Transmisión	57	23.493.635
	Distribución	69	27.581.080
	Sub-total	239	183.786.207
Transporte y logística	Carreteras	31	27.026.849
	Ferrocarriles	13	31.830.684
	Puertos	26	18.853.977
	Aeropuertos	6	9.861.837
	Oleoductos	1	8.690.000
	Navegación	9	2.901.865
	Terminales y depósitos	13	736.449
	Otros	4	41.619
Sub-total	103	99.943.280	
Total	342	283.729.487	

Fuente: BNDES.

principales obras de infraestructura del país⁸ y el PIL (Programa de Inversiones en Logística), presentado en 2012, que remodela el sector de la logística a través de la transferencia de concesiones de servicios al sector privado⁹.

Carreteras y vías férreas

En la modalidad de carreteras está prevista la concesión a la iniciativa privada de cerca de 7.000 km, incluyendo los principales ejes de tráfico rodado del país, alcanzando nueve tramos de carreteras, con inversiones estimadas en 23.000 millones de dólares. Hasta marzo de 2014 se licitaron cerca de 4.200 km, correspondientes al 62 por 100 del total de inversiones previstas en 5 años.

Respecto a las comunicaciones ferroviarias, el programa incluye la concesión a la iniciativa privada de 11.000 km de vías férreas en 12 ramales, con una inversión estimada en 45.500 millones de dólares, a lo largo de 25 años.

Aeropuertos

En lo que se refiere a aeropuertos, se han licitado importantes concesiones de servicios y

⁸ PAC 2: Programa de Aceleración del Crecimiento.
www.pac.gov.br/

⁹ EPL - Programa de Inversiones en Logística.
www.epl.gov.br/

están previstas inversiones del orden de 21.000 millones de dólares en los cinco principales aeropuertos de Brasil: Guarulhos y Viracopos, en São Paulo, Brasília, Galeão, en Rio de Janeiro, y Confins, en Minas Gerais. Además, deberán invertirse 3.600 millones de dólares en aeropuertos regionales ampliando las conexiones aéreas del país.

Puertos

En el área de logística portuaria, las nuevas concesiones de puertos y los nuevos arrendamientos de terminales públicas se dividieron en 4 bloques y hay oportunidades de inversiones en torno a los 54.000 millones de dólares, clasificadas en diferentes servicios, buscando aumentar el movimiento de cargas, la reducción de costes, la modernización de la infraestructura y de la gestión de las terminales.

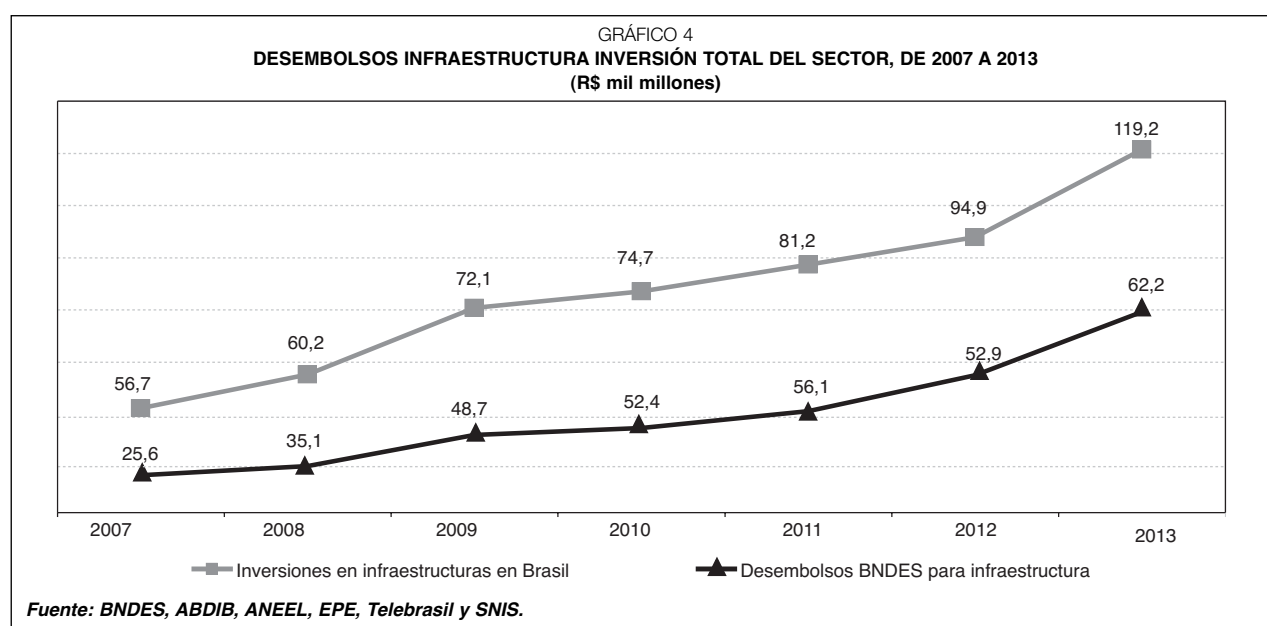
Cartera de proyectos

La cartera de proyectos en el BNDES (aprobados y en estudio) supone inversiones del orden de 283.700 millones de dólares, con 342 proyectos. Sintetiza de forma elocuente lo prometedor que es el escenario. El sector de energía es un fuerte demandante de recursos financieros con la mayor parte en generación de energía, tal como puede verse en la Tabla 1. ▷

TABLA 2
SECTORES CON MONITOREO: PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS, 2014-2017
(US\$ mil millones)

Sectores	2009-2012	2014-2017	Variación acumulada (En %)	Tasa de crecimiento promedio lineal (En % por año)
	En US\$ miles de millones de 2013			
Infraestructura	194	243	24,8	4,5
Eletricidad.....	81	84	3,1	0,6
Telecomunicaciones.....	44	60	34	6
Saneamiento	19	21	13,2	2,5
Carreteras	26	30	15,6	2,9
Ferrocarriles	14	28	108,4	15,8
Puertos	7	16	124,0	17,5
Aeropuertos.....	3	4	19,5	3,6
Logística	50	78	56,9	9,4

Fuente: BNDES.



Brasil tiene que invertir continua y persistentemente en energía, y crear más capacidad de reserva para atender con seguridad el aumento de la demanda. La matriz energética es limpia y diversificada, con inversiones en todas sus diferentes fuerzas generadoras, hidroeléctrica, eólica, solar y otras.

Se evalúa, en el BNDES, que el crecimiento de Brasil estará liderado, en los próximos años, principalmente por las inversiones en infraestructura, dadas las muchas oportunidades de bajo riesgo y alta rentabilidad. De esos, cerca de 243.000 millones de dólares representan proyectos en sectores con monitoreo, con perspectiva de financiación por parte del BNDES¹⁰, estando su distribución secto-

rial descrita en la Tabla 2. Se calcula que para cada aumento del 1 por 100 en la oferta de infraestructura se podrán añadir hasta 0,5 puntos porcentuales al PIB potencial.

La asociación necesaria con el sector privado

Las instituciones financieras públicas, como el BNDES, mantendrán un papel importante, pero la financiación de las inversiones a gran escala requerirá nuevos agentes privados e inversores usando instrumentos del mercado de capitales y de *project finance*. Para proyectos de gran porte, principalmente, deberá buscarse la estructuración de asociaciones e ingenierías financieras sofisticadas, con múltiples agentes en la ▷

¹⁰ BNDES (2013): «Perspectivas do Inversión», out 2013.

TABLA 3
SECTORES CON SEGUIMIENTO: PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN PARA 2014-2017
(R\$ mil millones)

Sectores	2009-2012	2014-2017	Variación %	Crecimiento medio linearizado (%)
Industria	531	697	31,3	5,6
Compl. petróleo	311	458	47,3	8,0
Otros	221	249	12,7	2,4
Infraestructura	417	550	31,9	5,7
Energía	172	178	3,5	0,7
Logística	113	209	85,0	13,1
Otros	131	163	24,4	4,5
Serv. Transportes	176	215	22,2	4,1
TOTAL	1.124	1.463	30,0	5,5

Fuente: BNDES.

mitigación de riesgos y en la división de responsabilidades. Para sostener la expansión de la inversión es necesario operar con más fuentes de mercado, con bonos de infraestructura y con el sector bancario privado y del mercado de capitales más involucrados. Las perspectivas de inversiones en los macro-sectores con seguimiento por parte del BNDES señalan un montante de 1,5 billones, en el cuatrienio 2014 - 2017 (Tabla 3).

En este contexto surgen muchas oportunidades para empresas extranjeras interesadas en invertir en Brasil. Hay lagunas en lo que se refiere a recursos financieros, de capacidades y experiencias empresariales, de desarrollo tecnológico e informacional, además de la capacidad instalada que deberá expandirse, en esos sectores, aún presionados por la demanda potencial.

Brasil necesita buscar el estado del arte para desarrollar su infraestructura y necesitará aportación tecnológica de operadores eficientes y de proveedores de bienes y servicios dispuestos a invertir en el país, que podrá convertirse en una base exportadora para otros mercados.

7.2. La internacionalización del BNDES

En los últimos años, el BNDES ha incorporado a su tradicional actuación como inductor de inversiones en Brasil, el apoyo a la inserción internacional de las empresas brasileñas. Debido a su nueva misión, profundizó su inserción internacional a través de la propia internacionalización.

El apoyo a la inserción internacional de las empresas brasileñas comenzó en la década de 1990 con la decisión de financiar el comercio exterior brasileño y la creación de un área específica para esa finalidad. Parte relevante del apoyo prestado se destinó a las exportaciones para países de América Latina y de África.

Sin embargo, a partir de 2008, decidió actuar fuera de Brasil creando un área encargada de la implementación de la estrategia de internacionalización que centralizó las relaciones y la captación internacional e implementó la instalación de tres unidades externas: Montevideo (2009), Londres (2009) y Johannesburgo (2013).

El ámbito definido pretende aumentar la presencia del BNDES en mercados importantes para el país; la gestión de activos y la captación de recursos en el exterior; el apoyo a la estrategia internacional de las empresas brasileñas y la promoción de Brasil como plataforma exportadora. La elección de la ubicación de las unidades externas tuvo en cuenta, por lo tanto, una serie de factores, como la proximidad de mercados prioritarios, la existencia de potencial de negocios y las fronteras de expansión de las empresas brasileñas, además del movimiento natural de estar cerca de otros organismos similares.

Uruguay cuenta con una buena conectividad con la región, es políticamente estable y mantiene intensas relaciones diplomáticas con Brasil. Históricamente, es el país preferencial para las empresas brasileñas en sus primeras iniciativas en el exterior, debido a la cercanía y a las características de su mercado. ▷

La subsidiaria del Banco en el Reino Unido permite una mayor proximidad y eficacia en las relaciones con los proveedores de capital internacional, de modo que permita mejorar la competitividad de las ofertas de apoyo a las empresas brasileñas que aumenten su inserción en el exterior. Londres es el principal centro financiero internacional, cercano a los inversores americanos, europeos, de Oriente Medio y de Asia. Además de eso, el Reino Unido cuenta con una excelente cobertura geográfica y una amplia red de acuerdos de doble tributación complementarios a los de Brasil.

El enfoque a los nuevos mercados emergentes también se incorporó a la estrategia del Banco, pues el mundo dirigió su atención hacia los mercados con grandes oportunidades para explotar. Uno de los últimos mercados todavía relativamente poco explotados es el del continente africano, donde se da una carrera de inversiones y de asociaciones de negocios.

África Subsahariana, con un crecimiento medio por encima del 5 por 100 anual, es una de las zonas que más atraen a las empresas. Son mercados que ofrecen grandes márgenes de ganancias, pero con un riesgo elevado. Las empresas brasileñas han explotado diversas oportunidades de negocios, en especial, en los sectores relacionados con la construcción civil y la infraestructura. Los sectores de agronegocios, energía y minería también presentan oportunidades en casi todas las naciones africanas y existen, todavía, oportunidades inexploradas en las áreas de servicios bancarios, de tecnología de la información, de las telecomunicaciones, del comercio y del turismo.

La oficina en África busca identificar nuevas demandas y oportunidades de negocios para las empresas brasileñas en la región, apoyo por parte del BNDES, ejemplo del apoyo financiero concedido a las exportaciones brasileñas de bienes y servicios para África del Sur, Angola, Guinea Ecuatorial y Mozambique. Pretende apoyar la prospección, el desarrollo y la estructuración de

operaciones de financiación a empresas brasileñas.

Con sus tres unidades externas, el BNDES abarca dos de los principales mercados en expansión para las exportaciones brasileñas de productos y servicios de valor añadido y, además, se sitúa cerca de uno de los más importantes centros financieros del mundo: la *city* londinense. La red de informaciones y la agilidad en atender las demandas derivadas de la presencia local se muestran muy valiosas, sirviendo de apoyo a las empresas en busca de oportunidades en el exterior. La red representa, asimismo, una importante fuente de información en la toma de decisiones sobre las inversiones y en el diálogo con los clientes sobre sus estrategias internacionales.

El aprendizaje derivado de la propia internacionalización deja al BNDES en mejores condiciones para dialogar con los clientes y con los proveedores de capital y lo habilita para aumentar su soporte, cualitativa y cuantitativamente, así como su impacto en la promoción de los intereses brasileños en el exterior.

8. Relaciones con empresas españolas

Las grandes compañías españolas cuentan con fuertes posiciones en el país y España se destacó, durante algunos años, como el país que más invierte en Brasil. El *stock* de inversiones extranjeras directas (IED) de España en Brasil es de 83.000 millones de dólares, lo que la convierte en el segundo país inversor en el mercado brasileño, en volumen acumulado, tan sólo por detrás de los Estados Unidos¹¹. Por otro lado, Brasil es el primer destino mundial de inversión de las empresas españolas, por delante del Reino Unido y de los Estados Unidos.

Anteriormente, la aportación de las inversiones españolas estuvo atraída por el interés de ▷

¹¹ Banco Central do Brasil (BCB) - Censo de Capitales Extranjeros en el País. Año Base: 2010 y 2011. Disponible en http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/resultados_censos_anos_base_2011_e_2010.

TABLA 4
PERSPECTIVAS DE INVERSIONES EN BRASIL DE 2014 A 2017
(En US\$ mil millones)

Sectores	2009-2012	2014-2017	Variación acumulada (En porcentaje)	Tasa de crecimiento promedio lineal (En porcentaje por año)
	En US\$ mil millones de 2013			
Industria.....	421	524	24,3	4,4
Infraestructura	194	243	24,8	4,5
Agricultura y servicios	548	717	30,9	5,5
Construcción residencial	339	413	22,0	4,1
TOTAL.....	1.502	1.896	26,3	4,8

Fuente: BNDES.

las grandes empresas españolas en el proceso de privatizaciones. Esta primera ola produjo un efecto de atracción sobre otros sectores y empresas de diferentes portes. De hecho, en un periodo reciente, nuevos inversores directos fueron atraídos para sectores que van desde sistemas de *software* empresarial, ingeniería y construcción civil hasta el saneamiento ambiental, pasando por los servicios de seguridad, servicios financieros y de seguros.

El BNDES apoyó a muchas empresas españolas en sectores variados como telecomunicaciones, concesionarias de servicios públicos, equipamientos ferroviarios y de transporte, petróleo y gas, petroquímico, TI, turismo, servicios financieros, seguros, seguridad privada, entre otros. Muchas empresas contaron, incluso, con apoyo financiero para sus inversiones en Brasil. Además, las relaciones con los bancos españoles instalados en Brasil son de cooperación y fructíferas.

Los programas de inversiones en infraestructura y los planes de concesiones en forma de colaboraciones público-privado podrán ofrecer óptimas oportunidades para una nueva ola de inversiones españolas en Brasil. La participación española es estratégica para hacer viables diferentes proyectos, ya sea a través de tecnología y gestión, ya sea a través de financiación o de atracción de capitales.

Las empresas españolas tienen una aptitud natural para esta tarea debido a su afinidad cultural con Brasil, en donde son grandes inversoras y fueron pioneras en sectores como el de las telecomunicaciones. Por otro lado, las empresas brasileñas pueden obtener ventajas interesantes al invertir en España, entre las cuales una puer-

ta de acceso al Mediterráneo y, sobre todo, al mercado europeo.

9. Consideraciones finales

Después de la crisis financiera internacional, el mundo ha cambiado, la importancia de los países emergentes en las cadenas productivas globales y, consiguientemente, el comercio internacional trajo oportunidades únicas para países como Brasil. Tenemos, no obstante, mucho que organizar internamente para responder a estos retos con más eficacia, en lo que se refiere a la modernización de la infraestructura de carreteras, puertos, ferrocarril, aeropuertos, energía y telecomunicaciones.

Pocas economías cuentan con el número de proyectos de inversiones necesarios y factibles tan alto como Brasil. Se estima que las inversiones en la economía brasileña podrán llegar a 1,9 billón de dólares, hasta 2017, dividido entre los diversos sectores (Tabla 4).

El camino es doble. El BNDES prevé, también, oportunidades para empresas brasileñas en España y podemos trabajar para incrementar la integración productiva y comercial entre las empresas de ambos países, desarrollar instrumentos financieros adecuados y constituir una red de proveedores de pequeñas y medianas empresas modernas, competitivas e integradas. El Banco está preparado para apoyar a las empresas españolas en Brasil y para apoyar a las empresas brasileñas en España, buscando un futuro de mayor integración. Y el BNDES también está interesado en apoyar iniciativas y proyectos comunes en terceros mercados.

Paulo Paiva*

MINAS GERAIS: TIERRA DE OPORTUNIDADES

A finales del siglo pasado, la economía brasileña sufrió una profunda transformación con un exitoso programa de estabilización y varias reformas que fortalecieron el sistema bancario y desarrollaron los mecanismos de mercado. El crecimiento económico de comienzos de este siglo estuvo acompañado por un esfuerzo de inclusión social que tuvo como resultado un aumento considerable de la clase media y, como consecuencia, una fuerte expansión del consumo. A partir de 2011, las condiciones externas no siguieron siendo tan propicias debido al bajo crecimiento de los países de la zona euro y de los Estados Unidos. China y otros países emergentes todavía crecían a tasas más elevadas y la economía mineira también siguió creciendo. La Administración estatal¹ adoptó un modelo de gestión más moderno, adaptando al sector público prácticas que había tenido éxito en la iniciativa privada, como el planeamiento estratégico, incentivos al ejercicio asociados a la consecución de metas y el seguimiento de resultados. El ambiente de negocios favoreció la llegada de nuevas inversiones. Minas Gerais obtuvo y ostenta el grado de inversión de Standard & Poor's y de Moody's. Este capítulo trata de las oportunidades y de los retos a los que la economía de Minas Gerais se enfrenta. Para ayudar a los inversores en su toma de decisión, su objetivo es presentar una matriz SWOT, herramienta utilizada en auxilio de la estrategia empresarial enfocada hacia la toma de decisión en el ámbito de la empresa, para identificar internamente las fuerzas y las debilidades de la economía mineira y, externamente, las oportunidades y las amenazas.

Palabras clave: inversión pública, inversión privada, recursos naturales.

Clasificación JEL: E62, F21, Q32.

1. Introducción

A fines del siglo pasado, la economía brasileña sufrió una profunda transformación con un exitoso programa de estabilización y varias reformas que fortalecieron el sistema bancario y desarrollaron los mecanismos de mercado. El crecimiento económico de comienzos de este siglo estuvo acom-

pañado por un esfuerzo de inclusión social que tuvo como resultado un aumento considerable de la clase media y una fuerte expansión del consumo. La primera ola de crecimiento que duró hasta la eclosión de la crisis financiera internacional estuvo estimulada por la demanda externa, llegada principalmente del este asiático en busca de *commodities*. El estado de Minas Gerais, rico en recursos naturales y con tradición en agronegocios, supo aprovechar esa ola. Su economía creció y surgieron nuevas oportunidades de inversiones.

A partir de 2011 las condiciones externas ya no fueron tan propicias debido al bajo crecimiento ▷

* Profesor de la Fundación Dom Cabral y Presidente del Consejo de Administración del Banco de Desarrollo de Minas Gerais (BDMG).

Traducción de María Tecla Portela Carreiro.

Versión de mayo de 2014.

¹ Estatal entendiéndose como una acción de competencia de los estados (unidades federativas) de Brasil.

de los países de la zona euro y de los Estados Unidos². Mientras China y otros países emergentes todavía crecían a índices más elevados, la economía mineira siguió creciendo. La Administración estatal adoptó un modelo de gestión más moderno, adaptando al sector público prácticas que habían tenido éxito en la iniciativa privada, como el planeamiento estratégico, los incentivos al ejercicio asociados a la consecución de metas y el seguimiento de resultados. El ambiente de negocios favoreció la llegada de nuevas inversiones.

Minas Gerais obtuvo y ostenta el grado de inversión (*investment grade*) de las agencias Standard & Poor's y Moody's.

A largo plazo, las condiciones para el crecimiento son favorables, aunque el estado de Minas Gerais tiene que enfrentarse a las adversidades del corto y del medio plazo: bajo crecimiento de la economía brasileña y desaceleración de las economías emergentes, en concreto de China, principal importador de las *commodities* mineiras.

Este capítulo se ocupa de las oportunidades y de los retos a que se enfrenta la economía de Minas Gerais. Para ayudar a los inversores en su toma de decisión, el objetivo del capítulo es presentar una matriz SWOT³, herramienta utilizada en apoyo a la estrategia empresarial buscando la toma de decisión en el ámbito de la empresa, para identificar internamente las fuerzas y las debilidades de la economía mineira y, externamente, las oportunidades y las amenazas. Aunque la matriz SWOT sea un instrumento ampliamente utilizado en el planeamiento estratégico empresarial, aquí su adaptación es una innovación, al referirse a la economía de un estado de la federación brasileña. El objetivo de ese ejercicio es

² Para un análisis de las respuestas de la economía brasileña a la crisis financiera internacional ver: Paulo Paiva (2009): «Impacto de la crisis económica en la economía de Brasil» en *Revista de Economía Mundial*, nº 23, pp 227-244.

³ Matriz SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities and threats*) es una herramienta analítica para apoyar evaluaciones de escenarios y decisiones estratégicas de empresas e instituciones. Su concepción se atribuye al profesor de la universidad de Stanford, Albert Humphrey en las décadas de los sesenta y setenta.

ofrecer un cuadro-síntesis de los principales aspectos que deben tenerse en cuenta cuando se pretende invertir en Minas Gerais.

Después de una presentación de indicadores que sintetizan los principales aspectos de Minas Gerais, se analiza la economía y el ambiente de negocios en este estado. Y el texto finaliza con la presentación de la matriz SWOT para Minas Gerais.

2. Minas Gerais

Brasil es una República Federativa, dividida en 27 unidades, siendo 26 estados y un Distrito Federal, en el que se encuentra su capital, Brasilia. Minas Gerais es uno de los más importantes estados de Brasil, situado en el Sudeste, la región más rica del país, en donde se concentra el 42 por 100 de la población, el 55 por 100 del producto interior bruto y cerca del 80 por 100 del mercado consumidor brasileño.

Su territorio tiene 588.000 km², área comparable a la de Francia o España, es el cuarto mayor en extensión en Brasil. En este territorio viven 20 millones de personas, constituyéndose como la segunda mayor población entre los estados brasileños, inferior tan sólo a la población del estado de São Paulo. Su población es comparable a la de Australia.

En Brasil existen 5.564 municipios y Minas Gerais cuenta con el mayor número entre todas las unidades de estado: está dividido en 853 municipios.

Su producto interior bruto (PIB) se acerca a los 200.000 millones, haciendo la economía mineira tan grande como la economía de Perú. El estado está entre los tres más ricos del país.

Su territorio es abundante en recursos minerales, principalmente mineral de hierro, niobio, oro y aluminio. Excepto la cuenca amazónica, todas las demás cuencas hidrográficas nacen en tierras mineiras. Por eso, a este estado se le llama la *caixa d'água do Brasil*. ▷

Además de la riqueza del subsuelo, sus tierras son fértiles y propicias para la producción de grano y la cría de animales.

Otro aspecto relevante de la situación geográfica de Minas Gerais es su posición estratégica entre São Paulo, Rio de Janeiro y Brasilia. También se encuentra en medio de la unión entre las regiones Sur y Sudeste con la región Nordeste. De este modo, los principales nudos de comunicaciones por tráfico rodado cortan Minas Gerais, tanto en su extensión norte-sur, como en su extensión este-oeste. Cuenta con la segunda mayor red ferroviaria del país, con más de 5.000 km y la mayor red de carreteras pavimentadas del país, con más de 30.000 km de longitud. Tiene fácil acceso a los puertos de Vitória, Rio de Janeiro, Santos y Paranaguá. La conexión aérea interna también es amplia y los vuelos con destino a las principales capitales del país, como São Paulo, Rio de Janeiro y Brasilia duran, como media, una hora. Su capital, Belo Horizonte, está unida por vuelos internacionales directos con Estados Unidos, Europa, Panamá y Argentina. En 2013 el movimiento de pasajeros en el aeropuerto internacional Tancredo Neves, que sirve a la capital del estado, alcanzó los 10 millones de pasajeros. Ese aeropuerto se ha transformado, recientemente, en el centro de la primera *aerotrópolis* de América del Sur, en donde, en las proximidades del aeropuerto internacional, se desarrolla una ciudad planeada, con estímulos para la situación de industrias y centros de investigaciones en alta tecnología, de transporte y un centro de negociaciones. Al consolidarse esa *aerotrópolis* será un fuerte centro inductor de desarrollo y competitividad⁴.

Por su geografía y su ocupación, Minas Gerais se ha considerado, en muchas ocasiones, como la síntesis de Brasil, puesto que combina una gran extensión territorial, una gran población y un considerable PIB, con enormes desigualdades regionales y sociales. Por ejemplo, el producto *per capita* de Minas Gerais está estimado

en cerca de 9.000 dólares, lo que coloca al estado en la 10ª posición entre los estados brasileños. Esa renta per cápita es comparable a la de Rumanía. También cuando se compara el índice de desarrollo humano (IDH) se comprueba que Minas Gerais se encuentra en la 9ª posición entre los estados brasileños (el IDH de Minas Gerais es 0,825 ante el 0,730 de Brasil en su totalidad). En comparación internacional, el índice de desarrollo humano de Minas Gerais es semejante al de Polonia o al de Barbados.

La ocupación del territorio se dio, inicialmente, debido a la búsqueda de oro y metales preciosos en el siglo XVI y a las incursiones de los *bandeirantes*. Además de los portugueses, llegaron los esclavos y, más tarde, inmigrantes de varios países europeos. Debido a su posición geográfica, Minas Gerais fue, durante mucho tiempo, un importante entropuerto comercial. Su cultura estuvo fuertemente marcada por el barroco del período colonial y por las tradiciones religiosas portuguesas y africanas, principalmente en la región central, también conocida como Minas. El modernismo de comienzos del siglo XX está presente en el planeamiento urbano y en la arquitectura de Belo Horizonte, su capital.

Las Gerais son los campos y las vastas extensiones del sertón que cubre las regiones norte y oeste, en las que predomina la cría de ganado y la agricultura.

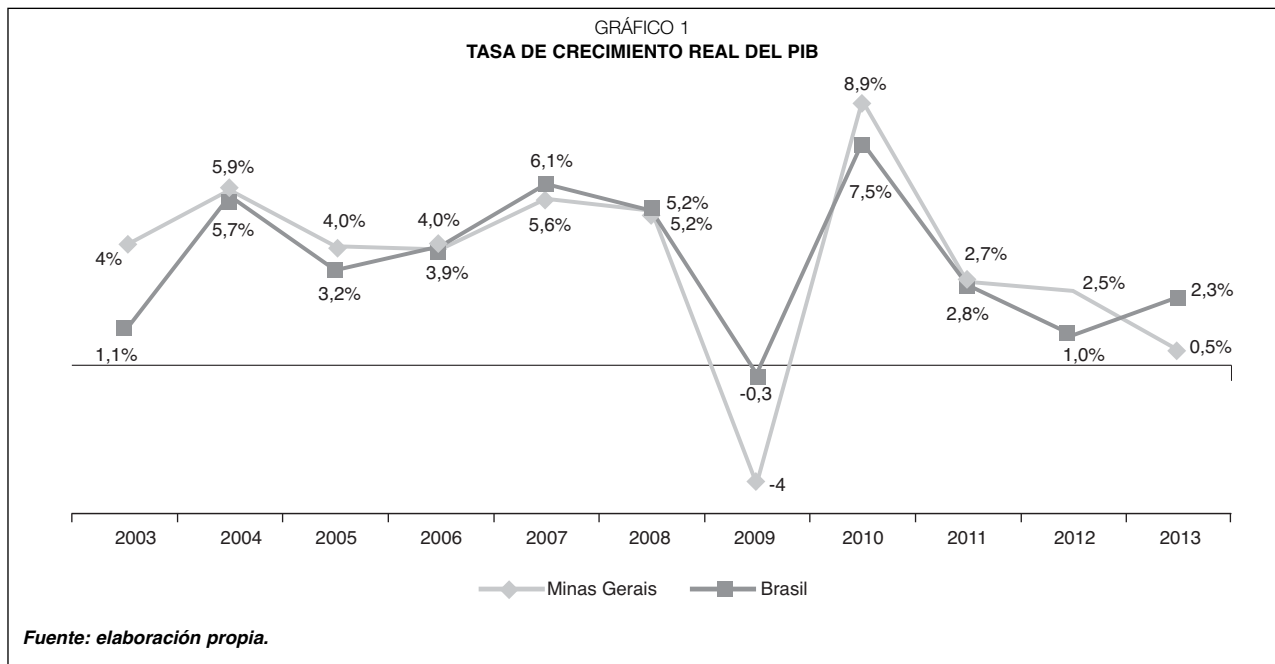
En el ámbito político, Minas Gerais es un estado con vocación pública, teniendo sus representantes, tradicionalmente, una activa participación en la vida política de Brasil, considerados conciliadores y osados en los momentos de cambio. Prudencia y osadía son dos atributos que caracterizan a los políticos mineiros.

3. Economía⁵

Tal como se observa en el Gráfico 1, la economía mineira sigue las mismas fluctuaciones ▷

⁴ Ver: <http://www.desenvolvimento.mg.gov.br/pt/ajuda/story/1820-projeto-da-primeira-aerotropole-da-america-do-sul-avanca-em-minas-gerais>

⁵ Las informaciones y los datos sobre la economía mineira así como las políticas públicas se encuentran en <https://www.dropbox.com/s/na4c4p8g4yi1vm6/Indicadores%20de%20Minas%20Gerais%20%28atualizado%20mar%C3%A7o2014%29.pptx>



que la economía brasileña. En los últimos 10 años, su expansión resultó afectada por la crisis internacional que impactó a la economía brasileña en 2009. A la rápida recuperación de 2010, siguió un período de reducción paulatina del crecimiento. La amplitud de las variaciones de la economía mineira parece ser mayor que la de la economía brasileña en su conjunto. Cae más en los valles y crece más en los picos. Eso se deriva de la mayor dependencia de la economía mineira de pocas actividades y de su mayor exposición al comercio exterior que la de la economía brasileña en general, como veremos más adelante. Entre 2010 y 2013, mientras que la media del crecimiento de la economía brasileña en su totalidad fue del 3,3 por 100 anual, la de Minas Gerais creció anualmente una media del 3,6 por 100.

Los dos pilares de la economía mineira son la minería y los agronegocios. Tomando los datos de 2010, por ejemplo, cuando suponía el 5,3 por 100 de la formación del PIB brasileño, la agricultura representaba más del 10 por 100 del PIB mineiro. A la industria, incluyendo las actividades mineras y la construcción, le correspondía el 28,1 por 100 del PIB brasileño y el 33,6 por 100 del PIB mineiro. Como consecuencia, los servi-

cios en Minas Gerais tienen una participación relativa en el PIB casi un 10 por 100 menor que en el total de Brasil.

Como puede comprobarse en el Cuadro 1, el café está a la cabeza de la producción mineira, con un 40 por 100 de toda la producción del sector, y representa más del 60 por 100 de la producción nacional. Enseguida aparece la caña de azúcar, con un 18,2 por 100 de la producción estatal y un 11,5 por 100 de la producción nacional. La producción de caña tiene gran importancia, tanto para su uso alimentario como para uso de energía, a través del etanol, utilizado como ▷

**CUADRO 1
PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS**

Descripción	Participación relativa (%) en la producción	
	Minas Gerais	Brasil
Agricultura.....	100,0	12,7
Café.....	40,0	61,2
Caña de azúcar.....	18,2	11,5
Mijo.....	11,9	13,2
Soja.....	8,6	4,3
Alubias.....	4,0	19,3
Patata.....	3,2	34,5
Plátano.....	2,8	16,0
Tomate.....	1,8	13,8
Naranja.....	1,8	6,7
Mandioca.....	1,6	5,5

Fuente: PAM2011, IBGE.

combustible en los automóviles, tanto mezclado con gasolina, como aisladamente.

Minas Gerais es el mayor productor nacional de café (60 por 100 de la producción nacional), de alubias, de cabaña de equinos y de leche (28% de la producción nacional). Es el segundo productor nacional de caña de azúcar (11 por 100 de la producción nacional), de guisantes, de cabaña de bovinos, de piña, de ajo y de tomate.

Minas Gerais lidera la producción en la industria extractiva, principalmente en mineral de hierro, niobio (mayor productor mundial) y oro. Las actividades extractivas representan casi el 25 por 100 de toda la producción industrial del estado y la extracción de minerales metálicos suponen más del 40 por 100 de la producción nacional, como puede verse en el Cuadro 2.

CUADRO 2 PRINCIPALES PRODUCTOS INDUSTRIALES		
Descripción	Participación relativa en la producción	
	Minas Gerais	Brasil
Industria extractiva	24,7	24,9
Minerales metálicos	23,7	43,7
Industria de transformación	75,3	10,2
Metalúrgica.....	14,1	31,0
Vehículos automotores.....	11,9	14,0
Productos alimenticios	13,2	11,4
Derivados de petróleo, etc.	5,7	6,7
Prod. de metal excep. máquinas, equip.	3,9	11,8
Productos minerales no metálicos.....	3,8	12,8
Productos químicos.....	3,2	5,7
Maquinaria y equipamiento.....	2,4	8,7

Fuente: PAM 2011, IBGE.

Gracias a la riqueza mineral de las tierras mineiras, la industria de transformación se concentra en la producción metalúrgica y de productos minerales no metálicos. La industria metalúrgica de Minas Gerais supone cerca de 1/3 del total de la producción nacional.

Minas Gerais siempre tuvo un gran peso en la siderurgia brasileña.

En lo que a producción de vehículos se refiere, el estado se destaca con la Fiat automóviles, cuya mayor planta mundial tiene su sede en Betim. Iveco y Mercedes Benz producen camiones en este estado. Minas Gerais es el segundo polo de

automoción de Brasil, con un 25 por 100 de la producción nacional.

También la industria de alimentos es, en Minas Gerais, considerable, principalmente gracias a la producción de derivados lácteos. Los quesos de Minas son famosos en Brasil. Actualmente, las principales empresas multinacionales en el área de producción de alimentos tienen plantas en el estado, como Nestlé y Danone.

Debemos citar, además, que Minas Gerais está a la cabeza en producción de niobio (80 por 100 de la producción nacional), de mineral de hierro (69,2 por 100 de la producción nacional), de fosfato (50 por 100 de la producción nacional), de arrabio (49,4 por 100 de la producción nacional), de acero bruto (34 por 100 de la producción nacional) y de laminados (33,7 por 100 de la producción nacional). En Minas está instalada la única fábrica de helicópteros de América Latina así como las únicas fábricas de locomotoras que hay en Brasil (General Electric y Caterpillar).

Un gran reto para la economía mineira es el proceso de verticalización de la producción. La mayor parte de los recursos naturales y de la producción agrícola del estado es, sin embargo, exportada y no procesada en su territorio.

La economía mineira está más abierta al mercado exterior que la economía brasileña en su conjunto. Así, mientras que el PIB mineiro representa el 10 por 100 del PIB brasileño, las exportaciones del estado llegan al 15 por 100 del total de las exportaciones brasileñas. En los últimos años se observó un importante crecimiento en las exportaciones, que en 2004 alcanzaban el 10 por 100 de las exportaciones brasileñas. En 2011 llegó a su valor máximo cuando superó el 16 por 100. El ejercicio de las exportaciones resulta de la combinación de una gran producción de *commodities* –minerales y agrícolas– con el aumento de sus precios en el mercado internacional en los últimos años. Así, cuando se da una caída en los precios internacionales, el impacto sobre el resultado de las exportaciones mineiras es directo. ▷

Las exportaciones mineiras están concentradas en un pequeño grupo de *commodities*. En 2012, cinco productos suponían el 69 por 100 de las exportaciones del estado, a saber: mineral de hierro (43 por 100), café (11 por 100), niobio (6 por 100), oro en barra (5 por 100) y azúcar (45 por 100). China es el principal destino de las exportaciones mineiras, recibiendo el 31,6 por 100 de todo cuanto el estado exporta. Incluyendo Estados Unidos, Japón, Holanda y Argentina, los cuatro mayores importadores de productos mineiros después de China, se llega al 58,3 por 100 del total de las exportaciones. Debido al alto volumen de exportaciones, Minas Gerais presenta el mayor saldo de la balanza comercial entre todos los estados brasileños, alcanzando en 2013 los 21.100 millones de dólares y contribuyendo significativamente a que, en aquel año, la balanza comercial del país pudiese presentar un saldo positivo (2.600 millones de dólares).

Pero, pese a que las *commodities* concentran el mayor volumen de las importaciones mineiras, en los últimos años se ha dado un aumento acentuado de la participación de Minas Gerais en las exportaciones de productos intensivos en tecnología, principalmente en productos de mayor valor añadido, como vehículos, equipamientos mecánicos, farmacéuticos, máquinas y aparatos eléctricos e instrumentos científicos. El valor de las exportaciones de esos productos pasó de 907 millones de dólares en 2002 a 2.800 millones en 2013⁶.

El mercado interno ha crecido tanto en Brasil en su conjunto como en Minas Gerais en concreto gracias al crecimiento de la nueva «clase media», constituida por los nuevos consumidores, hijos de la nueva economía, que surgió con la estabilidad de los precios a partir de 1994, a partir de la implantación del plan real y con el gran crecimiento económico del siglo XXI. La caída sostenida de los índices de desempleo a lo largo

de los últimos años y la reducción de las desigualdades son indicadores de esa nueva economía. El índice de desempleo de la región metropolitana de Belo Horizonte se redujo del 10,8 por 100 (2003) al 4,2 por 100 (2013) en la última década. Entre 1981 y 2011, el índice de Gini, que mide el grado de desigualdad, cayó del 0,57 al 0,47, valor más bajo que el de la media nacional (0,51).

El mercado de consumo en Minas Gerais tiene un gran potencial para crecer, principalmente en las regiones Norte, Nordeste y Noroeste, en donde los niveles de los rendimientos de la población son relativamente más bajos. Esas regiones han resultado positivamente afectadas por el crecimiento más rápido del nordeste brasileño, a través del efecto *spill over* de la expansión del crecimiento nordestino. Además, el nivel medio de renta de la población mineira es un limitador del crecimiento del consumo interno.

Tal como en el resto de Brasil, todavía persisten insuficiencias en la oferta de infraestructura. Los principales ejes de carreteras federales que unen importantes polos de las regiones Sur y Sudeste con los de las regiones Nordeste y Centro-Oeste, que pasan por Minas Gerais, necesitan de adaptaciones, recuperaciones y ampliaciones. El desarrollo de un amplio programa de concesiones de carreteras sería el camino para adecuar la red *rodoviaria* y atraer inversiones, contribuyendo a mejorar la eficiencia, a reducir costes y a expandir la economía. En Minas Gerais, la carretera que une Belo Horizonte con São Paulo (Rodovia Fernão Dias) ya está privatizada, así como la carretera BR-040, en el tramo entre Rio de Janeiro y la ciudad de Juiz de Fora, en Minas Gerais. Recientemente la prolongación de la BR-040 en el sentido de Brasíliá, la BR-050, que une São Paulo a Brasíliá, en el tramo que corta Minas Gerais en el Triángulo Mineiro, han sido privatizadas. De las carreteras estatales, tan sólo la MG-050, que une Belo Horizonte con la región nordeste de São Paulo, se ha transferido a la iniciativa privada en el modelo de asociación público-privada (PPP). ▷

⁶ Minas Gerais es polo de referencia mundial en genética zebuina, y polo de referencia nacional en biotecnología y tecnología de la información.

Las vías férreas que sirven a Minas Gerais ya han sido privatizadas y están actualmente directa e indirectamente bajo el control de Vale, la mayor minera del país. Hay todavía muchas oportunidades para inversiones en ese sector poco desarrollado en Brasil.

Finalmente, Minas Gerais cuenta con la mayor empresa de generación, transmisión y distribución de energía, la CEMIG, cuyo accionista mayoritario es el gobierno estatal. También se está explotando en el valle del río São Francisco un gran potencial de gas pizarra que podrá transformar Minas Gerais en un importante abastecedor de esa fuente de energía, a medio plazo.

4. Ambiente de negocios

Uno de los aspectos más importantes para la atracción de inversiones y el desarrollo de la economía es el ambiente de negocios. Minas Gerais se ha destacado en los últimos tiempos por la acción del gobierno estatal. Desde la década de los sesenta, el estado tiene una organización institucional destinada a atraer inversiones y promover el desarrollo. En ese contexto, se destacan la CEMIG, empresa de generación, transmisión y distribución de energía, el Banco de Desarrollo de Minas Gerais (BDMG), que financia proyectos de impacto e innovación y apoya micro, pequeñas y medianas empresas, el INDI, agencia de promoción de la integración y el desarrollo de la economía mineira, y la CODEMIG, empresa de desarrollo del estado que tiene bajo su responsabilidad la gestión de los recursos minerales y de los proyectos de infraestructura.

Desde 2003 se implantó en este estado un modelo moderno de gestión pública cuyos resultados ya son evidentes. La Administración estatal comenzó con un choque de gestión que equilibró las finanzas públicas, permitiendo a lo largo de los años ampliar las inversiones públicas en áreas cruciales como infraestructura, educación, salud y seguridad pública. Se implantó, asimismo, un modelo de planeamiento estratégico me-

dante la selección de proyectos estructurantes y el seguimiento de los resultados. Se adoptaron, en la medida de lo posible, criterios de «meritocracia» para cubrir puestos estratégicos en la Administración Pública y se creó un programa de incentivos con pago de bonificaciones asociadas a la obtención de resultados. Algunos de los resultados merecen destacarse, como:

– *Educación.* Minas Gerais se ha destacado en los resultados del Índice de Desarrollo de la Educación Básica (IDEB). Este índice fue creado por el Gobierno federal en 2007 y reúne en un sólo indicador dos conceptos importantes para evaluar la calidad de la educación: flujo escolar y medias de ejercicio. Minas Gerais ostenta el primer lugar en el *ranking* general del IDEB y de los primeros cursos de la enseñanza fundamental, el segundo lugar en los últimos cursos de la enseñanza fundamental y el tercer lugar en el *ranking* de la enseñanza media. En el sistema de evaluación de la educación básica (SAEB) del Gobierno federal, cuyos tests evalúan la calidad del conocimiento de los alumnos de las cuartas y quintas series de la enseñanza fundamental, Minas Gerais también destaca especialmente: el mejor ejercicio del país en enseñanza fundamental, el primer lugar en las pruebas de portugués y matemáticas de los cursos 5º y 9º de la enseñanza fundamental y el primer lugar en matemáticas del 3º curso de enseñanza media. En el 3º curso de enseñanza media, Minas Gerais quedó en 4º lugar en la prueba de portugués.

Según datos de 2012, el 98,7 por 100 de los niños entre 6 y 14 años estaban escolarizados, lo que significa prácticamente cobertura universal.

Los resultados en el área de educación son, sin duda alguna, los más expresivos en el nuevo modelo de gestión del gobierno estatal. Eso tiene una importancia fundamental cuando se evalúan las condiciones futuras de desarrollo al indicar la posibilidad de mano de obra más cualificada.

En el área de la enseñanza superior, Minas Gerais también sobresale. Once de las diecinueve universidades federales en el sudeste se ▷

encuentran en el estado de Minas Gerais. En este estado también se concentran importantes institutos federales de educación, ciencia y tecnología. Además, merece ser citada la Fundación Dom Cabral, la mejor escuela de negocios de América Latina en el área de educación ejecutiva, según la revista *América Economía* y clasificada entre las mejores del mundo por el *Financial Times*.

– *Salud*. La población brasileña tiene garantizada la asistencia a la salud, que debe ser universal y cuya oferta es un deber del Estado. El Sistema Único de Salud (SUS) es bastante complejo y abarca la participación de todas las entidades federadas. Recientemente, el Gobierno federal creó un índice compuesto por 24 indicadores para evaluar el ejercicio del SUS (IDUS). En su primer resultado, Minas Gerais salió al frente entre todos los estados del sudeste y quedó en 4º lugar si se tienen en cuenta todos los estados brasileños.

Entre 2002 y 2011 el índice de mortalidad infantil se redujo de 18 a 13 defunciones por cada mil nacidos vivos. La cobertura prenatal, en ese mismo período, aumentó desde el 48,8 por 100 hasta el 71 por 100, quedando Minas Gerais en 3º lugar si lo comparamos con todos los demás estados.

Finalmente, de 2002 a 2012, la esperanza de vida al nacer aumentó de 76,1 a 79,2 años para las mujeres y de 69,3 a 73,1 años para los hombres.

– *Seguridad pública*. Éste es uno de los mayores retos de las políticas públicas en Brasil, con aumento de la violencia y del tráfico de drogas y de armas, tragedias que se extienden por toda América Latina.

En Minas Gerais, entre 2003 y 2013, el índice de delitos violentos se redujo en un 22 por 100. Y el índice de homicidios aumentó de 20,6 a 21,5 homicidios por cada 100.000 habitantes, pasando el estado de la 7ª a la 6ª posición entre todos los estados, porque los homicidios aumentaron todavía más en otros estados.

El gobierno estatal amplió en un 495 por 100 el número de plazas en el sistema carcelario, pa-

sando de 5.381 plazas en 2003, a 31.487 en 2013. Minas Gerais fue pionero al realizar la primera PPP para la administración penitenciaria en América Latina.

5. Una matriz SWOT para Minas Gerais

La matriz SWOT es una herramienta utilizada para análisis de escenarios o de ambiente en soporte al planeamiento estratégico de una empresa o institución buscando apoyar las decisiones estratégicas. Consta de dos partes. Una de ambiente interno, en la que se identifican los puntos fuertes y los puntos débiles, teniendo como referencia los principales competidores. Otra, el ambiente exterior, en el que se identifican las oportunidades y las amenazas que cercan a la empresa o institución.

Aquí se presenta un ejercicio de ese tipo de matriz adaptado a la economía de Minas Gerais intentando ofrecer a los posibles inversores un cuadro síntesis de los principales aspectos que deben considerarse en el proceso de decisión respecto a una posible inversión en el estado.

– *Ambiente interno*. Tal como hemos presentado anteriormente, la economía de Minas Gerais presenta características muy peculiares, que la diferencian de las economías de los demás estados brasileños. Sus pilares son el sector minero-siderúrgico y los agronegocios. La utilización de la innovación y de los avances tecnológicos en esos sectores ha contribuido al crecimiento de la economía mineira.

– *Fuerzas*. Las principales fuerzas de la economía mineira se resumen en cuatro.

En primer lugar, el sector minero-siderúrgico. Rica en recursos minerales, Minas Gerais tiene una vasta producción de minería, siendo líder en producción de minerales de hierro, niobio y oro. Y más recientemente se han encontrado reservas de tierras raras. Como consecuencia, presenta una gran producción siderúrgica, gracias a su situación. Pueden instalarse plantas siderúr- ▷

gicas y de industria metalúrgica muy cerca de la materia prima, contando con facilidad de transporte para los principales puertos del país o para los principales mercados consumidores internos.

En segundo lugar, la producción agropecuaria. Principalmente, en las zonas del Triángulo Mineiro, en el oeste del estado, en el noroeste y en el sur de Minas, se desarrolla la producción de grano y la cría de ganado. Minas Gerais es el principal productor de café, de leche y derivados lácteos y el segundo de caña de azúcar. Y también es importante la producción de ganado.

Tercero, su situación geográfica, que facilita el acceso a los principales mercados consumidores del país y al mercado exterior a través de los puertos de Vitória, Rio de Janeiro y Santos, cercanos al territorio de Minas.

Cuarto, el gobierno estatal, cuya gestión colabora con la consolidación de un ambiente de negocios favorable a las inversiones. Cabe destacar los magníficos resultados en el área de la educación, indicando la formación de una mano de obra cualificada, condición necesaria para el aumento de la productividad.

– *Puntos flacos.* Cuatro son también los principales puntos flacos de la economía mineira. El primero, la poca diversificación. La economía de Minas Gerais está altamente concentrada en unos cuantos productos, principalmente en los derivados de los sectores minero-siderúrgico y agropecuario. Todavía son pequeñas las contribuciones de industrias del sector servicios a la formación del PIB estatal, como el turismo, la cultura y las actividades financieras. Aunque históricamente el sector bancario de Minas Gerais fue muy fuerte, la tendencia de las últimas décadas fue la concentración de esas actividades en São Paulo, en conglomerados nacionales.

Segundo, la poca industria mineira. Gran parte de los recursos naturales y de la producción agropecuaria se exporta, no se transforma dentro del estado. Ése sigue siendo un reto para el gobierno que busca ofrecer incentivos para añadir valor al producto mineiro.

Tercero, la infraestructura logística. A pesar de que la situación geográfica del estado es realmente privilegiada, las condiciones de logística no son adecuadas. El sistema ferroviario es insuficiente y los ejes de carreteras bajo la Administración federal presentan mal estado de conservación, resultando un tiempo medio de transporte de carga en torno a los 50 km/hora. La privatización de las carreteras, que ya ha comenzado, es el principal reto del sector.

El cuarto es la baja renta per cápita de la población mineira. A pesar de que Minas Gerais ostenta el tercer PIB brasileño, la renta per cápita es la 10ª del país. La desigualdad de renta, pese a que mejora en los últimos años, todavía es alta. Una renta media baja significa un menor mercado de consumo.

– *Ambiente externo.* La economía mineira depende de las condiciones de la economía brasileña y de las economías de otros países, dado su grado de apertura, mucho mayor que el de la economía brasileña.

– *Oportunidades.* Las oportunidades provienen tanto del mercado externo como del mercado interno. Puesto que se trata de una economía de tradición exportadora, las mayores oportunidades están asociadas a los sectores que operan en el mercado externo, como la explotación mineral, la producción de grano y la industria automotora. No sólo en las empresas que directamente exportan, sino también en las que abastecen bienes y servicios a las exportadoras. El mercado interno brasileño ha aumentado mucho en las últimas décadas, principalmente por la incorporación de la nueva clase media. En los últimos 20 años se incorporaron al mercado de consumo doméstico brasileño cerca de 60 millones de personas, volumen comparable al de la población de Francia.

– *Amenazas.* Una de las mayores amenazas proviene de los riesgos de la escalada de violencia y del tráfico de drogas en toda la región latinoamericana, y en Brasil en concreto, así como sus impactos sobre la vida diaria de las personas en las grandes ciudades y regiones metropolitanas. ▷

CUADRO 3
MATRIZ SWOT PARA MINAS GERAIS

Fuerzas <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sector minero-siderúrgico ✓ Sector de agronegocios ✓ Localización ✓ Gobierno 	Flaquezas <ul style="list-style-type: none"> ✓ Poca diversificación ✓ Poca integración vertical ✓ Infraestructura logística ✓ Renta media de la población
Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> ✓ Exportaciones ✓ Consumo interno 	Amenazas <ul style="list-style-type: none"> ✓ Violencia y tráfico de drogas ✓ Bajo rendimiento de las economías desarrolladas y emergentes ✓ Inflación y desequilibrio fiscal ✓ Bajo nivel de inversiones ✓ Bajo nivel de competitividad de la economía brasileña
Fuente: elaboración propia.	

Las otras amenazas surgen de las condiciones de la economía internacional y de la economía brasileña.

En el ámbito internacional, el efecto de la desaceleración de la economía china es la principal amenaza, tanto por la reducción del volumen, como por la caída de los precios de las *commodities*. El ejercicio de las economías en la zona euro también afecta al crecimiento de la economía mineira. No se prevé una reducción significativa en el ritmo de crecimiento de la economía americana en los próximos años.

En el ámbito interno, las principales amenazas se originan en el desequilibrio macroeconómico. La inflación brasileña está cerca de romper el límite superior de la meta establecida por el Consejo Monetario Nacional (6,5 por 100) y el Gobierno federal no ha sido duro con el gasto público, que aumenta a un ritmo superior al cre-

cimiento del PIB. Ese escenario sugiere que en un futuro próximo serán necesarias medidas restrictivas para traer la inflación al centro de la meta y para contener el aumento del gasto público. Se espera un aumento de los tipos básicos de interés con impactos negativos en el crecimiento de la economía. Eso puede agravar todavía más el ya lento crecimiento de la economía brasileña, que sufre con la baja tasa de inversiones. Por lo demás, el nivel de competitividad de la economía brasileña es relativamente bajo, tal como indica el índice del World Economic Forum, en el que Brasil está en la 56ª posición⁷.

Esos son los principales elementos de la matriz SWOT para la economía mineira cuya síntesis aparece en el Cuadro 3.

⁷ The Global Competitiveness Report, 2013-2014, World Economic Forum.

Ramón Casilda Béjar*

Jaime Llopis Juesas**

MULTILATINAS BRASILEÑAS. INTERNACIONALIZACIÓN Y SEGURIDAD JURÍDICA

Brasil, como exponente de los emergentes, líder de América Latina y miembro de los BRICS, fue uno de los puntales del crecimiento económico mundial en los últimos años y, particularmente, un destino estratégico de las inversiones españolas en el exterior. En una coyuntura como la actual, en la que el ritmo de crecimiento parece más comprometido, dentro del sistema productivo brasileño se consolida un fenómeno relativamente novedoso y ciertamente relevante: el de las «multilatinas», empresas de origen latinoamericano que se expanden primero en la región y posteriormente fuera de ella.

Las empresas brasileñas gozan de un enorme protagonismo, con 25 de las 65 multilatinas más globalizadas. El tamaño de la economía de Brasil y su vigoroso mercado interno ofrecen algunas claves de esa posición, como también lo pueden ofrecer entornos ventajosos (el caso de Portugal y Angola), financieros (con herramientas tan poderosas como las proporcionadas por el BNDES) y una capacidad de gestión avanzada (cuadros directivos de gran nivel).

Mejoras evidentes en materia de institucionalidad, apertura internacional y seguridad jurídica han contribuido no sólo a la atracción de inversiones extranjeras en Brasil sino también a facilitar la internacionalización de las empresas brasileñas que, sin embargo, reconocen que aún queda mucho por hacer en relación con su inserción en el concierto internacional y con la modernización de algunas de sus instituciones (especialmente las tributarias).

Palabras clave: globalización, competitividad, inversión extranjera directa, seguridad jurídica, sistema legal, tratados internacionales, modernización, tributos.

Clasificación JEL: D18, F01, F21, J28.

1. Brasil, el brillante de los países emergentes

En América Latina el viento de cola se disipa y el riesgo para el crecimiento está latente. Según el

informe del Fondo Monetario Internacional (abril, 2014) *Perspectivas Económicas-Las Américas. Desafíos crecientes*, las previsiones de crecimiento para América Latina se han encogido en cuatro décimas, del 2,9 al 2,5 por 100¹. No es solo el ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos. Universidad de Alcalá. Profesor de la Escuela Diplomática. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Asesor internacional de empresas.

** Abogado (España), Consultor en Derecho Extranjero (Brasil). Coordinador de la Práctica Latinoamericana de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Vicepresidente de la Cámara de Comercio Brasil-España. Colabora en este artículo en los aspectos relativos a sistemas legales y seguridad jurídica.

Versión de junio de 2014.

¹ Para más detalle, puede consultarse: Fundación Ramón Areces. Jornada FMI: *Perspectivas y desafíos de política económica en América Latina*. Presentación del Informe (FMI, abril 2014): *Perspectivas Económicas-Las Américas: Desafíos crecientes*. Coordinadores: Ramón Casilda Béjar (Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Alcalá) y Sebastián Sosa (Economista Principal, Departamento del Hemisferio Occidental del FMI). Madrid, 12 de mayo de 2014. www.fundacionareces.es

impacto de China, sino que la débil recuperación en Europa y el pausado crecimiento en EEUU también influyen. Se trata de factores que están fuera del control de los países, pero que se deben tener en cuenta porque son consecuencia de la globalización.

Por su parte, el Banco Mundial en su informe semestral de la oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe (abril, 2014): *La financiación externa en América Latina y el Caribe: ¿Causa de zozobra?*, advierte que la desaceleración en la región es evidente y esto explica que el crecimiento parece estar estancándose lentamente. El temor es que sea más una tendencia que avanza y no un punto que se desliza hacia la parte baja del ciclo. «*Pero hay una cosa que podemos controlar y es la calidad de nuestras políticas*»².

También podría ser que la región se encuentre entrando en la llamada «trampa del ingreso medio». América Latina representa un típico caso de este fenómeno. Por una parte, la región cuenta con el mayor número de países de ingreso medio del mundo, de acuerdo con las clasificaciones de los países que hace el Banco Mundial. El estancamiento relativo en el crecimiento de América Latina ha conducido a autores como Bingwen Zheng (2011) a definir la trampa de ingreso medio como: «*aquella situación en la que han caído muchas economías de esta región, cuyos costos salariales son demasiado altos para competir en los mercados internacionales con mano de obra barata y que, al mismo tiempo, enfrentan dificultades para entrar en la parte más alta de la cadena industrial de valor con productos y servicios intensivos en conocimiento y tecnología*»³.

Brasil, en este contexto, después de brillar como uno de los países emergentes con mayor

empuje y proyección en la escena económica internacional, ha perdido ímpetu. Su economía en 2013 obtuvo un crecimiento del PIB del 2,3 por 100 (Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, IBGE), superior al de 2012 que registró un 0,9 por 100, pero esto no parece suponer un «despegue», pues se estima que en 2014 llegará al 1,65 por 100, con una inflación del 6,5 por 100 y un desempleo en torno al 5 por 100 (FMI, informe de abril, 2014). La falta de dinamismo en el consumo interno, principal motor económico del país en los últimos tiempos y un en torno poco favorecedor, no han permitido al país recuperarse plenamente.

El Banco Mundial lamenta que no se haya forjado una agenda de reformas para romper a corto plazo con este escenario de bajo crecimiento, baja tasa de ahorro y baja inversión. «*Ya no se puede contar con la ayuda de factores externos y la agenda reformista no parece haber calado lo suficientemente para evitar un escenario de bajo crecimiento, bajo ahorro y baja inversión*» (Banco Mundial, informe de abril, 2014).

Los escenarios de la economía brasileña se encuentran en gran parte condicionados por el efecto que tendrán los cambios en la política monetaria norteamericana, y en particular del momento y el modo en que se lleven a cabo, y de sus impactos en los flujos de capitales, así como de los espacios posibles de las políticas fiscales y crediticias internas para responder a esos cambios.

La presidenta Dilma Rousseff, durante su intervención en la inauguración de la Asamblea Anual de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, Salvador de Bahía, 28-29 de marzo de 2014), afirmó: «*Estamos convencidos de la absoluta necesidad de preservar la solidez de los fundamentos macroeconómicos del país. Tampoco nos dejaremos desanimar con juicios apresurados, con conclusiones precipitadas, que la realidad desmentirá. Todos sabemos que, en economía, la realidad siempre se impone. En algunos momentos, expectativas, especulaciones, evaluaciones y hasta incluso intereses políticos* ▽

² Banco Mundial. Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe: *La financiación externa de América Latina y el Caribe: ¿Causa de zozobra?* Washington, 9 de abril de 2014.

³ Para más detalle, véase: CAF. Banco de Desarrollo para América Latina (julio, 2012) Pablo Sanguinetti y Leonado Villar: *Patrones de desarrollo en América Latina: ¿Convergencia o caída en la trampa del ingreso medio?* Documento de trabajo n° 2012/02. Caracas.

pueden oscurecer la visión objetiva de los hechos».

Desde estas apreciaciones puede decirse, también, que Brasil se encuentra ajustando el motor para potenciar su crecimiento desde unas renovadas coordenadas, que pasan por una mayor productividad y diversificación de sus exportaciones con mayor valor añadido que impulsen su economía hacia posiciones más relevantes. En este sentido, el Centro para la Investigación Económica y Empresarial (CEBR, Londres) prevé que el aumento de productividad en la agricultura y los resultados del acuerdo global de la Organización Mundial del Comercio (OMC, diciembre 2013) para potenciar el comercio internacional beneficiarán a Brasil, estimándose que en 2023 será la quinta economía del mundo. Para entonces, su PIB pasará de los actuales 2,3 billones de dólares a los 3,7 billones.

Con estos datos, Brasil se constituye en un actor relevante para el mundo que viene, pues forma parte de un grupo de cinco países que tienen dos atributos fundamentales: un PIB de más de 2,1 billones de dólares y 200 millones de habitantes, lo cual da cuenta de un mercado interno muy importante, dinámico y de notables capacidades productivas, como de atracción de inversiones extranjeras directas (IED).

Durante el año 2013, como receptor de inversión extranjera directa, Brasil es el primer país de la región y cuarto mundial, con 64.000 millones de dólares, mientras que Rusia con 94.000 millones es el tercero e India aparece en quinto lugar con 28.000 millones. Estados Unidos con 159.000 millones de dólares encabeza una lista en la que China con 127.000 millones ocupa la segunda plaza (UNCTAD, 2014).

En anteriores trabajos de BICE⁴, hemos dejado la debida constancia de que las empresas españolas han tomado buena nota y están realizando una gran y continuada apuesta por la economía brasileña, pues prevalece su excelente com-

portamiento durante los últimos diez años, con un crecimiento medio del 3,8 por 100 que ha propiciado que 40 millones de brasileños pasaran a engrosar las filas de la clase media, que ya suma 104 millones de personas y representa el 53 por 100 de la población.

Para España Brasil constituye un país estratégico, tanto por su atractivo económico y su posición internacional como por la fuerza de su mercado interno. Prueba de ello es que constituye el primer destino mundial de sus inversiones, con un volumen acumulado de 65.000 millones de euros, que se corresponde con un 52 por 100 de la inversión en América Latina, considerablemente mayor que la efectuada en México, segundo país de destino.

Brasil es realmente un país a seguir con la máxima atención pues, debido a las posiciones e inversiones de las empresas españolas, representa un mercado clave para Telefónica, Santander, Iberdrola, Mapfre, Prosegur, OHL, Indra, Gestamp, Gamesa, y tantas otras. Además es la séptima mayor economía del mundo, que bien podría nuevamente posicionarse en la sexta, según la consultora británica Economist Intelligence Unit (EIU), al estimar que el PIB brasileño podrá volver a superar al británico entre 2015 y 2016. Para el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), el PIB en 2013 totalizó 4,4 billones de reales (unos 2,3 billones de dólares), mientras que el PIB per cápita alcanzó los 11.600 dólares. Para visualizar la evolución de este indicador, como muestra de los amplios logros alcanzados, resulta interesante retroceder unos años atrás y comparar estos datos con los de 2003, cuando la renta per cápita apenas alcanzaba los 3.700 dólares.

2. El fenómeno de las multilaterales, de la sustitución de importaciones, el Consenso de Washington y el regionalismo abierto

El fenómeno de las multilaterales, representa uno de los temas económicos más relevantes ▷

⁴ Véase, para más detalle, Ramón Casilda Béjar: *Brasil: continúa la apuesta de las empresas españolas. Boletín Económico de ICE*, nº 3013, del 16 al 30 de septiembre de 2012. Madrid.

para América Latina. Puede que estas sean las empresas que buscaba crear Raúl Prebisch⁵, aplicando la política de «industrialización mediante la sustitución de importaciones»⁶. Modelo caracterizado por el proteccionismo y fuerte intervención estatal en las empresas que, en términos generales, sus principales características se pueden resumir en una frase: «*Se trata de un proceso de desarrollo interno que ocurre y se orienta bajo el impulso de restricciones externas y que se manifiesta, principalmente, en una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial nacional*»⁷.

Su financiación, que casi exclusivamente se realizaba con recursos externos y con déficit público, se colapsó, obligando la búsqueda de nuevas alternativas. Los países comenzaron la transición hacia una economía más abierta y desregulada, con un Estado menos intervencionista y con menor peso en la actividad empresarial. En este giro económico, tuvieron mucha importancia las propuestas reformistas del Consenso de Washington⁸, donde prácticamente se encuentran las bases para el surgimiento de las multila-

tinias. Recuérdese que entre los diez puntos que lo componen se encuentran: la liberalización comercial; la política desreguladora; la política de apertura para la inversión extranjera directa; la política de privatizaciones y los relativos a los derechos de propiedad.

También se incorporó el regionalismo abierto⁹ recomendado por la CEPAL en los años 1990, un movimiento caracterizado por la liberalización extensiva del comercio de bienes y servicios, y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales. El regionalismo abierto se relaciona, a la vez, con la combinación de varias formas institucionales de liberalización comercial, y con la profundidad de los compromisos de liberalización. En última instancia, la apertura del regionalismo es dictada por el grado en que la liberalización en el ámbito regional se acerca a la liberalización generalizada y multilateral.

3. Origen, expansión y desarrollo de las multilaterales

Al igual que las empresas multinacionales, los nombres colectivos constituyen una abstracción útil cuando definen una idea o una cosa con cierto grado de precisión. En este sentido se puede decir, que las «multilaterales» fueron definidas con precisión por la revista *América Economía* en 1996, con el objetivo de describir las empresas locales que comenzaban a realizar negocios a lo largo y ancho de las Américas.

El nombre de empresa multinacional procede de David E. Lilienthal, cuando presentó su ponencia en Carnegie Institute of Technology (abril de 1960): *Las corporaciones multinacionales*. En ella, se refería a los problemas especiales de las empresas norteamericanas con operaciones ▷

⁵ Primer Secretario General Ejecutivo de la CEPAL en el año 1950. Pionero en el estudio del desarrollo en América Latina. Respecto a las «cinco etapas» en la evolución de sus ideas, puede consultarse: Banco Mundial (1984): *Pioneers in Development* (Ed. Gerald M. Meier y Dudley Seers). Este libro es un homenaje a la primera generación de quienes se especializaron en economía del desarrollo como: L. Bauer, C. Clark, A.O. Hirschman, J. Tinbergen, P. Rosentein-Rodan, H. Singer, W.W. Rostov, W.A. Lewis, G. Mirdal y R. Prebisch.

⁶ La teoría económica sobre la industrialización mediante la sustitución de importaciones comenzó en América Latina a partir de la «Conferencia de La Habana» de 1947. El discurso pronunciado por Raúl Prebisch generó una fuerte crítica por parte de los teóricos neoclásicos del comercio, para más tarde convertirse en una polémica mundial sobre la estrategia de desarrollo que más convenía a los países del Tercer Mundo que surgían del proceso de descolonización. Hasta finales de la década de 1970, la sustitución de importaciones y la inversión pública eran las estrategias de industrialización aceptadas, aunque con creciente preocupación por la eficiencia de la estructura productiva resultante. Esta teoría tuvo una amplia influencia, y no sólo en los círculos académicos sino también, entre los responsables de las políticas económicas. Tanto es así, que durante el proceso de cambio de modelo económico en el decenio de 1990, cuando se estableció un «desarrollo hacia fuera» con la implantación del Consenso de Washington, se le atribuyó a la sustitución de importaciones la mayor parte de los problemas económicos latinoamericanos.

⁷ Para más detalle, véase María Conceição Tavares (1983): *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Zahar Editores. Río de Janeiro.

⁸ Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2012): *América Latina emergente*.

⁹ En América Latina, regionalismo abierto y nuevo regionalismo son empleados indistintamente. CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/6166/lcg2085e_7.pdf

industriales o comerciales en el extranjero con responsabilidad de gestión directa, ofreciendo la siguiente definición: «*Me gustaría definir aquí dichas empresas –que tienen su sede en su país de origen, pero que operan y funcionan también de acuerdo con las leyes y las costumbres de otros países– como empresas «multinacionales»*»¹⁰.

El origen de las multilatinas comenzó en la década de 1990, coincidiendo con un contexto de general bonanza económica en la región (aunque con altibajos), y la puesta en marcha del mencionado Consenso de Washington, cuyas políticas facilitaron los cambios experimentados durante las últimas tres décadas en las economías latinoamericanas, permitiendo una mayor transformación y modernización productiva así como una mayor integración regional e inserción internacional, mediante políticas de mayor liberalización comercial; desregulación; apertura para la inversión extranjera directa; privatizaciones y los relativos a los derechos de propiedad.

La rapidez de la expansión de las multilatinas se benefició ampliamente del buen momento económico, propiciado por los altos precios de las materias primas, que se incrementaron notablemente debido a la intensa demanda china y un entorno internacional muy favorable, lo cual, resultó una condición decisiva para que se iniciara un ciclo de crecimiento vigoroso a lo largo y ancho del continente que les facilitó no solamente su expansión sino también sus buenos resultados y, por lo tanto, la confianza de los inversores en sus respectivas economías.

Respecto a su desarrollo, buscaban obtener mayor tamaño, diversificación y beneficios, viéndose favorecidos por la instauración de múltiples acuerdos comerciales cuyo fin es favorecer la integración regional mediante los intercambios entre las distintas economías que participan de estos tratados, como por ejemplo: Mercosur, Can,

Caricom y más recientemente la Alianza del Pacífico¹¹.

Brasil, desde el principio, contó con el mayor número de multilatinas. En 1996 las estadísticas mostraban la existencia de 50 multilatinas: 22 ubicadas en Brasil, 12 en México, 11 en Argentina, 3 en Chile, 1 en Perú y 1 en Colombia. En los datos del *ranking de América Economía* sobre «Multilatinas 2013»¹² donde se presentan la primeras 80 multilatinas, el primer lugar lo ocupa Brasil con 25; segundo Chile con 19; tercero México con 18; cuarto Perú con 4, y quinto Colombia con 3. La distribución geográfica presenta la siguiente variación entre 2007 y 2013; Brasil pasó de 19 empresas a 25; México de 12 a 18; Chile de 8 a 19, y Colombia de 1 a 3, y Perú de 2 a 4 (Chile y Colombia han crecido en el número de multilatinas). En tanto las ventas, durante el período 2011-2013, crecieron un 10 por 100 hasta los 688.769 millones de dólares, y Brasil fue el primer país con 375.264 millones. En un rápido análisis se puede constatar que internacionalizar las operaciones es una buena forma de protegerse contra las políticas económicas de cada país (ciclo económico), a la vez que se diversifican riesgos y se aprovechan las sinergias.

Respecto a las 65 multilatinas más globalizadas, siguiendo el mismo *ranking*, Brasil es líder en la región con un total de 25 empresas, seguido por México con 14, Chile con 12, Argentina con 4 y Colombia con 3. En cuanto a las empresas que operan en mayor cantidad de países, en primer lugar se encuentra Brightstar (Bolivia-EEUU), con presencia en 50, seguido por Weg (Brasil) en 49 países, Lupatech (Brasil) en 39, Vale (Brasil) con el mismo número de países y Cemex (México) que opera en 36. El empleo marca las siguientes posiciones: Femsa (México) es la empresa que cuenta con un mayor número de empleados, con un total de 177.470. En segundo lugar Andrade Gutiérrez (Brasil), con 175.503, en tercer lugar el Grupojbs-Friboi (Brasil), con 128.036, seguido por Brasil Foods (Brasil), con 127.982, y Grupo Bimbo (México), con 126.747. ▷

¹⁰ Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2012): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Business&Marketing Scholl. Madrid y Curitiba.

¹¹ Ramón Casilda Béjar (10-06-13): *La Alianza del Pacífico y la Cumbre de Cali*. www.economia.elpais.com

¹² «Multilatinas 2013». Santiago de Chile, n° 422, abril 2014.

Su amplio desarrollo es consustancial al ritmo y situación económica de cada país. Durante las últimas dos décadas las multilatinas han desarrollado una fuerte presencia en Latinoamérica, facilitada por las políticas citadas de apertura y liberalización económica del Consenso de Washington pero también, y esta dimensión hay que reconocerla, por el regionalismo abierto de la CEPAL.

El ejemplo más próximo de las multilatinas, lo encontramos en las multinacionales españolas¹³ (que llevo analizando y dándole cumplido seguimiento desde que iniciaron su proceso de internacionalización en esta región tan próxima como querida), las cuales igualmente aprovecharon el buen momento y contexto económico con la incorporación de España a la Unión Europea. Desde que la economía española cuenta con multinacionales líderes, su transformación fue intensa desde su dimensión, organización, modernización y proyección internacional, razón por la cual el peso de España se vio notablemente incrementado y adquirió relevancia en el contexto mundial.

4. Internacionalización de las translatinas brasileñas

La primera década del siglo XXI, evidenció transformaciones en la dimensión económica del orden internacional debido al crecimiento de las denominadas potencias emergentes. Como se ha señalado, una característica de dicho fenómeno es el surgimiento de las empresas multinacionales del mundo en desarrollo que en América Latina se denominan «translatinas». Este nombre se debe a que al expansionarse fuera de la región, ya no son propiamente empresas multila-

tinias, sino más bien «translatinas», es decir, verdaderas multinacionales con operaciones en los diversos continentes. Precisamente, el *ranking* Multilatinas 2013, indica que una amplia mayoría tiene presencia en países fuera de la región, siendo la mayor de ellas brasileñas, seguidas de mexicanas.

Al igual que las multinacionales han transformado las posiciones mundiales de sus respectivos países, las translatinas lo están haciendo con Brasil, que se convirtió en emisor neto de flujos de inversión extranjera directa (IED). Desde 2003 las empresas brasileñas han emitido más de 160 mil millones de dólares (Secretaría de Comercio Exterior de Brasil, 2012), aunque hay que anotar las desinversiones en los últimos años, sobre todo de la minera Vale y de Petrobras.

Puede decirse que, como lo sucedido en España, las translatinas brasileñas no son producto de una planificación de la clase política, sino más bien han obedecido a las ventajas intrínsecas, a una competitividad empresarial determinada y a una gestión al modo brasileño¹⁴. Sin embargo, el ambiente empresarial estatal insertó estrategias de desarrollo particulares, como lo representa desde la presidencia de Luis Inácio Lula da Silva en 2003, la conducción de la macroeconomía, que sumó una activa política basada en la premisa estructuralista de impulsar la transformación productiva más allá del ritmo natural del mercado.

El prestigioso académico brasileño Amado Luis Cervo (2008) sostiene que no hay nada más sorprendente para la inserción internacional de Brasil, en el siglo XXI, que el proceso de internacionalización de su economía, léase de sus empresas multilatinas y translatinas (públicas y privadas), de las cuales el gran impulsor y defensor fue, y aún lo es, el presidente Lula da Silva, del cual tomó el relevo con igual convicción y renovados impulsos su sucesora la presidenta Dilma Rousseff. ▷

¹³ Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid. (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de sus protagonistas*. Editorial Granica. Barcelona; y Grupo Editorial Norma. Bogotá; (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Business&Marketing Scholl. Madrid y Curitiba.

¹⁴ Véase Mario Rapoport: «La estrategia internacional de Brasil: intereses y política». *Boletim Mundorama*, 2008.

Con estos postulados, el nuevo siglo XXI trajo como novedad una nueva forma de internacionalización económica de Brasil, ya no sólo por la vía del comercio exterior sino por la proliferación de lo que se conoce como «*investimentos brasileiros diretos*» (IBD), producto de la internacionalización de un amplio número de multinacionales brasileñas, como JBS, Gerdau, Constructora Odebrecht, Petrobras, Vale, Metafrio, Magnesita, OAS, Camargo Correa, AmBev, Banco do Brasil, Bradesco, Randon, Andrade Gutierrez, Tupy, Votorantim, WEG, Marco polo, Embraer, Sabó, Cotaminas, Marfrig, Stafanini o Brazil Food, que tienen presencia en múltiples países de la región y del mundo (*Revista Valor*, 2011; Fundación Dom Cabral, 2011)¹⁵.

En este proceso, aunque liderado por empresas privadas, destaca como pionera una compañía controlada por el Estado brasileño, Petrobras¹⁶, que adquiere una relevancia y trascendencia a partir de una dinámica que combina su modernización desde una gestión basada en la gestión privada, pero con una conducción política de acuerdo con las necesidades estatales, las que precisamente la llevaron a internacionalizarse desde la primera década del siglo XXI, favorecida por un contexto de elevados precios de los hidrocarburos.

Dentro de este proceso de internacionalización de las empresas brasileñas, es muy importante «que lean con la mayor precisión posible», dónde se encuentran y dónde desean encontrarse. Los directivos reconocen que internacionalizarse resulta esencial para el crecimiento en los próximos años. Muchos de ellos, sin embargo, admiten que no están suficientemente prepara-

dos para un futuro verdaderamente internacional y que la gran mayoría de las empresas es difícilmente reconocida fuera del país y más aún fuera de la región¹⁷.

Y ello, pese a que los aviones de Embraer se encuentran cada vez más presentes en los mercados internacionales, como lo está el mineral de hierro, el níquel, el cobre y el carbón extraído por la minera Vale, o el acero de la siderurgia Gerdau y las marcas de bebidas que han lanzado al crecimiento internacional a Anheuser-Busch InBev, como también están cada vez mejor posicionadas las grandes constructoras como Andrade Gutierrez, Odebrecht, Camargo Corrêa, o el grupo Votorantim.

Estas empresas, hasta un total de 12, las encontramos en el *ranking* de Boston Consulting Group: *Global Challengers 2013*, donde se incluyen las compañías de los mercados de países emergentes que registraron ingresos anuales superiores a 1.000 millones de dólares. En 2006, cuando se realizó el primer *ranking*, Brasil ocupaba el tercer lugar por número de empresas, solamente por detrás de India (2º) y China (1º). Durante el periodo analizado (2006-2012), se identificó que estas compañías generaron 1,7 billones de dólares en bienes y servicios e invirtieron 330 mil millones. Conjuntamente, las llamadas «desafiantes globales» crearon cerca de 1,4 millones de empleos en seis años.

Aunque las multilatinas y translatinas constituyen o son presentadas como «motores» del desarrollo económico del país, sin embargo, internacionalmente en gran parte resultan poco conocidas. En general cuentan con un perfil bajo, siendo esto parte de un problema mayor para los líderes empresariales y responsables de la política económica, y aunque es la séptima economía del mundo y primera potencia regional con el 43 por 100 del PIB de América Latina, sin embargo, ▷

¹⁵ Esteban Actis (2011): Brazil Power and multinational corporation: Multinationales brasileñas, la política exterior y la inserción internacional de Brasil. Un análisis desde los aportes de Rober Gilpin. OBSERVARE. Universidade Autónoma de Lisboa, vol. 4, nº 1 (mayo-octubre 2013). Lisboa.

¹⁶ Con una lógica semejante, desde 2008, con la sanción de la Ley N° 11651, otra empresa estatal brasileña ligada al sector energético ha comenzado un incipiente proceso de internacionalización. Se trata de la eléctrica Electrobras, que ha comenzado proyectos en Argentina, Uruguay, Nicaragua y está en proceso de expansión hacia Perú, Surinam, Guayana, la Guayana Francesa, Mozambique y Nigeria, entre otros países.

¹⁷ Para más detalle, véase Armen Ovanessoff, Athena Peppes, Carolin Puppel y Vasco Simoes. Outlook (2013): «Imperativo estratégico proyecto Brasil: preparándose para la expansión global. Outlook». *The journal of high-performance business*. Accenture, nº 2, 2013.

sólo ocho multinacionales brasileñas están en la lista *Fortune Global 500*.

Los directivos brasileños entienden que la internacionalización en un mundo global se ha convertido en un imperativo necesario, al menos para las tres cuartas partes de las empresas encuestadas por el Accenture Institute for High Performance (2013), quienes consideran que la expansión internacional será clave para su crecimiento en los próximos años. Conscientes de ello, ya están trabajando para conseguir esas metas, aunque en la misma encuesta admiten estar menos preparados de lo que deberían estarlo para un futuro realmente internacional con proyección global. No obstante, la investigación revela que existe una gran disposición de las empresas para adoptar un enfoque internacional con visión global. De hecho, los resultados exitosos de las translatinas ofrecen muchas razones para creer que sus propias empresas pueden convertirse en nombres muy conocidos mundialmente.

5. El reto de crecer internacionalmente

Un reto de crecimiento internacional lo encontramos en las empresas españolas, cuyo periplo inversor comenzó durante los primeros años de la década de 1990, que me he permitido llamar «la década dorada»¹⁸.

Durante esta década, el crecimiento internacional hacia América Latina fue imparable, algo no conocido en la historia económica moderna española. Entre otros logros, se consiguió alcanzar un tamaño crítico y un crecimiento rápido y exitoso, facilitador de la expansión global que acometieron en los primeros años del siglo XXI.

Sobre la internacionalización de las empresas españolas, que por espacio y tiempo no desarrollaré¹⁹, sí es pertinente dejar esta breve y concisa mención para que se tenga como un referen-

te de acumulación de experiencias, aprendizaje y habilidades, que pueden ser debidamente trasladados con las correspondientes matizaciones y correcciones a las empresas brasileñas en sus diferentes dimensiones y sectores de actividad.

Por lo que respecta a la fórmula de internacionalización de las translatinas brasileñas, la gran mayoría se ha comportado de manera gradualista. Como indica la teoría, a medida que se expansionan, acumulan experiencias y habilidades internacionales que les permiten gestionar y evaluar las ventajas que ofrecen los distintos países desde su desigual perfil económico, institucional, cultural, administrativo y político.

Ahora podemos preguntarnos cómo preparan las empresas brasileñas el reto de la internacionalización. Hasta la fecha han sido capaces de aprovechar sus fuertes posiciones nacionales, que les ayudan a expansionarse en el extranjero, beneficiándose de la capacidad de sacar provecho de las economías de escala. También se han beneficiado de la continuada e importante ayuda financiera del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)²⁰, que anunció que, en el inmediato futuro, abandonará su política de ayudar a crear «campeones nacionales» a través de los términos de préstamo favorables, por lo que seguramente alterará la capacidad económica para la expansión internacional de las empresas.

Por consiguiente, a pesar de las audaces huellas internacionales de las translatinas brasileñas, el reto de internacionalización trasciende las meras estrategias de promoción o renovación de imagen corporativa, de marcas o de campañas publicitarias de exportación. En efecto, se puede ▷

¹⁹ Para quien desee profundizar en esta rica temática que representan las experiencias de la internacionalización de la empresa y bancos españoles, puede consultarse la amplia bibliografía existente, y también, la del propio autor de este artículo.

²⁰ Además del apoyo financiero a las exportaciones de productos brasileños, BNDES asesora en la inserción internacional de las empresas por medio de la identificación de oportunidades y de la orientación en la estructuración de los proyectos fuera de Brasil. También apoya la internacionalización por medio de financiación o capitalización de las compañías, a través de la suscripción de valores mobiliarios.

¹⁸ Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar: *Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid, 2002.

comprobar cómo en los mercados globales, cuando Brasil compite contra sus pares internacionales, por lo general se queda corto. En términos de valor total de las exportaciones, por ejemplo, se coloca por detrás de otros países BRICS: Rusia, India y China. También en cuanto a su inversión extranjera directa, y al número de inversiones en nuevas adquisiciones realizadas por empresas brasileñas desde 2003, es la más baja entre las economías de los BRICS.

Mientras tanto, el mercado interno brasileño está atrayendo cada vez más la competencia internacional, como se refleja en las inversiones de las empresas extranjeras. En 2013, la IED realizada fue un 45 por 100 más que en 2008, en claro contraste con una caída del 26 por 100 a nivel mundial durante el mismo período. Fundamentalmente, muchas de las firmas que se instalan en Brasil son empresas globales.

Respecto a la competitividad, Brasil se iguala con las fortalezas de los competidores asiáticos basados en los costos. Sin embargo, en los próximos años, el panorama puede ser muy diferente, y en casos como China, Malasia y ni que decir Corea del Sur, con el estímulo de sus Gobiernos como impulsores de la internacionalización de sus empresas, aunque con diferentes intensidades, las incentivarán en la carrera de la cadena de valor, para que se muevan rápidamente hacia capacidades como el conocimiento, la calidad y la innovación, poderosos factores que se identifican como sus armas más competitivas a nivel mundial.

Muchas empresas chinas, por ejemplo, ya se han acoplado al cambio de rumbo del modelo económico impulsado por la dirección del Partido Comunista de China (XVIII Congreso Nacional del Partido Comunista de China, noviembre de 2012), que decidió una serie de determinaciones que abrirán la economía del país, dando un rol decisivo al mercado y un mayor impulso al sector privado, para poner en marcha el nuevo modelo de crecimiento, basado más en el consumo interno que en las exportaciones de bajo valor, siendo su

objetivo incrementar el valor añadido de las exportaciones y ganar peso mediante la internacionalización de sus grandes empresas nacionales.

Por todo lo cual, las translatinas brasileñas deben de adoptar el firme objetivo de pasar de competir con ofertas de menor precio y valor añadido, hacia mayores precios y más sofisticación en productos y servicios basados en un mayor conocimiento e innovación. En virtud de lo cual, es tan importante como urgente que las empresas como los responsables políticos reaccionen y diseñen políticas de colaboración y cooperación público-privadas, que impulsen el cambio para el crecimiento mediante manufacturas que incorporen mayor valor añadido, tanto en conocimiento como en innovación, que les permita ascender en la cadena de valor.

Esta rápida transformación del panorama competitivo internacional con dimensión global exige acelerar y dinamizar la internacionalización del amplio y potente tejido empresarial brasileño, que lideran las translatinas, e invita a mirar más allá de los modelos de ayer para explorar el horizonte global de las oportunidades del mañana.

Las oportunidades se encuentran ya presentes, como lo indica el caso (abril, 2014) de la adquisición por Banco Santander Brasil de la empresa tecnológica brasileña GetNet Tecnología, con la cual se alió en 2010 para establecer una filial conjunta al 50 por 100. La operación por la que Santander se hace con el 88,5 por 100 de su capital se ha valorado en 353 millones de euros²¹. GetNet se encuentra «especializada en el desarrollo y gestión de soluciones tecnológicas y servicios para negocios con transacciones electrónicas de todo tipo de tarjetas de crédito y es proveedor de servicios y soluciones para pagos a través de dispositivos móviles como *smartphones* o *tablets*», ▷

²¹ Las expectativas de negocio son optimistas, siendo los pronósticos que se duplicará en cinco años, con crecimientos anuales del 15 por 100, coincidiendo además con la celebración de la Copa del Mundo de Fútbol (2014) y de los Juegos Olímpicos (2016), donde la industria internacional de medios de pago se incrementará notablemente por la llegada de turistas y su disposición del uso de tarjetas en todas sus modalidades de pago (prepago, débito y crédito).

indicando la potencialidad y calidad innovadora de las empresas brasileñas y sus diferentes opciones estratégicas para crecer, competir e internacionalizarse con éxito.

A todo esto, decir que las multilatinas argentinas fueron las pioneras en afrontar el reto de la internacionalización (la fábrica argentina de calzado Alpargatas, abrió en 1890 una filial en Uruguay y seguidamente en Brasil y la agrícola Bunge & Born instaló en 1905 un molino en Brasil y seguidamente lo hizo en Uruguay y Perú, acción que, mucho después, daría lugar a actividades industriales), sin embargo, las brasileñas les arrebataron el liderazgo y, tal como se ha indicado, cuentan con la mayor parte de las multilatinas internacionalizadas, es decir las translatinas. Sin embargo, entre las numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones internacionales, las multilatinas brasileñas, según el *ranking* de las Multilatinas Brasileñas en el Exterior (Fundação Dom Cabral 2013), solo 15 de las 40 examinadas aumentaron su índice de internacionalización en comparación al 2008.

6. Estrategias de crecimiento internacional

Las estrategias de crecimiento internacional llevadas a cabo por las translatinas han hecho perder vigencia algunas propuestas relacionadas con las teorías tradicionales. Para ciertos autores, actualmente no es suficiente pensar que el acceso a una mano de obra barata, el control de recursos naturales o habilidades productivas y tecnológicas, son suficientes argumentos para explicar estas tendencias de crecimiento. Las nuevas tendencias se apartan de estos planteamientos al señalar que, por ejemplo, la innovación y la calidad son un rasgo distintivo de las principales empresas que se expanden internacionalmente.

Es el caso de las estrategias practicadas por las translatinas brasileñas, que presentan algunas singularidades ventajosas, por ejemplo, hay quienes sostienen que tienen ciertas ventajas

cuando operan en «entornos institucionales y culturales» próximos²², como por ejemplo en Angola (África), donde se han implantado rápidamente y emprenden grandes proyectos de construcción, ingeniería e infraestructuras.

Ciertamente, la proximidad del entorno institucional y cultural, como puede ser el idioma común, permite desarrollar habilidades con más facilidad para generar actitudes y comportamientos que les benefician en la forma y manera de cómo establecer relaciones con su entorno. Precisamente es este el caso de las empresas españolas, quienes se vieron ampliamente favorecidas en su veloz despliegue inversor en América Latina²³. Y es que, dentro de un proceso de crecimiento internacional, la comparación entre el entorno institucional de procedencia y el entorno del país donde se sitúan las inversiones, puede ofrecer «señales» del grado de facilidad/dificultad que se encontrarán durante el proceso de internacionalización, así como en el desarrollo posterior de sus actividades.

De acuerdo con lo anterior, las empresas intentarán ingresar en aquellos mercados cuyas condiciones sean similares o inferiores a las que habitualmente tienen en su país de origen, permitiéndole de esta manera aprovecharlos para incrementar su ventaja competitiva. Éste es el caso evidente del mercado angoleño, donde las empresas brasileñas poseen ventajas competitivas ▷

²² Para más detalle, véase Germano Glufke Reis (2012): *Mentalidade global e fatores culturais: Influências brasileiras no exterior*. Universidad de San Pablo. Brasil.

²³ Para el caso de las empresas españolas en su internacionalización, una opinión extendida entre los inversores y los receptores es que «los factores socioculturales han tenido un papel determinante en la concentración de la inversión en América Latina», aunque esta percepción puede tener un valor «disonante». Para Ángel Alloza y Javier Noya, los aspectos positivos de esta percepción por parte de los receptores latinoamericanos, como el idioma común, la afinidad cultural, los valores compartidos o las experiencias políticas semejantes, se ven en buena medida compensados por aspectos negativos tales como el recuerdo del pasado colonial, la arrogancia de los «nuevos conquistadores» o el recelo ante el control extranjero de la riqueza nacional. El idioma fue el aspecto más citado entre los que facilitan la apertura hacia latinoamericana en la encuesta entre directivos de ESADE realizada en el año 2000, y como la principal ventaja competitiva de España en esa región respecto a otros países. Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar ((2001)): *Una década de inversiones españolas en Iberoamérica (1990-2000)*. El español en el mundo. Anuario del Instituto Cervantes 2001. cvc.cervantes.es/obref/anuario/anuario_01/casilda.

culturales frente a las multinacionales de otros países. Por consiguiente, las translatinas brasileñas deben considerar a Angola como un país muy importante en función de que pueden adquirir una posición estratégica única y difícil de ser alcanzada por otras empresas.

Para orientar el análisis sobre la oportunidad de internacionalización de las translatinas brasileñas, es recurrente utilizar el modelo conocido de evaluación de las diferencias entre dos países denominado CAGE²⁴. Este modelo ha sido diseñado por Pankaj Ghemawat²⁵, y tiene en cuenta las distancias culturales, administrativas, geográficas y económicas entre varios países. Su uso permite comparar las ventajas estratégicas de un país en relación a un mercado específico. Según Ghemawat, el concepto de «proximi-

dad» entre dos países está basado en las «distancias» entre ellos, sean éstas culturales (lengua, etnias, religión), administrativas (lazos coloniales, bloques comerciales, hostilidad política), geográficas (distancia física, fronteras geográficas, diferencia horaria y clima) y económicas (recursos financieros, humanos, infraestructura, información o conocimiento).

A priori, cabe destacar la proximidad de Brasil con Angola y otros países africanos como África del Sur (potencia económica regional fronteriza con Angola y miembro de los BRICS). Si se tiene en cuenta la proximidad medida por el concepto CAGE y la relevancia económica de Brasil para Angola, se suscita que este país africano ofrece una enorme oportunidad de internacionalización para las empresas brasileñas, sin embargo, cuando se analizan las exportaciones para el mercado angoleño, se percibe que Brasil posee un papel muy discreto como socio comercial²⁶. ▷

²⁴ El Modelo CAGE (distancia cultural, administrativa, geográfica y económica) identifica las distancias entre los diferentes países a los que las empresas deben hacer frente al instalarse en ellos. También se puede utilizar para comprender los patrones de comercio, capital, información y flujos de personas.

²⁵ Pankaj Ghemawat (2008): Redefiniendo la globalización: La importancia de las diferencias en un mundo globalizado. Deusto Ediciones.

²⁶ <http://estrategiaparatodos.wordpress.com/internacionalizacion-de-empresas-brasilenas/>

EMPRESAS BRASILEÑAS EN ÁFRICA: UNA APUESTA ESTRATÉGICA

Tradicionalmente, la inversión extranjera directa destinada a África ha provenido de economías desarrolladas: los Estados Unidos y antiguas potencias coloniales europeas (Francia, Reino Unido y Portugal). Sin embargo, en los últimos años ha comenzado a ser cada vez más importante la presencia de empresas de países en desarrollo, entre las que destacan las procedentes de China, India, Malasia, Sudáfrica, República de Corea y Brasil. Durante el Gobierno del Presidente Lula da Silva, las empresas brasileñas se vieron favorecidas por una activa política diplomática, que les otorgaba un papel clave para fortalecer las relaciones con África. A las misiones empresariales, encabezadas por altas autoridades, y al apoyo financiero de los bancos de desarrollo, se sumaron políticas de promoción de exportaciones y de desarrollo productivo.

Muchas firmas brasileñas de ingeniería y construcción se encuentran presentes en África: Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa, Odebrecht y Queiroz Galvão. Odebrecht ha sido la más exitosa, especialmente en Angola y Mozambique, pero también en Liberia, Sudáfrica, Zimbabue y Botswana. La empresa ha participado en proyectos relacionados con petróleo y gas, infraestructura, construcción de condominios residenciales, planificación urbana y producción de biocombustibles, entre otros. Desde 2006, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) ha proporcionado 3.200 millones de dólares en préstamos para 65 proyectos en Angola, y 32 de ellos los llevó a cabo Odebrecht.

La minera Vale es el mayor inversionista brasileño en África y ha invertido más de 7.700 millones de dólares en nueve países de esa región adquiriendo compañías mineras en Sudáfrica, la República Democrática del Congo y Guinea Ecuatorial. En 2012 entró en operación un proyecto para la extracción de carbón en Mozambique, la mayor inversión de la empresa en África. Vale cuenta también con grandes reservas de mineral de hierro en Guinea, pero ha tenido dificultades con las autoridades locales para explotarlo. A fin de responder a las necesidades de sus operaciones mineras, la compañía ha realizado grandes inversiones en plantas de energía, ferrocarriles e infraestructura portuaria.

Petrobras, dada su experiencia, ha priorizado la búsqueda y extracción de petróleo en aguas profundas. En la actualidad, posee operaciones petroleras en Angola, Libia y Nigeria. Además está explorando nuevas oportunidades en Benin y Etiopía. Asimismo, tiene previsto establecer una planta productora de etanol en Mozambique.

Fuente: CEPAL. Informe: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2013. Santiago de Chile.

En cuanto a las inversiones extranjeras directas brasileñas, presentan una gran volatilidad año tras año, porque el número de translatinas que originan estos flujos es todavía limitado y se concentran en proyectos específicos. A pesar de ello, los flujos hacia el exterior se han mantenido en niveles históricamente altos durante los últimos años de crisis económica internacional. En la última década, la gran mayoría de las adquisiciones provinieron en primer lugar de Brasil, seguidas de México, Chile y Colombia.

Todo esto demuestra la importancia, trascendencia y alcance que tienen las multilatinas como las translatinas para la industrialización y modernización tanto de Brasil como de toda América Latina, pues cubren el amplio espectro productivo y, al mismo tiempo, son la piedra angular con la que deben contar los respectivos Gobiernos para el crecimiento y el desarrollo de sus respectivos países y por extensión, para lograr una mayor presencia y una más fructífera inserción y proyección internacional.

Otro aspecto que es preciso resaltar es el impacto ampliamente favorable que causa sobre un proceso tan importante como es la «integración regional»²⁷, haciéndose evidente el importante impulso que le brindan al proceso de integración regional desde sus múltiples inversiones, operaciones y proyectos, contribuyendo a profundizar y cohesionar los mercados, relacionando productores y consumidores como nunca antes se había logrado a una velocidad no conocida en los diferentes tratados y acuerdos establecidos durante todos estos años. En consecuencia, se hace necesario aprovechar estas dinámicas fuerzas para incorporarlas lo más ampliamente posible en beneficio de la integración regional.

Para conocer debidamente la efectividad de la internacionalización y su crecimiento se impone la

evaluación de la empresa empleando diferentes indicadores, entre los que destacan: el porcentaje de las exportaciones sobre las ventas totales, el porcentaje de sus beneficios internacionales sobre los totales, el número de empleados internacionales respecto a los totales, el número de países y regiones geográficas en los que opera, o el número de filiales que posee en el extranjero. Aun cuando estos indicadores proporcionan una buena información, no son suficientes para dar cuenta del por qué una empresa ha logrado un determinado grado de internacionalización. En tal sentido se deben incorporar elementos de carácter estratégico, como el compromiso de la empresa con la internacionalización y su preparación para apoyarla e impulsarla.

No cabe duda de que el grado del crecimiento internacional de una empresa, comporta un importante cambio en la perspectiva, pues se pasa de una estrategia primordialmente basada en las ventas interiores, hacia una estrategia en los mercados exteriores donde operaran sus filiales adquiridas mediante IED, que es lo que verdaderamente convierte a una empresa nacional en multinacional. Esta situación pone a prueba la capacidad de movilizar, además de los recursos financieros, las habilidades directivas en países con diferentes entornos y niveles de desarrollo, lo cual modifica sustancialmente la empresa, dando paso a una progresiva evolución del modelo organizativo inicial para hacer frente a las nuevas actividades internacionales.

Debido al crecimiento internacional que han mantenido las multilatinas como las translatinas brasileñas, representan gran parte del pulso y el núcleo de la producción, por lo tanto, repercuten en el crecimiento, el desarrollo y la importancia que adquiere un país, en este caso Brasil, dentro del contexto internacional, de tal manera, que su comportamiento influye directamente en los resultados de la economía del país, y al mismo tiempo, afecta a las actividades productivas, y todo ello, con indudable influencia en el bienestar y calidad de vida de los ciudadanos. ▷

²⁷ En la XXIII Cumbre Iberoamericana, Ciudad de Panamá, 16-18 de octubre de 2013, en la ceremonia de apertura, el presidente del país anfitrión, Ricardo Martinelli, expresó solemnemente y con profundidad: «la integración es el futuro nuestro», al tiempo que añadió, «si reflexionamos sobre el futuro de la Cumbre, concluiremos que los países podrán encontrar en la comunidad iberoamericana una herramienta útil para desarrollarse y fortalecerse en el siglo XXI».

7. Institucionalidad, seguridad jurídica e impacto del sistema legal en la internacionalización

En este contexto de políticas públicas, ya analizamos en un anterior número de este Boletín²⁸ algunas de las medidas del ordenamiento jurídico español que propiciaron o fomentaron de forma activa la internacionalización de las empresas españolas en el momento histórico que aquí se describe, y también cómo los sistemas legales de los países destinatarios de la inversión extranjera directa pueden tener efectos constatables, positivos o negativos, en la atracción de inversión extranjera directa o, incluso, en su expulsión.

Desde el punto de vista de la captación de inversiones, ese impacto del sistema jurídico puede ser descompuesto en tres grandes categorías conceptuales, a las que volveremos más adelante para contrastar su *status* en Brasil: institucionalidad y seguridad jurídica; densidad de la red de tratados internacionales y, en su caso, sistemas de integración regional; y calidad y modernidad del ordenamiento jurídico interno.

Como ocurre tantas veces al profundizar en el caso brasileño, puede parecer paradójico que un país que año tras año no aparece bien tratado en los *rankings* de referencia en materia de facilidad para hacer negocios (por ejemplo, el *Doing Business* del Banco Mundial, que puntúa 10 ámbitos regulatorios que afectan a las actividades empresariales) presente cifras tan relevantes en materia de captación de inversión extranjera.

La explicación ha de radicar, sin duda, en que las decisiones de inversión se adoptan por las razones económicas y empresariales que largamente se han descrito con anterioridad (nuevos mercados, costes de producción, acceso a recursos...), y que únicamente condiciones muy desfavorables del sistema jurídico (lo cual ciertamente

no ocurre en Brasil) pueden llegar a tener un impacto significativo en las cifras agregadas. En los últimos años, Venezuela sí podría ser un ejemplo de esto último.

Volviendo al *Doing Business*, esos resultados mediocres no son excepcionales entre los BRIC, que ocupan posiciones relativamente próximas en el *ranking* (entre la 92 de Rusia y la 134 de India, sobre un total de 189, y con China en la 96 y Brasil en la 116) y, pese a ello, lideran año tras año el destino de los flujos de inversión extranjera directa.

En la otra cara de la moneda, el proverbial éxito histórico de Chile en la captación de inversión extranjera (no sólo en términos relativos, sino incluso en términos absolutos y aun considerando su reducido mercado) o el reciente comportamiento de países como Colombia y Perú serían ejemplos de cómo seguridad jurídica y buen clima de negocios potencian la atracción de inversores exteriores.

Más aún, dejando de lado el panorama que muestran las cifras acumuladas, no sólo es que las decisiones de inversión obedezcan a motivaciones individualizadas de cada agente económico sino que incluso la percepción del riesgo jurídico también lo es. Atractivos de índole empresarial o comercial pueden llegar a eclipsar la existencia de potenciales riesgos regulatorios o, lo que por injustificado puede incluso llegar a ser más grave, relajar la importancia de considerar los *inputs* legales en la definición del plan de negocio o la conveniencia de la planificación del proyecto empresarial en función de sus elementos jurídicos o fiscales.

Es este un supuesto demasiado frecuente cuando se habla de inversiones en Brasil, donde en ocasiones se achacan al contexto legal incidentes o frustraciones en proyectos empresariales cuando, en muchos casos, una actuación previa con la debida diligencia o el conocimiento de las reglas del juego hubiera podido evitar esa valoración negativa (incluso aunque fuera a costa de haber llegado previamente a la conclusión de que el negocio que se pretendía desarrollar ▷

²⁸ Véase, para más detalle, Ramón Casilda Béjar y Jaime Llopis Juevas (2009): «Legislación y regulación en la internacionalización de las empresas españolas en América Latina». *Boletín Económico de ICE*, n° 2964, del 1 al 15 de mayo.

era inviable en los términos proyectados y la mejor decisión era no llevarlo a cabo).

Volviendo a las tres categorías antes mencionadas, veremos algunas relevantes características del sistema jurídico brasileño.

Institucionalidad y seguridad jurídica

El derecho no es únicamente una suma de leyes, tratados, tribunales, instituciones formales y actuaciones de los profesionales de las actividades jurídicas. En palabras de Carothers en su obra *“Promoting the Rule of Law Abroad: In Search of Knowledge”* (2006), el derecho es también un sistema normativo que reside en las mentes de los ciudadanos de una sociedad.

En nuestra opinión, este elemento que podemos llamar «cultural» ha de estar en la base de cualquier análisis sobre conceptos como la institucionalidad, la seguridad jurídica o el respeto de los contratos en Brasil, y quizá en la región latinoamericana en su conjunto.

Son numerosas las publicaciones que tratan de sistematizar índices que reflejen global o parcialmente el desempeño de los países en relación con aspectos como la gobernanza (*World Governance Indicators* del Banco Mundial), la libertad económica (Heritage Foundation), la percepción de corrupción (Transparency International) o el ambiente de colaboración público-privada (Infrascopio del Economist Intelligence Unit), todos ellos elementos integrantes de esta categoría conceptual que resumimos como «institucionalidad y seguridad jurídica».

Una aproximación conjunta a varios de ellos, y a otros, como el de libertad de prensa, ha sido realizada para América Latina en la Universidad Francisco Marroquín, de Guatemala, y de ella se desprende que la posición de Brasil sería la quinta de la región en cuanto a calidad de las instituciones políticas (con Chile, Uruguay y Costa Rica a la cabeza), pero que no podría mantener ese mismo listón en calidad de instituciones de mercado (con Chile, Puerto Rico y Perú ocupando los tres primeros puestos).

En general, y al mencionar estos parámetros en un contexto de inversión extranjera, lo que debe ser destacado es el principio de igualdad de trato de los inversores extranjeros con relación a los locales, consagrado en Brasil en la Constitución Federal de 1988. Este principio de isonomía es habitualmente esgrimido como una de las razones por las que Brasil carece de acuerdos para la protección y promoción recíproca de inversiones (conocidos como APPRI) con otros países, aunque quizá esa ausencia no pueda desvincularse del escaso alcance, y limitada tradición, de la suscripción por Brasil de convenios y acuerdos internacionales, al que aludimos a continuación.

Densidad de la red de tratados internacionales y sistemas de integración regional

Un indicador típico de calidad institucional y una herramienta habitual para la creación de ambientes estables y favorables a la inversión internacional (en los dos sentidos del flujo de inversión) es la red de tratados internacionales de que dispone un Estado.

En un estudio denominado *Which states enter into Treaties, and why*, Miles y Posner comprueban que los países mayores y más ricos son los que más consiguen beneficiarse de la cooperación y los que mejor son capaces de asumir los costes de diseñar acuerdos a medida con sus socios. Particularmente, los grandes países son más proclives a suscribir acuerdos (bilaterales o multilaterales) que se refieren a aspectos económicos, los cuales, en última instancia, representan el 57,4 por 100 de los tratados bilaterales entre Estados y el 50,4 por 100 de los tratados multilaterales (al margen de la ONU).

Brasil, sin embargo, ha mostrado históricamente una moderada vocación de ser parte de acuerdos y convenios internacionales. Pese al reconocido prestigio y eficacia de su cuerpo diplomático, quizá la preponderancia del debate político interno o la existencia de periodos no democráticos hayan dejado ausente a Brasil de algunas convenciones internacionales ciertamente extendidas. ▷

Al mismo tiempo, la adopción de normas internacionales no ha sido facilitada dada la discusión técnico-jurídica sobre la relación entre los tratados y el derecho interno, básicamente la de si los tratados debían ser considerados como normas de rango infraconstitucional que, en caso de conflicto, deberían ceder ante la Constitución Federal, aun a riesgo de que ello resultara en responsabilidad internacional para Brasil.

Podría establecerse incluso un cierto paralelismo entre estos razonamientos (prioridad del debate interno y cierto nacionalismo legal) y los que se usaron al encuadrar el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas (foco en los mercados domésticos y cierto proteccionismo económico). El paralelismo alcanzaría también al evidente cambio de tendencia perceptible desde hace ya años.

En los últimos años, junto con un mayor protagonismo de Brasil en el concierto político internacional (que, desde el punto de inflexión que supuso la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro de 1992, es patente en iniciativas como la presencia en el G20 o la asunción de responsabilidades en las crisis de Haití), las propias necesidades de los intercambios económicos crecientes y las cada vez más habituales transacciones empresariales transfronterizas han propiciado la suscripción por parte de Brasil de cada vez más tratados y acuerdos internacionales.

En el plano de los convenios bilaterales, quizá el conjunto más destacable sea el de los convenios para evitar la doble imposición, de los cuales Brasil mantiene vigentes 30, incluyendo el suscrito con España, vigente desde 1976 y objeto de importantes interpretaciones entre 2002 y 2006.

En el plano de los convenios multilaterales, dos buenos ejemplos para ilustrar esta evolución en la última quincena de años son la adhesión por Brasil a la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (de 1958, conocida como Convención de Nueva York, clave para el desarrollo de sistemas de resolución de disputas por medio de arbitraje internacional),

que ocurrió el 23 de julio de 2002, o la adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (de 1980, conocida como Convención de Viena y de importancia capital en la facilitación del comercio internacional), que entró en vigor en Brasil el 1 de abril de 2014.

Siendo evidente la absoluta integración de Brasil en el concierto de negocios a nivel global (sin perjuicio de aspectos de detalle como el control de cambios o sectores reservados al capital nacional), algunas materias siguen siendo asignaturas pendientes en el ámbito de la adhesión a normas internacionales, como la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual o el reconocimiento de los documentos notariales (la Apostilla de La Haya, tan presente en el mundo de las transacciones internacionales de negocios).

Por último, en el plano de la integración regional, el impacto de Mercosur sigue siendo limitado, tanto entre sus Estados miembros como en las relaciones entre bloques. La aparición de innumerables espacios alternativos, algunos de ellos preponderantemente políticos y no tanto económicos o de cooperación, para el encuentro de los países de la región (UNASUR, CELAC, ALCA o incluso la Alianza del Pacífico, aunque de esta última Brasil no forma parte) difumina aún más el alcance del Mercosur, aquejado históricamente de grietas en su misma configuración como unión aduanera.

En estas fechas es de actualidad la reapertura de las negociaciones de Mercosur con la Unión Europea para la firma de un gran acuerdo comercial.

Los antecedentes de la asociación entre la Unión Europea y Mercosur se remontan al Acuerdo Marco Interregional de Cooperación de 1995 (en vigor en 1999). Las negociaciones para un Acuerdo de Asociación comenzaron en 2000 pero sus escasos avances en el capítulo comercial llevaron incluso a una suspensión en 2004, que sólo se levantó en 2010 en la Cumbre entre ambos ▷

bloques celebrada en Madrid coincidiendo con la presidencia española de la Unión Europea. Las partes parecen comprometidas a presentar formalmente sus ofertas en breve, aunque ello no sea sino el inicio de una compleja negociación futura.

Calidad y modernidad del ordenamiento jurídico interno

No es común que se contraponga el buen comportamiento macroeconómico reciente de Brasil, más arriba descrito, con una valoración cuando menos escéptica sobre la calidad y eficiencia de su sistema legal (entendido por tal un cuerpo normativo inabarcable, una burocracia excesiva y un sistema judicial lento, salpicado todo ello por ciertas dosis de intervencionismo, proteccionismo e informalidad).

Sin embargo, esa visión puede incurrir en un cierto reduccionismo simplista o, en ocasiones, como se dijo más arriba, convertirse en una mera excusa. La fiscalidad puede ser un buen ejemplo: la proverbial complejidad del sistema tributario brasileño (con competencias distribuidas entre las tres esferas de la Administración –federal, estatal y municipal– y gran proliferación de impuestos y modificaciones legislativas) coloca a Brasil en una posición poco atractiva en el apartado «Paying Taxes» del *ranking* del *Doing Business*. Al mismo tiempo, la existencia de determinados regímenes singulares (como el del “lucro presumido”), de favorables normas internas (como la no tributación del dividendo) o de oportunidades en convenios internacionales (como el firmado con España para evitar la doble imposición) proporcionan a Brasil la ocasión de albergar estructuras operativas con más que razonables costes fiscales para determinados tipos de actividades.

No se oculta, ni a los inversores extranjeros ni a los agentes económicos locales, que son necesarias reformas que faciliten las inversiones y los negocios. Muchas de esas reformas son estructurales, de rango constitucional y enorme calado, como prueba que formen parte del debate público

con su propio nombre (la tributaria, la de la seguridad social, la judicial, la laboral o incluso la política). La intrincada composición de los poderes políticos (federalismo, atomización parlamentaria, grupos de interés transversales o regionales, transfuguismo) augura que serán necesarios grandes esfuerzos y circunstancias propicias (por ejemplo, un inicio de mandato) para acometerlas.

Otras reformas, sin embargo, sí han resultado de iniciativas concretas de Gobierno y en muchas de ellas se han podido apreciar inmediatamente los efectos positivos para el conjunto de la sociedad.

Un marco de referencia de la modernización del derecho privado en Brasil fue la aprobación del Código Civil de 2002, que entró en vigor el 11 de enero de 2003 tras una tramitación que duró una veintena de años. Un nuevo régimen para las sociedades de responsabilidad limitada y una más extensa tipificación de los contratos comerciales son dos de las características del nuevo Código Civil que deben ser destacadas en el contexto de la inversión extranjera.

Del mismo modo, evolucionando sobre la norma para licitaciones y contratos de la Administración Pública, conocida como Ley 8666 y publicada inicialmente en 1993, tanto el Gobierno federal como muchos gobiernos estatales e incluso municipales han promulgado leyes para instituir el régimen de las colaboraciones público-privadas (PPP o «parceria público-privada»). La ley federal fue publicada en diciembre de 2004 (un año antes, el gobierno de Minas Gerais ya había aprobado la ley con su programa estatal) y, aunque esté instalada la convicción de que aún hay mucho por hacer en ejecución de esas leyes, han servido para modernizar la estructura legal y fomentar el desarrollo de diversos proyectos de infraestructuras. Modificaciones en las normas que regulan las cuestiones medioambientales han sido también importantes en ese mismo contexto.

En sectores concretos en régimen de concesión (construcción y operación de líneas de transmisión de energía eléctrica o licitación de autopistas o aeropuertos, por ejemplo) no sólo la ▷

modernización del sistema legal sino la intervención de agencias reguladoras y la definición de procedimientos licitatorios transparentes han configurado modelos más competitivos.

En la otra cara de la moneda puede encontrarse la larga discusión sobre la titularidad por extranjeros de inmuebles rurales en Brasil, materia con evidente impacto en sectores como el agroindustrial, pero también en energía o incluso turismo. La discusión estuvo por años centrada en la consideración como extranjero o no de la sociedad de derecho brasileño cuyo capital perteneciera a extranjeros, pero sucesivas manifestaciones de la Abogacía del Estado y reformas legales han introducido elementos de inseguridad jurídica.

La modernización de aspectos del sistema legal y la llegada masiva de inversión exterior han tenido un evidente efecto dinamizador de la competencia y del crecimiento y diversificación de las grandes corporaciones brasileñas, que no sólo han tenido que disputar su mercado natural, el doméstico, con concurrentes extranjeros, sino que también han comenzado a explorar, solos o incluso en *joint ventures*, con algunos de sus rivales domésticos, los mercados exteriores.

En este último ámbito, la promulgación el 13 de mayo de 2014 de la Ley 12.973/14 (conversión de la Medida Provisional 627 de noviembre de 2013), alterando el régimen fiscal de las personas jurídicas residentes en Brasil con relación a su participación en sociedades en el exterior, podrá tener impactos negativos en la internacionalización de las empresas brasileñas y, sobre todo, en la elección de Brasil como una jurisdicción *holding* para grupos multinacionales.

8. Conclusiones

En definitiva, se puede concluir que sin las distintas iniciativas de la política doméstica y ex-

terna de Brasil, de su estrategia de inserción internacional y de un ambiente/coyuntura internacional favorable, la internacionalización de la empresa brasileña no hubiese adquirido la magnitud e impronta observada durante los últimos años.

Una mención especial merece el proceso de inserción de Brasil en las redes de tratados internacionales y la modernización de algunas de sus estructuras legislativas, particularmente las relacionadas con el desarrollo de infraestructuras, que han operado el doble efecto de consolidar a Brasil como un destino notable de la inversión extranjera y de propiciar la internacionalización de las compañías brasileñas.

Al igual que en el caso de las empresas de los EEUU, la internacionalización de las multilatinas brasileñas obedece, en primer lugar, a ventajas competitivas. Empero, la inclusión de otras variables como los cambios en el orden internacional, el rol de las políticas públicas y en especial de la política exterior, estrechamente ligada a la búsqueda de poder e influencia de Brasil en el escenario internacional, completan y enriquecen la dinámica inversora internacional de las empresas brasileñas.

A su vez, sin los miles de millones de dólares invertidos en todo el planeta, los distintos objetivos de la política exterior de Brasil, como el relacionamiento Sur-Sur, la diversificación de los vínculos externos, la búsqueda de prestigio, entre otros, así como su clara estrategia para convertirse en un jugador global en los asuntos internacionales, no hubiesen tenido la magnitud e importancia que hoy tienen. Parafraseando y actualizando el título de la obra de Gilpin «Brazil power and Multinational Corporation»²⁹.

²⁹ Esteban Actis: *Las empresas multinacionales brasileñas, la política exterior y la inserción internacional de Brasil. Un análisis desde los aportes de Robert Gilpin*. JANUS.NET e-journal of International Relations, volumen 4, nº 1, mayo-octubre de 2013.

*María Francisca Costa Cholbi**

LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UE CON BRASIL

El artículo analiza la relación comercial que une a la Unión Europea con Brasil. Desarrollado desde un enfoque general, incluyendo las relaciones con los países de América Latina y Caribe, hasta más particular, las relaciones con Brasil, dado que un estudio de las relaciones entre ambos no se entiende sin hacer mención a Mercosur. Se conocerá la evolución de una relación comercial superior a los 50 años y la evolución más reciente de los flujos comerciales. Por último, se hace referencia a los problemas existentes, presentes tanto en los intercambios como en la posibilidad de desarrollar acuerdos comerciales más estrechos.

Palabras clave: relaciones comerciales internacionales, intercambios comerciales, acuerdos comerciales, barreras comerciales UE, América Latina, Brasil.

Clasificación JEL: F10, F13, F14.

1. Introducción

A la Unión Europea (en adelante, UE), y más concretamente a ciertos países miembros como España y Portugal, les une con los países de América Latina y Caribe (en adelante, ALC) unos profundos lazos históricos y culturales. Esto se traduce en que ambas regiones del mundo disponen de unos valores, principios y objetivos similares que han hecho que a lo largo de los años la relación sea más estrecha, aunque con ciertos devenires, según las épocas.

Haciendo un breve repaso histórico, se podría decir que en general, hasta finales de los años ochenta, la UE tenía un reducido interés hacia estos países.

En los años sesenta los países de ALC eran el destino del 10 por 100 de las exportaciones de la UE y desde que se formó la CEE este porcentaje fue reduciéndose, llegando en el año 2000 a

ser de un 6,7 por 100. Las importaciones de la UE provenientes de los países ALC también sufrieron un importante retroceso, ya que en los años sesenta el porcentaje era de un 10,7 por 100 y pasó en el año 2000 a ser de un 4,9 por 100.

En los años setenta existían diversos aspectos que dificultaban el comercio entre ambos bloques, ya que la Política Agrícola Común (PAC) y las restituciones a la exportación dificultaban el acceso de los productos, eminentemente agrícolas, de estos países a la UE. Así mismo, aunque la UE fue la primera en aplicar el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), su alcance era muy limitado y se seguían criterios sumamente proteccionistas en sectores de interés para ambas regiones como los textiles, la confección y los productos siderúrgicos. Por todo ello, las relaciones entre ambos bloques se enmarcaban en acuerdos de cooperación (también llamados de primera generación), donde destacaban los acuerdos con Brasil de 1973 y México de 1975 por tratarse de acuerdos amplios de cooperación comercial y económica. Con el resto de países se disponían de acuerdos más ▷

* Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

Versión de mayo de 2014.

limitados y enmarcados en ciertos productos como la carne o la artesanía.

Los años ochenta fueron una década perdida para los países ALC ya que el crecimiento económico disminuyó, así como el desarrollo social y su peso en la economía internacional. El PIB descendió, tuvieron un gran aumento de déficit público y de la deuda externa, bajaron su participación del 6 al 3 por 100 en el comercio mundial y también disminuyó su participación como destino de las exportaciones comunitarias.

A mitad de esa misma década, España y Portugal entraron a formar parte de la UE y ya en las negociaciones de adhesión presionaron para que la UE extendiera y reforzara sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación con estos países. Hecho que propició, junto al mayor interés de la UE por la zona, a que la relación evolucionara muy favorablemente.

En los años noventa se ponen en funcionamiento políticas con profundas reformas estructurales, se asume un mayor rigor en la política monetaria y se inicia un proceso de liberalización del comercio, pasando de aplicar una media en los aranceles de un 44 a un 13 por 100 y en las barreras no arancelarias, de un 33 por 100 de media a un 11,4 por 100.

Los países ALC comenzaron a crecer y la UE realizó importantes esfuerzos para intensificar los intercambios comerciales a través de regímenes preferenciales, incluyendo el SPG droga, desde cuya entrada en vigor se van incluyendo muchos países de ALC.

Con los años, las exportaciones e importaciones UE-ALC han ido en aumento, siendo en los últimos años deficitarias para la UE, ya que las importaciones crecen más rápido que las exportaciones. El comercio entre ambas zonas ha crecido más de un 200 por 100. Es importante destacar que la UE es el mayor donante de ayuda al desarrollo, uno de los mayores inversores (donde los principales receptores han sido México, Brasil, Chile y Colombia) y uno de los mayores socios comerciales de los países ALC, siendo el

primer socio comercial de Mercosur y Chile. Así mismo, existen importantes flujos migratorios.

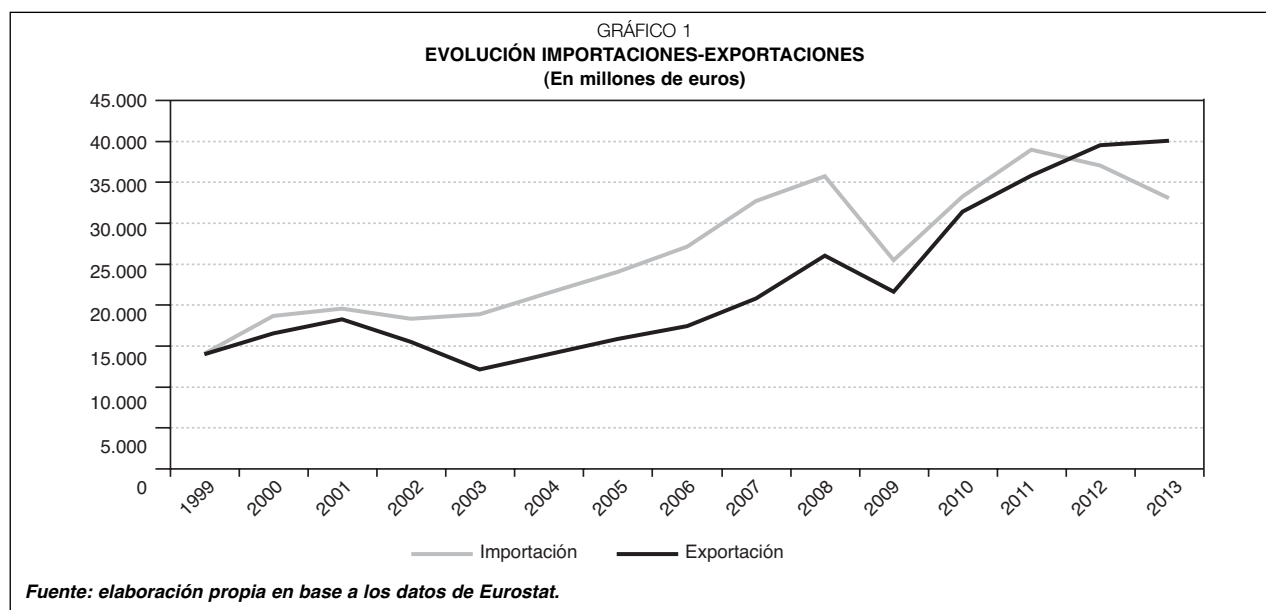
Las relaciones internacionales entre la UE y ALC no son las típicas norte y sur, por lo que una asociación estratégica implica que juntos conforman 60 Estados soberanos con más del 25 por 100 del PNB mundial y más de 1.000 millones de personas, así como un tercio de los países miembros de Naciones Unidas.

2. Las relaciones comerciales UE-Brasil

Brasil es en la actualidad un socio estratégico para la UE y ha entrado a formar parte de los países que, por su importancia, se reúnen al más alto nivel en Bruselas, celebrándose anualmente cumbres UE-Brasil. De hecho, también hay un diálogo estructurado entre el congreso Nacional de Brasil y el Parlamento Europeo, cuya primera reunión se celebró el 6 de julio de 2011. Ahora bien, esto no siempre fue así, ya que es posible que la Unión Europea haya tardado mucho en estrechar los vínculos con el país. De hecho, el diálogo UE-Brasil se ha realizado sobre todo a través del Mercosur y ha sido el último BRIC en reunirse con la UE en una Cumbre.

La UE se ha dado cuenta de que Brasil ha logrado en estos últimos años un importante peso económico y diplomático a nivel mundial. Ese papel diplomático activo se observa en que forma parte, entre otros, del grupo de los BRIC, y estando presente en las diferentes organizaciones o grupos internacionales (miembro de la OMC desde 1995, G-5, G-8 o G-20) e impulsando el multilateralismo. El peso económico lo suscribe el ser la sexta economía mundial y disponer de un gran potencial de crecimiento.

A nivel regional, se ha erigido como líder de América de Sur, desarrollando un rol estabilizador y moderador en la zona y sobresaliendo como portavoz de los intereses de la región. Asimismo, se percibe como el puente hacia América del Sur y dispone del 50 por 100 del PIB de Sudamérica. ▷



El peso demográfico y el desarrollo económico hacen de Brasil un protagonista en la zona, desempeñando un activo papel en el marco de Mercosur y promoviendo la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), que entró en vigor en 2011.

Este papel regional e internacional de Brasil lo ha convertido en un interlocutor privilegiado para la UE, así como un país fundamental para el éxito de las negociaciones con Mercosur. Además, cuenta con enormes recursos naturales, una amplia diversidad industrial, un vasto mercado interior, un amplio potencial y un mercado repleto de oportunidades.

Para Brasil, la UE es el socio comercial más importante, siendo la potencia comercial más importante y principal mercado receptor para más de 100 países. La UE ha demostrado gran interés y dinamismo en celebrar y fomentar acuerdos preferenciales e impulsar los intercambios comerciales con otros países y regiones.

Los intercambios comerciales entre la UE y Brasil son asimétricos, ya que mientras para las exportaciones brasileñas el mercado comunitario supone sobre un 30 por 100 de sus exportaciones, para la UE, Brasil solo supone alrededor de un 3 por 100 de su comercio exterior.

Los flujos comerciales de la UE y Brasil han seguido una evolución creciente desde el año

1999, donde en la mayoría de los años el saldo ha sido negativo para la UE. Como se puede observar en el Gráfico 1 de la evolución de las importaciones y exportaciones de la UE y Brasil desde 1999 hasta 2012, las importaciones de Brasil por la UE han ido incrementándose a nivel global, aunque puede observarse un importante pico de bajada de las compras desde el estallido de la crisis económica, especialmente entre los años 2008 y 2009, comenzando a repuntar a partir de 2010 hasta ponerse en niveles superiores anteriores a la crisis, aunque a partir de 2011 experimenta una leve bajada, como se puede observar en el Gráfico 1. Esto puede ser debido a que las exportaciones brasileñas a China han aumentado espectacularmente en los últimos años, habiendo desbancado ya como socio comercial de Brasil a EEUU, y de proseguir la misma evolución podría superar a la UE como principal socio comercial.

En cuanto a las exportaciones de la UE a Brasil es destacable que, durante todos los años (1999-2013), son en algunos períodos sensiblemente menores a las importaciones, pero se puede observar cómo en los últimos años esa diferencia ha ido reduciéndose hasta que en el año 2012 se observa un cambio en la tendencia, siendo las exportaciones mayores a las importaciones, es ▷

CUADRO 1
CRONOGRAMA DE FECHAS MÁS RELEVANTES

Año	Acontecimiento
1960	Establecimiento de relaciones diplomáticas
1961	Brasil y Euratom - Acuerdo sobre el uso pacífico de la energía nuclear
1973	Acuerdo de Cooperación Comercial
1980	Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial
1992	Acuerdo de Cooperación Marco CE-Brasil todavía más amplio
2004	Acuerdo para la Cooperación Científica y Técnica
2007	I Cumbre UE-Brasil - Asociación Estratégica
2008	II Cumbre UE/Brasil – JAP 2009-2011
2011	V Cumbre UE/Brasil – JAP 2012-2014

Fuente: elaboración propia.

decir, la balanza comercial arroja un resultado positivo, que se confirmó en el año 2013 y que sigue la misma pauta en el acumulado de 2014¹. Esto puede ser debido a que Brasil ha estado menos afectado por la crisis y que, en general, experimentó en estos últimos años un importante crecimiento.

Aún así es importante apuntar que el peso de los intercambios comerciales, entre la UE y Brasil, es asimétrico, es decir, para Brasil las exportaciones a la UE suponen un elevado porcentaje de exportación y para las exportaciones de la UE son un porcentaje mínimo.

En relación con la UE, ambas partes disfrutan de una gran afinidad cultural y unos profundos lazos históricos, así como unas concepciones políticas, de valores y principios muy similares, cosa que ha favorecido, por ejemplo, que casi la mitad de la inversión en Brasil provenga de la UE², especialmente de España.

Por todo esto, la UE pretende ayudar a Brasil a ejercer un liderazgo positivo a nivel mundial y regional y estrechar las relaciones existentes entre ambas partes.

Brasil y la UE comparten una larga relación y, como se ha apuntado, están unidas por importantes lazos históricos, culturales, económicos y políticos. La cooperación entre ambos es superior a cinco décadas. Dada la especial circunstancia de Brasil como socio estratégico de la UE y como fun-

dador de Mercosur, y aunque ambos aspectos van estrechamente relacionados, diferenciaremos ambas relaciones en dos apartados: las relaciones bilaterales y las interregionales.

2.1. Relaciones bilaterales

Brasil y la Comunidad Económica Europea (CEE) establecieron relaciones diplomáticas ya en 1960, siendo Brasil el primer Estado de América del Sur en reconocer a la CEE y establecer una representación permanente en Bruselas.

En 1961 Brasil y Euratom firmaron un Acuerdo de Cooperación sobre el uso pacífico de la energía nuclear y en 1973 un Acuerdo de Cooperación Comercial antecedió al primer Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Comercial firmado en 1980.

Debido a la consolidación de la democracia en Brasil, las relaciones con la CE se estrecharon aún más, y en junio de 1992 se firmó un Acuerdo de Cooperación Marco CE-Brasil todavía más amplio, que abarcaba aspectos como la cooperación en materia de comercio, inversión, financiación, ciencia y tecnología, transporte, medio ambiente, desarrollo social, lucha contra las drogas e integración regional. Cabe destacar que en 2004 también se firmó un Acuerdo para la Cooperación Científica y Técnica.

A partir del año 2007 la UE y Brasil estrecharon todavía más sus vínculos, ya que en el mes ▷

¹ Saldo positivo que asciende a 715.018, 35 miles de euros (enero a febrero 2014).

² Cerca de un 45 por 100.

de junio, y bajo la presidencia de turno portuguesa, se celebró la I Cumbre UE-Brasil en la que se estableció una Asociación Estratégica³ bilateral, reconociendo la UE a Brasil como uno de sus principales socios⁴, cosa que ha permitido diversificar e intensificar sus relaciones con el país, lográndose importantes resultados en diversas áreas de cooperación técnica con la firma de acuerdos bilaterales, la creación de diálogos sectoriales y la intensificación del comercio entre ambas partes.

El establecimiento en 2007 de la Asociación Estratégica UE-Brasil viene a reconocer el papel de Brasil como actor global en las relaciones internacionales, tanto desde el punto de vista político como económico y comercial y de la cooperación. Cabe destacar que España apoyó desde el primer momento la elevación a nivel de asociación estratégica de la relación de la UE con Brasil.

A partir de entonces, las dos partes han celebrado reuniones anuales cuyo contenido se ha centrado en aspectos realmente importantes a nivel mundial como el cambio climático, el multilateralismo, la energía sostenible, la cooperación en materia de derechos humanos, la lucha contra la pobreza o la crisis financiera internacional, y también a nivel regional como el análisis de la situación regional o el proceso de integración de Mercosur. Esto ha permitido crear una relación dinámica entre ambas partes y permitir una cooperación estrecha a un nivel más técnico. El comercio es otro aspecto importante de la Cumbre UE-Brasil, ya que este último es el principal socio comercial de la UE en América Latina.

El Acuerdo de Asociación Estratégica⁵ se ha estructurado en dos planes de acción conjunta que se han acordado hasta la fecha. El primer plan conjunto de acción plurianual, el JAP 2009-2011 fue adoptado en la Cumbre celebrada en Rio de

³ Fue la primera con un país de América Latina a la que siguió México en 2009. México y Chile son los únicos países latinoamericanos con Acuerdos de Asociación con la UE.

⁴ Alcanzando así Brasil un «estatus» semejante para la UE al resto de los denominados «BRICS».

⁵ Brasil es país beneficiario del Documento de Estrategia Regional 2007-2013 Mercosur.

CUADRO 2
CRONOLOGÍA CUMBRES UE-BRASIL

Cumbre	Año	Lugar
I Cumbre UE - Brasil	2007	Lisboa
II Cumbre UE - Brasil	2008	Río de Janeiro
III Cumbre UE - Brasil	2009	Estocolmo
IV Cumbre UE - Brasil	2010	Brasilia
V Cumbre UE - Brasil	2011	Bruselas
VI Cumbre UE - Brasil	2013	Brasilia
VII Cumbre UE - Brasil	2014	Bruselas

Fuente: elaboración propia.

Janeiro en 2008 y se desarrolló en el período 2009-2011. Durante este primer período se desarrollaron diecinueve diálogos sectoriales.

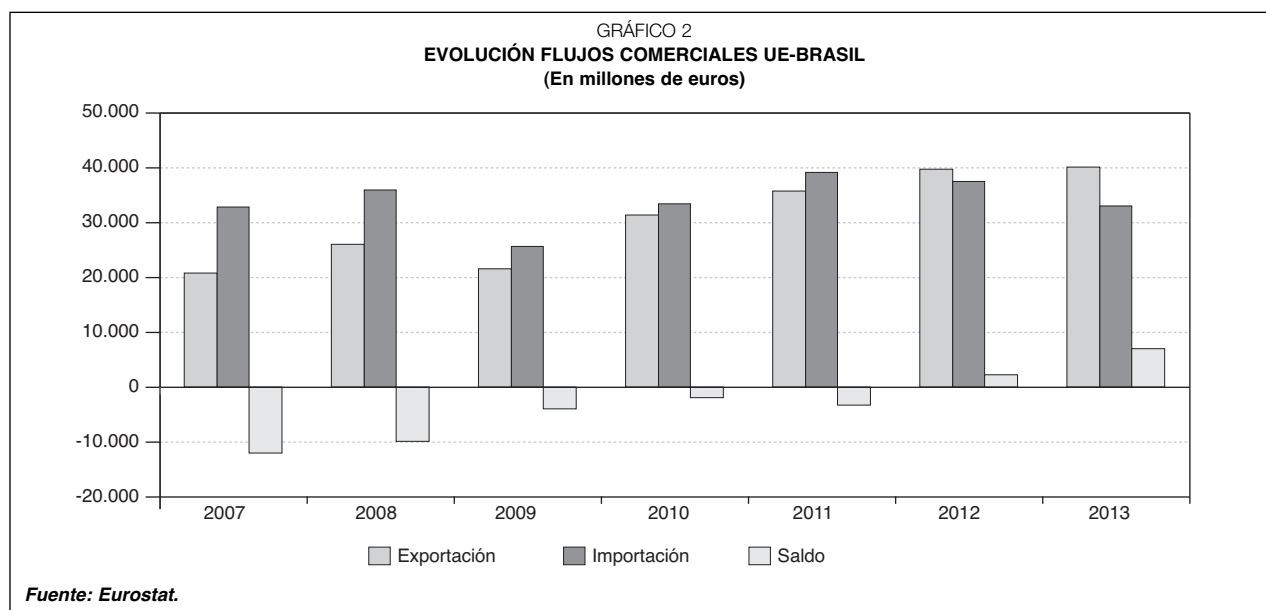
En la V Cumbre UE/Brasil, celebrada en Bruselas en octubre de 2011, fue aprobado un segundo plan de acción conjunta plurianual (JAP 2012-2014) para el período 2012-2014, que sustituye al anterior. Este plan ha ampliado los diálogos entre ambas partes y tiene el objetivo de fortalecer aún más la cooperación bilateral y la estructura. En la actualidad existen 30 diálogos sectoriales.

En la VII y última cumbre celebrada el 24 de febrero de 2014 se intentó reforzar la Alianza Estratégica, revisando los diálogos existentes y reflexionando sobre las áreas clave con el afán de un fortalecimiento de sus relaciones, así como la concreción de iniciativas en el siguiente JAP 2015-2017.

Asimismo, la UE y Brasil tienen importantes relaciones comerciales, ya que Brasil es el mercado más importante de la UE en América Latina. La UE, considerada como un bloque⁶, sigue siendo hoy el principal socio comercial y de inversión de Brasil, por delante de China y Estados Unidos, aunque la tendencia sea negativa desde 2012.

El punto más importante de contacto entre Europa y el mundo se encuentra en el comercio. Europa es el mayor exportador mundial de ▷

⁶ Sin considerarse la UE como un bloque, el primero sería China, seguido de EEUU, en tercer lugar Argentina, y el primer país miembro de la UE (Países Bajos) estaría en cuarto lugar.



CUADRO 3
RANKING SOCIOS COMERCIALES

País/Zona	Ranking	Valor
UE	1	47.771 M USD
China	2	46.026 M USD
EEUU	3	24.862 M USD
Argentina	4	19.615 M USD

Fuente: Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Brasileiro.

bienes manufacturados y servicios, y es el mayor mercado de exportación para más de cien países.

Por ello, en el ámbito comercial, la relación con Brasil está muy condicionada, al igual que con el resto de países de Mercosur, por la situación de las negociaciones del ALC UE-Mercosur. Las relaciones comerciales UE-Brasil son de gran importancia y Brasil es probablemente el país que más saldría ganando con el Acuerdo de Libre Comercio.

Como se apuntaba, Brasil es el mayor socio comercial de la UE en Latinoamérica; y la UE el primer socio comercial mundial de Brasil. Brasil fue el principal destino de las exportaciones de la UE en Latinoamérica en el año 2013 (más de 40.000 millones de €), seguido por México. En cuanto a las importaciones, la fuente principal para la UE respecto a los países de Latinoamérica también fue Brasil (más de 33.000 millones de €), seguido por México. El déficit comercial de la UE con Brasil fue

en 2011 de 3.322 millones de €, pero en 2012 experimentó un superávit de 2.248 millones de €, tendencia que se sigue en la actualidad con una tasa de cobertura de cerca de un 121 por 100 en 2013⁷. En el Gráfico 2 se puede observar la evolución de los flujos y el saldo desde el año 2007 entre la UE y Brasil, año en que se firma el Acuerdo Estratégico.

Teniendo en cuenta la balanza comercial de los últimos 6 años podemos observar cómo las exportaciones de la UE hacia Brasil han ido aumentando, pasando de 20.819,86 millones de € a más de 40.000 millones de euros en el último año, y aunque en el año 2009 el porcentaje respecto al año anterior se redujo, ha seguido una evolución positiva. En cuanto a las importaciones que también han seguido un camino ascendente, han llegando a un máximo de 39.096 millones de € en 2011, habiendo disminuido en 2012 a 37.427 millones de € y en 2013 unos 4.500 millones más. Esto se puede explicar, entre otras cosas, por las buenas relaciones y por los esfuerzos que desde 2007 se están realizando entre las dos partes respecto al aumento de sus intercambios comerciales. ▷

⁷ Actualmente, en el acumulado de enero y febrero de 2014, la tasa de cobertura es de 114 por 100.

Cabe destacar que si analizamos el incremento de los diversos años respecto al año anterior, en la mitad de los años observados el incremento ha sido mayor en las exportaciones europeas que en las importaciones provenientes de Brasil.

Otro dato interesante es que el saldo arrojado de estos últimos años ha sido siempre negativo para la UE, pero en el año 2012 cambió la tendencia, siendo mayores las exportaciones que las importaciones en 2.248 millones de €. Aspecto que se ha consolidado en este año 2013 con un saldo de alrededor de 7.000 millones de € positivos.

Si nos fijamos en la cobertura, que es el porcentaje de las importaciones que cubren las exportaciones, veremos como el porcentaje ha ido en aumento a lo largo de estos últimos años, llegando a un resultado positivo para la UE.

La UE también es el primer inversor extranjero en Brasil. Según Eurostat, en el año 2012 los países de la UE invirtieron 246 billones de € en Brasil, mientras que Brasil invirtió 98 billones de €, lo que supone un balance de 148 billones de €. A favor de Brasil. Cabe destacar que el principal inversor dentro de los países integrantes de la UE es España.

A este respecto es importante apuntar que en el ámbito comercial, Brasil ha sido beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas⁸, por lo que una parte importante de los productos procedentes de Brasil disponían de un acceso preferencial a la UE. Con el nuevo plan (2006-2015) muchos países con rentas medias-altas han salido del sistema, incluido Brasil, por lo que a partir del 1 de enero de este año ha dejado de beneficiarse de las mencionadas ventajas.

2.2. Relaciones interregionales

Brasil es miembro fundador de Mercosur (junto con Argentina, Paraguay y Uruguay), mercado

común que fue instituido en marzo de 1991 y que, tan solo un mes después, celebró una reunión con la Comisión Europea y los ministros de Asuntos Exteriores de Mercosur. Es importante apuntar que las relaciones comerciales de la UE y Brasil se enmarcan, en muchos casos, en el ámbito de las negociaciones UE-Mercosur y que la UE es el primer socio comercial de Mercosur, aunque dentro del mercado común del sur sigue siendo el mayor socio comercial Brasil. El peso de Brasil en las exportaciones de la UE a Mercosur en el año 2013 ha sido de un 70 por 100, seguido de Argentina con un 17 por 100. Respecto a las importaciones de la UE provenientes de Mercosur, Brasil también tiene un peso muy elevado, de un 70 por 100, a gran distancia de Argentina con un 17 por 100 del total 2013.

Dados los lazos históricos, el gran potencial de crecimiento de la región, la posibilidad de formación de ALCA (Alianza de libertad comercial entre las Américas) y que Mercosur obtuvo la personalidad jurídica internacional, en 1995 se firmó entre la UE y Mercosur un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con el Mercado Común del Sur (Mercosur) que consolidó aún más la cooperación bilateral con Brasil y las relaciones entre ambos bloques. En el acuerdo se establecen los objetivos y modalidades para el comercio y la cooperación económica, incluyéndose ámbitos como la promoción de las inversiones, el medio ambiente, el transporte o la ciencia y la tecnología. Asimismo, también estableció un diálogo político regular a alto nivel y el fomento de unas relaciones comerciales más estrechas con la intención de promover las condiciones para establecer un amplio Acuerdo de Asociación Interregional.

Las dos regiones comenzaron la negociación en 1999 de un amplio Acuerdo de Asociación, en el que se incluía el diálogo político, la cooperación y el libre comercio. Durante las reuniones iniciales se establecieron las modalidades de negociación, destacados en tres principios generales: negociaciones integrales y resultados equilibrados, ningún sector ▷

⁸ El SPG es un acuerdo comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios.

debe ser excluido al tomar en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y sectores de servicios, de conformidad con las disposiciones de la OMC y los resultados de las negociaciones deberían ser implementados por las partes como un todo indivisible⁹. Los objetivos de la negociación fueron varios: liberalización bilateral y recíproca del comercio respecto de los bienes y servicios dentro de un marco de tiempo, conforme a las disposiciones OMC, mayor acceso a los mercados de compras de los Estados tanto en materia de bienes como de servicios y obras públicas, fomento a la inversión sin discriminación, adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia adecuada y efectiva, disciplinas en el área de los instrumentos de defensa del comercio y mecanismo de solución de controversias efectivo y obligatorio. Se esperaba cerrar pronto las negociaciones, pero en los cinco primeros años no se avanzó mucho y la conclusión de las negociaciones, previstas para 2004, no fue posible. Esto fue debido a que no se llegó a un acuerdo en el cambio de ofertas respecto a la agricultura, los bienes manufacturados, inversiones, servicios y compras gubernamentales, algunos de los cuales siguen hoy presentes. Los problemas más relevantes que esgrimía Mercosur estaban relacionados con el proteccionismo de la UE, las barreras arancelarias, los contingentes y las barreras no arancelarias, que utilizaba la UE para no perjudicar la producción de los países miembros¹⁰ y que impedía, limitaba o dificultaba el acceso al mercado europeo de importantes sectores predominantes¹¹ en los países del Mercosur. La UE se quejaba a Mercosur del proteccionismo en el mercado de servicios y manufacturas. Así mismo, las mayores trabas las ponían los defensores de la Política Agraria Común como Francia, Italia, Irlanda o Austria. Esto condujo a que las

negociaciones se suspendieran ese mismo año, también debido a la decisión de que se esperara a la finalización de la Ronda de Doha, ya que el mandato de negociación dado a la Comisión Europea condicionaba las negociaciones a los resultados de misma, especialmente sobre lo que se negociara a nivel agrícola. La iniciativa global fracasó, por lo que se impulsó la idea de retomar el acuerdo birregional.

Con motivo de la VI Cumbre ALCUE¹² que se celebró en Madrid en el 2010, siendo España la presidenta de turno, se intentaron reanudar las negociaciones para la firma del Tratado de Asociación con Mercosur. Brasil fue decisivo para desbloquear las negociaciones para el Acuerdo UE-Mercosur durante la Cumbre. Desde entonces ha habido varias rondas negociadoras sin resultados concretos, aunque se está a la espera de la presentación de ofertas.

Los problemas más importantes para Mercosur estriban en la dificultades del libre acceso de la producción agrícola y ganadera por la vigencia de la PAC y al proteccionismo de la UE. Para la UE los problemas vienen derivados del proteccionismo suramericano respecto al acceso de los servicios, la propiedad intelectual y los productos industriales europeos. A estas causas se unen los problemas que existen entre los países miembros de Mercosur y entre algunos países miembros de Mercosur y Estados miembros de la UE. Por lo tanto, se pueden resumir las causas que bloquean el acuerdo con Mercosur en las siguientes: mayor complejidad para la UE a la hora de tomar decisiones por la ampliación, la Política Agraria Común, la crisis económica, el bloqueo de Mercosur por sus propias disputas internas¹³, el creciente proteccionismo argentino (que provocan contenciosos entre Brasil y Argentina), el ingreso de Venezuela en Mercosur y la suspensión temporal de Paraguay.

Por todo esto, aunque si se cerrara el acuerdo UE-Mercosur estaríamos ante el segundo ▷

⁹ Se negocia en conjunto y no se divide la negociación, no tiene un avance parcial sino solamente se avanza en conjunto.

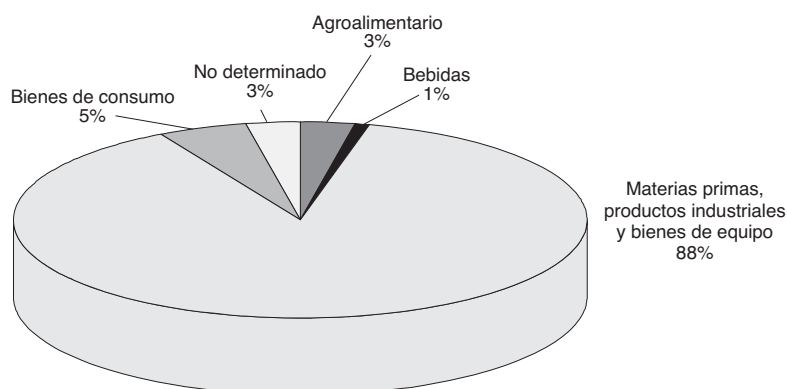
¹⁰ Como por ejemplo la Política Agraria Común.

¹¹ Como por ejemplo los productos agrícolas.

¹² América Latina, Caribe, UE.

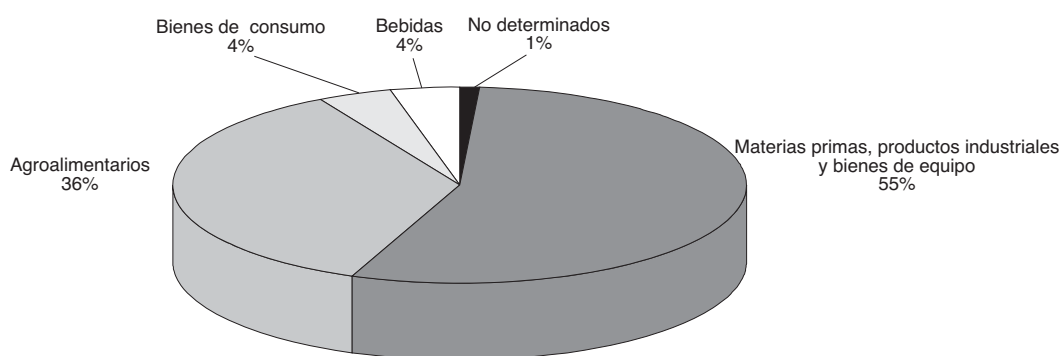
¹³ Ejemplo: el conflicto de las papeleras entre Argentina y Uruguay.

GRÁFICO 3
PRINCIPALES SECTORES EXPORTADOS 2013



Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 4
PRINCIPALES SECTORES IMPORTADORES 2013



Fuente: Eurostat.

mayor bloque económico del mundo, según algunos estudiosos del tema, sería recomendable que se den las negociaciones por fracasadas y se apueste por la Asociación Estratégica con Brasil, y dado el caso, en la posibilidad de negociación de un Acuerdo Comercial bilateral con Brasil, al margen de Mercosur, ya que ha dejado de ser beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas.

Por último, simplemente apuntar que el diálogo UE-Brasil también se mantiene a través del Grupo Rio, que se constituyó en 1986, y en donde se tratan temas bilaterales como las energías renovables, el cambio climático o la estabilidad financiera.

3. Las relaciones comerciales respecto a los sectores y barreras

Respecto a las exportaciones de la UE a Brasil en 2013, el peso principal, con un 88 por 100, se puede agrupar en el sector de materias primas, productos industriales y bienes de equipo, con un total de 35.048.158 miles de €, seguido de otros sectores menos importantes como el agroalimentario, los bienes de consumo o las bebidas.

En cuanto a las importaciones de la UE respecto a Brasil en 2013, el peso fundamental se reparte entre el sector de materias primas, productos industriales y bienes de equipo (55 por 100), con un total de 18.040.881 miles de € y el ▷

CUADRO 4 RANKING PRODUCTOR-EXPORTADOR BRASIL		
Producto	Productor	Exportación
Azúcar	1º	1º
Café	1º	1º
Zumo de naranja	1º	1º
Etanol	2º	1º
Carne bovina	2º	1º

Fuente: Ministerio do Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior Brasileiro.

CUADRO 5 RANKING EXPORTACIONES UE-BRASIL		
Producto	Ranking	Euros - miles
84 - Máquinas y aparatos mecánicos	1	9.561.714,01
87 - Vehículos automóviles; tractores	2	4.491.276,09
85 - Aparatos y material eléctricos	3	2.971.493,40
30 - Productos farmacéuticos	4	2.843.013,35
29 - Productos químicos orgánicos	5	1.955.895,83

Fuente: Eurostat.

CUADRO 6 RANKING IMPORTACIONES UE DESDE BRASIL		
TARIC	Ranking	Euros - miles
26 - Minerales, escorias y cenizas	1	4.772.713,41
23 - Residuos industria alimentaria	2	3.403.921,76
99 - Otros códigos especiales	3	2.258.826,43
12 - Semillas oleaginosas.; plantas industriales	4	2.241.185,27
09 - Café, té, yerba mate y especias	5	1.893.012,98

Fuente: Eurostat.

sector de agroalimentario (36 por 100), con un total de 11.915.801 miles de €, quedando el resto de sectores con porcentajes mínimos.

Analizando estos datos, junto con los 5 principales bienes en los que Brasil es principal productor y exportador, podemos llegar a la conclusión de que en el sector exterior brasileño tienen un peso importante los productos básicos y las manufacturas. Esa es posiblemente la razón por la que, como veremos posteriormente, Brasil limita a través de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias, la entrada de productos de esta índole, del mismo modo que la UE dificulta el acceso, de ciertos productos que protege, al mercado interior de la Unión. Dentro de los productos básicos estarían los productos agrícolas, aspecto que se explica en gran medida porque existen problemas a la hora

de llegar a realizar el acuerdo de asociación UE-Mercosur, ya que la Política Agraria Común y sus restituciones perjudican a una parte importante de sus exportaciones a la UE. Siendo un sector predominante en los países de Mercosur y en Brasil, estas exportaciones hacia la UE podrían verse aumentadas respecto al total.

Profundizando en los diversos sectores y teniendo en cuenta los diferentes capítulos del TARIC, los primeros 5 capítulos en el *ranking* de las exportaciones de la UE a Brasil incluyen máquinas y aparatos mecánicos, automóviles, material eléctrico o productos farmacéuticos. Se trata de productos con alto valor añadido e industriales.

En cuanto a los 5 principales capítulos importados de Brasil, podemos observar cómo, a diferencia de las exportaciones al país por la UE, se encuentran productos básicos como el café, té, semillas o metales. Se trata de productos básicos y/o con poca transformación y valor añadido.

Respecto a las barreras comerciales comentadas, tanto arancelarias como no arancelarias entre ambas partes, siguen existiendo de muy diversa índole, y son principalmente las alegadas para no llegar al acuerdo en las negociaciones con Mercosur, aunque a lo largo de los años se han ido relajando.

A nivel general, según el Ministerio do Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior Brasileiro, la UE sigue utilizando un variado tipo de barreras como por ejemplo la Política Agrícola Común que limita el acceso de los productos agrícolas procedentes de Brasil, aplicando aranceles elevados para ciertos tipos de productos agrícolas, de forma que dejen de ser competitivos en el mercado europeo y se consuma la producción interna. Por otro lado, también se apunta desde el Ministerio de Desenvolvimento que se siguen otorgando subsidios o ayudas compensatorias a los productores o exportadores europeos aún siendo productos menos competitivos, y eso impide la entrada de sus productos. Para ejercer los servicios profesionales como medicina, derecho o arquitectura también existen barreras; en el sector de las ▷

inversiones en ciertos países no se permite la participación de empresas extranjeras, como por ejemplo en las privatizaciones del sector energético y las telecomunicaciones de Portugal o en los sectores bancarios, mineros y de transportes en Grecia, algunos productos como los de los capítulos 72 y 73 están sujetos a limitaciones o monitoreo, etcétera.

Respecto a las barreras que Brasil impone a los productos europeos también son variadas¹⁴. A título de ejemplo indicaremos las siguientes: impuestos *ad valorem* a los productos de cueros y pieles que perjudican, por ejemplo, a la exportación de calzado, impedimentos para que la flota pesquera recale en puertos brasileños, incremento de tarifas para textiles, cambio de aranceles *ad valorem* a aranceles específicos, demasiados controles impuestos por la Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria para productos médicos o cosméticos, doble imposición para servicios profesionales y limitaciones a su prestación, restricción al acceso de aseguradoras extranjeras, derechos *antidumping* a ciertos productos como resinas de policarbonatos, preferencia a la producción nacional en licitaciones públicas, etcétera.

4. Conclusión

Cabe apuntar que las relaciones comerciales con Brasil han ido evolucionando a lo largo del tiempo. Se debería profundizar más en la explotación de las mismas, intentando llegar a acuerdos comerciales más beneficiosos para ambas partes y más amplios, dado que la unión comercial de ambas partes podría ayudar a la Unión Europea a salir de la crisis actual y a darle mayor presencia en la esfera internacional. Brasil dispone de un gran potencial y unos lazos de unión estrechos con

los países latinos integrantes de la UE que debe desarrollarse, máxime cuando el entorno internacional se está haciendo más multipolar y el comercio sur-sur es cada vez mayor. Si esas relaciones no se estrechan es posible que a medio plazo la UE ya no sea el principal socio comercial de Brasil, máxime cuando a partir de este año ha dejado de ser beneficiario del SPG, y dada su capacidad de liderazgo, puede que tampoco lo sea de Mercosur. Bien sea a través de Mercosur o de forma bilateral se debería avanzar en el Acuerdo de Libre Comercio, creando un puente que cruce el Atlántico con nuestros socios de América Latina.

Puede que Brasil y la UE hayan alcanzado uno de los puntos más altos en sus relaciones políticas, pero ni en este aspecto ni en el comercial han alcanzado su verdadero potencial.

Bibliografía

- [1] ÁLVAREZ GÓMEZ PALLETE (1992): La política comercial del mercado común, Ed. MacGraw Hill.
- [2] ANDRADE CARVALHO, F.M. (2008): Relaciones económicas Unión Europea/Brasil, Belo Horizonte.
- [3] COMISIÓN EUROPEA, DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO (2004): El sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea. SPG.
- [4] COMISIÓN EUROPEA (2007): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo: Hacia una Asociación Estratégica UE-Brasil.
- [5] COMISIÓN EUROPEA (2008): El Comercio entre la UE y América Latina/Caribe: hechos y cifras.
- [6] KAREL DE GUCHT - EUROPEAN COMMISSIONER FOR TRADE (2012): International Conference: Strategic challenges in the EU-Brazil Relationship.
- [7] MALAMUD, C. (2012): UE y Mercosur: negociaciones sin futuro. ARI, Real Instituto Elcano.

¹⁴ Barreras más importantes incluidas en Market Acces Database de la Unión Europea.



Luis Fernando Gracia Sarubbi*
César Antonio San Juan Pajares**
Ángel Rodríguez López***

EL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE INTERNACIONAL

Análisis comparativo de las legislaciones de España y Brasil

Este trabajo tiene por objeto analizar el grado de armonización actual que presentan las normativas contables de Brasil y España. Se comparan ambas legislaciones contables destacando las diferencias y similitudes entre los estados financieros, las cuentas que representan los elementos patrimoniales y las normas de valoración. Inicialmente se tratan los estados financieros, describiendo cada uno de ellos y destacando sus similitudes y diferencias. En segundo lugar, se analizan los cuadros de cuentas propuestos por ambas legislaciones. Ambos países utilizan un cuadro de cuentas codificado, con grupos, subgrupos, cuentas y subcuentas para representar los distintos elementos patrimoniales de una empresa, pero difieren en el criterio de ordenación. Posteriormente se comparan las normas de valoración de los elementos patrimoniales. Se analizan distintas normas de valoración, como las relativas a inmovilizado material e intangible, arrendamiento financiero, existencias, derechos de cobro, operaciones con moneda extranjera o subvenciones.

La conclusión principal de este trabajo es reconocer que el grado de armonización contable entre ambos países es alto. En particular, las normativas son prácticamente iguales en lo que respecta a cuentas anuales, normas de valoración del inmovilizado, derechos de cobro, existencias y pasivos; así como la estructura de cuentas que integra el patrimonio neto. No obstante, se mantienen aún ciertas diferencias en el tratamiento contable de las subvenciones, la presentación por plazos de los elementos del balance y la estructura del cuadro de cuentas. Este resultado es coherente con el proceso de armonización internacional impulsado por el IASB, con la emisión de las normas NIIF y seguido desde hace algunos años por ambos países.

Palabras clave: armonización contable, normativa contable, Normas Internacionales de Información Financiera.

Clasificación JEL: F23, M41.

1. Introducción

La contabilidad internacional es una disciplina que surge como resultado del proceso de globa-

lización experimentado por la economía mundial (Kvaal *et al.*, 2010). Particularidades como las diferencias de cambio entre monedas en las que se realizan las operaciones o la consolidación de los estados financieros hacen de la homogeneización de la información contable una necesidad para las empresas internacionales.

El proceso de armonización contable internacional tiene el objetivo de facilitar a las empresas ▷

* Profesor Universidad Europea de Madrid.

** Profesor Dr. Universidad Europea de Madrid.

*** Profesor Dr. Universidad Europea de Madrid. Profesor de la Universidad Complutense de Madrid.

Versión de abril de 2014.

con presencia en diferentes países la presentación de su información financiera de forma comparable, librándose de las duplicidades que puedan surgir con motivo de la presentación de sus estados contables, así como las diferencias en sus magnitudes (López, 2002; Nobes *et al.*, 2010; Katsumi, 2010).

La armonización de las normas contables internacionales constituye hoy en día un objetivo fundamental para los agentes económicos, atraídos por la información financiera de empresas que buscan recursos y nuevos mercados fuera de sus fronteras (Palacios *et al.*, 2005). Los primeros pasos para la convergencia de las prácticas contables en el ámbito internacional ya se han dado, fomentando la integración de los mercados y la presencia de capital extranjero en países de economías emergentes como Brasil.

Siendo España y Brasil dos de los países que han formado parte del proceso de normalización legislativa y acercamiento a las recomendaciones internacionales sobre armonización contable, resulta interesante su comparación dado que cada uno de ellos se encuentra en un entorno económico y social diferente (Souza *et al.*, 2008). Esta circunstancia ha motivado que sus legislaciones en materia financiera hayan sido muy distintas, habiendo evolucionado a desigual velocidad. Los dos países marchan hacia una mayor armonización contable, aunque han partido en este proceso desde posiciones diferentes, condicionadas por las particularidades del área geográfica a la que pertenecen (Giner *et al.*, 2001; García Fonti, 2008).

La comparación de la armonización contable de ambos países resulta interesante, además, porque muchas grandes empresas españolas apuestan por el mercado brasileño¹. Por ello deberán, al igual que las multinacionales brasileñas que desean operar en Europa, informar de sus estados financieros de una forma más homogénea y comparable.

¹ Casilda, R. (2012): «Brasil, continúa la apuesta de las empresas españolas». *Información Comercial Española*, nº 3031, pp. 31-40.

En este trabajo se realiza una comparación de ambos cuerpos normativos con el objetivo de mostrar el grado de armonización actual entre los dos países, sirviendo de muestra del avance del proceso de armonización contable internacional. Para ello se analizan las normativas contables de Brasil y España, utilizando la metodología del análisis comparativo (Cais, 1997). Inicialmente se tratan los estados financieros. En segundo lugar, se analizan los cuadros de cuentas que contienen los distintos elementos patrimoniales. Posteriormente, se comparan las normas de valoración de distintos elementos del activo, pasivo y patrimonio neto.

La normativa vigente en materia contable en Brasil está compuesta fundamentalmente por la ley 6404/1976 y las modificaciones introducidas por las leyes 11638/2007 y 11941/2009, con la intención de aproximarla a las normas internacionales de contabilidad (NIC/NIIF). Para ello, a partir de la Ley 12249/10, se facultó al Consejo Federal de Contabilidad a editar las Normas Brasileñas de Contabilidad, siguiendo los mismos criterios de elaboración y estilo de las normas internacionales.

Por su parte, España regula su contabilidad a partir de un conjunto normativo formado por el Código de Comercio, el Real Decreto 1514/2007: Plan General de Contabilidad (PGC), el Real Decreto 1515/2007: Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y el Real Decreto 1/2010: Texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. El PGC español también incorpora la filosofía de las normas internacionales NIIF.

En general, la mayoría de los países está adoptando las NIIF y parece un hecho que en unos años se utilice como sistema normativo básico, pese a las reticencias que aún mantiene Estados Unidos para su plena implantación (Cortijo, 2013).

2. Análisis comparado de estados financieros

La legislación brasileña dispone que los estados financieros que cada año deben elaborar las ▷

empresas son el balance patrimonial, estado de beneficios o pérdidas acumulados, estado de resultados del ejercicio, estado de flujos de caja y estado del valor añadido (sólo para compañías abiertas).

Todos ellos se complementan con todas las notas explicativas necesarias que faciliten la interpretación de los mismos. Algunos de los aspectos que esclarecen tales notas tratan los principales criterios de valoración de activos y pasivos, inversiones en otras empresas y número o clases de acciones que componen el capital social.

Por su parte, la legislación española organiza las cuentas anuales del siguiente modo: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y memoria.

Cabe destacar que la normativa española sigue prácticamente las indicaciones de la NIC 1, perteneciente a la Normativa Internacional de Información Financiera.

La estructura del balance en España distingue activos, pasivos y patrimonio neto. Los activos y pasivos, a su vez, se dividen en corrientes y no corrientes. La diferencia radica en el orden en que se presenta la información, ya que Brasil utiliza el grado de liquidez decreciente, en tanto que España lo hace en sentido creciente.

En particular, Brasil establece en el activo los siguientes grupos: activo circulante y activo no circulante (a su vez dividido en activo realizable a largo plazo, inversiones, inmovilizado e intangible). Por el lado del pasivo y patrimonio neto, éste se forma con cuentas agrupadas en el siguiente orden: pasivo circulante, pasivo no circulante y patrimonio neto. Este último, a su vez, queda dividido en capital social, reservas de capital, ajustes por valoración patrimonial, reservas que provienen de beneficios, acciones propias y pérdidas acumuladas.

Otro de los estados financieros brasileños es el estado de beneficios y pérdidas acumulados, que no existe en España. En términos generales, integra los resultados acumulados, sean estos positivos o negativos. Comenzando con el saldo

inicial, se aplican los ajustes de ejercicios anteriores, y las correcciones monetarias del mismo. Asimismo, se consideran las reversiones de reservas y el resultado líquido del ejercicio, para finalizar con las transferencias a reservas, la parte del beneficio incorporada al capital y el saldo al final del periodo.

El estado de resultados del ejercicio brasileño y su equivalente, cuenta de pérdidas y ganancias española, mantienen a priori una estructura muy similar. Sin embargo, el caso español es mucho más rico y detallado respecto de la información que brinda, ya que clasifica los ingresos y gastos de acuerdo con su naturaleza, mientras que el brasileño sigue el modelo de cuenta de resultados por función o «coste de ventas». Ambas modalidades están aceptadas en la NIC 1, apartados 91 y 92 respectivamente.

Por otra parte, el estado de flujos de caja o de efectivo tiene el objetivo de informar sobre los cambios ocurridos en el saldo de tesorería a través de los flujos de cobros y pagos. La normativa brasileña distingue tres tipos de flujos: los de operaciones, los de financiación y los de inversión, considerando para cada grupo, las variaciones acontecidas tanto en el activo como en el pasivo circulante (Machado, 2009). España, por su parte, mantiene una estructura muy similar, agregando un cuarto *ítem* para el efecto de las variaciones de los tipos de cambio. Por consiguiente, ambos países utilizan la estructura de presentación de flujos de efectivo propuesta por la NIC 7.

Otro de los estados financieros que incluye Brasil es el estado del valor añadido, cuyo objeto es informar acerca de la riqueza generada por la empresa y su distribución entre empleados, acreedores, accionistas, gobierno, etcétera. Se trata de una demostración del valor que ha añadido la empresa a sus recursos productivos y de qué forma esa riqueza ha sido distribuida entre los que han colaborado en su obtención.

Por su parte, España regula la elaboración del estado de cambios en el patrimonio neto, que también se divide en dos partes. Una primera ▷

parte llamada «Estado de ingresos y gastos reconocidos» que se ocupa de los cambios en el patrimonio neto provenientes de²: a) el resultado del ejercicio de la cuenta de pérdidas y ganancias; b) los ingresos y gastos que deban imputarse directamente al patrimonio neto de la empresa (grupos 8 y 9 del PGC español); y c) las transferencias realizadas a la cuenta de pérdidas y ganancias según lo dispuesto por el propio PGC.

La segunda parte se denomina «Estado total de cambios en el patrimonio neto» e informa de todos los cambios en el patrimonio neto procedentes de³: a) el saldo total de los ingresos y gastos reconocidos; b) las variaciones originadas en el patrimonio neto por operaciones con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales; c) las restantes variaciones que se produzcan en el patrimonio neto; y d) los ajustes al patrimonio neto debidos a cambios en criterios contables y correcciones de errores.

El último estado financiero está constituido por las «Notas Explicativas» en el caso brasileño, o la «Memoria» en el caso español. Ésta tiene la finalidad de mejorar, acrecentar y explicar la información contenida en las demás. Todas sus anotaciones facilitan la comprensión de las cuentas anuales, con el fin de que las mismas ofrezcan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. El contenido de la misma en España es muy detallado e incluye información con aspectos tales como la actividad de la empresa, las normas de valoración, las operaciones con partes vinculadas, etcétera.

Por el contrario, las notas explicativas del modelo brasileño no dan la información tan detallada, aunque apuntan a cuestiones complementarias como: la base de preparación de los estados financieros y prácticas contables, información más detallada no contenida en los mismos, los

criterios de valoración de elementos patrimoniales, inversiones en otras sociedades si son relevantes o revalorizaciones de activos (según apartado 5, art. 176, Ley de Sociedades 6404 de 1976, modificada por 11941 del 2009).

3. Análisis comparado del cuadro de cuentas

En lo relativo a los elementos patrimoniales y su representación mediante cuentas, ambos países utilizan cuadros de cuentas codificados, con grupos, subgrupos, cuentas y subcuentas, para representar los distintos elementos patrimoniales de una empresa. También distinguen grupos de largo y de corto plazo, a la vez que grupos para cuentas patrimoniales y de gestión. En este ámbito concreto, la única diferencia es el criterio para ordenar esos grupos, como puede observarse en el Cuadro 1.

El cuadro de cuentas español (parte IV del PGC) propone la utilización general de 3 dígitos por cuenta, nombrando a los grupos y subgrupos con 1 y 2 dígitos respectivamente. Por su parte, el cuadro brasileño plantea la utilización de códigos con 4 dígitos tanto en los grupos, subgrupos y cuentas.

4. Análisis comparado de las normas de valoración

4.1. Inmovilizado material

Brasil valora el inmovilizado material por el coste de adquisición, deducidas su depreciación, amortización o agotamiento. Periódicamente, se revisa el valor recuperable de los mismos. Si este resulta inferior al registrado, se reduce el valor del inmovilizado. Esa diferencia de valor genera un gasto.

España sigue los mismos criterios de valoración, aunque el nivel de detalle expuesto en su normativa es mucho más exhaustivo, ya que ▷

² Según el PGC español en su Tercera Parte, Cuentas Anuales, 8ª norma de elaboración de la cuentas anuales: estado de cambios en el patrimonio neto.

³ *Ibidem*.

CUADRO 1
COMPARACIÓN CUADROS DE CUENTAS BRASIL-ESPAÑA

Grupos	Brasil	España
1	Activo circulante	Financiación básica
2	Activo no circulante	Activo no corriente
3	Pasivo circulante	Existencias
4	Pasivo no circulante	Acreedores y deudores por operaciones comerciales
5	Patrimonio neto	Cuentas financieras
6	Cuentas de resultado	Compras y gastos
7	–	Ventas e ingresos
8	–	Gastos imputados al patrimonio neto
9	–	Ingresos imputados al patrimonio neto

Fuente: elaboración propia.

después de dedicar una norma de carácter general, continúa con otra norma sobre aspectos particulares para cada uno de los elementos que integran este tipo de inmovilizado. En la valoración de estos elementos, ambas normativas siguen la normativa internacional desarrollada en la NIC 16 en el apartado 30, que determina el denominado modelo de coste.

4.2. Inmovilizado intangible

En Brasil, el inmovilizado intangible se reconoce a partir de su probabilidad de obtener beneficios futuros a favor de la empresa. Se entiende por beneficios generados por un intangible a los ingresos por ventas de productos o servicios, reducción de costes o cualquier otro beneficio proveniente del uso del intangible en cuestión.

La ley distingue los intangibles generados internamente de los adquiridos. Para el primer caso, el valor del mismo incluye todos los gastos directamente atribuibles necesarios para su generación; como por ejemplo materiales y servicios consumidos para su creación, tasas de registro del derecho legal, salarios directamente relacionados, etcétera.

En el caso de los adquiridos, se valoran a partir de su coste de adquisición. Este incluye impuestos de importación y demás tributos no recuperables que recaigan sobre la compra, así

como salarios y honorarios de empleados y profesionales directamente relacionados con la puesta en marcha del activo. Los que tengan definida una vida útil se amortizan a partir de la misma ajustándose anualmente, de ser necesario, en función de su valor recuperable. En último término, el fondo de comercio no adquirido no se reconoce como activo por considerarse que su coste no puede ser medido con fiabilidad.

Por su parte, España utiliza para su reconocimiento el criterio de identificabilidad, recogido en la NIC 38, apartados 11 y 12.

En lo relativo a su amortización, el criterio que sigue es similar al brasileño. Esto es, habrá intangibles con vida útil indefinida o definida. Igualmente respecto del fondo de comercio, que sólo reconocerá el adquirido.

Finalmente, también incluye una norma sobre criterios particulares para este tipo de inmovilizado, igual que lo hace con el inmovilizado material. Así, por ejemplo, dedica un apartado a investigación y desarrollo, cuestión no tratada en el caso brasileño.

4.3. Arrendamiento financiero (leasing)

Brasil parte de la distinción entre dos modalidades de arrendamiento: operacional y financiero. En el primer caso se considera que no habrá transmisión de propiedad y los pagos periódicos se consideran gastos del ejercicio. ▷

En cambio, se considera financiero cuando se da alguna de las siguientes situaciones⁴:

– Cuando el derecho de propiedad sobre el activo arrendado es transferido al arrendatario al final del contrato.

– Cuando el arrendamiento contenga una opción de compra por un precio tan bajo que desde el inicio del contrato ya es razonablemente cierto que la opción será ejercida.

– Cuando el plazo de arrendamiento es igual a la mayor parte de la vida útil del activo (75 por 100 ó más), aun cuando la propiedad pueda no ser transferida.

– Cuando el valor actual de los pagos mínimos, en el inicio del contrato, es mayor o igual al valor razonable del bien arrendado, aun cuando la propiedad pueda no ser transferida.

En este último caso, las amortizaciones no se contabilizan como alquiler y el montante del préstamo se considera un pasivo.

También se ofrece la alternativa de activarlo por su valor razonable, considerando gastos a la parte de intereses incluidos en la amortización del préstamo. La depreciación será otro gasto, que se calcula en función de la vida útil del bien.

En este ámbito específico ambas normativas coinciden y se basan en las definiciones y criterios de clasificación de la NIC 17.

4.4. Existencias

Ambos países utilizan el mismo criterio a la hora de valorar las existencias, a saber, por su precio de adquisición o coste de fabricación. A la fecha de cierre del balance, si el valor neto realizable de las mismas fuese inferior, se registrará la diferencia como un gasto. El criterio de valoración coincide en ambos casos con la normativa internacional (NIC 2).

4.5. Derechos de cobro

En términos generales, no hay divergencias entre ambas normativas en este punto. Cuando

se trata de un derecho de cobro en moneda extranjera, se convierte a moneda local en función del tipo de cambio vigente para el día en que el mismo se originó. Tanto en la fecha de cierre del balance como en la fecha del cobro efectivo de tal derecho, serán actualizados considerando el tipo de cambio vigente a una y otra fechas, respectivamente. Las diferencias de cambio que puedan aparecer se tratan como un resultado financiero.

En particular, Brasil ofrece un tratamiento específico para el caso de los derechos de cobro que incluyen intereses. Los mismos tienen que ser ajustados a su valor presente, separando el importe de los mismos a través de una cuenta rectificadora. En el momento del cobro, se consideran ingresos financieros.

4.6. Subvenciones de capital

Brasil no proporciona muchos detalles en este punto. El tratamiento contable que da a las subvenciones es reconocerlas como ingresos en el cuadro de resultados.

España, en cambio, distingue dos tipos de subvenciones: las reintegrables y las no reintegrables. El tratamiento contable es diferente en cada caso. Las primeras se consideran un pasivo hasta que adquieran la categoría de no reintegrables. En contraste, las no reintegrables se someten a un tratamiento contable un poco más complejo. Esto es porque se consideran como ingresos directamente imputables al patrimonio neto.

Más adelante se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención. Atendiendo a su finalidad, aparecerán los siguientes casos (sugeridos en la NIC 20): subvenciones a la explotación, financiación de gastos específicos, adquisiciones de activos y otras subvenciones de carácter general.

4.7. Pasivo corriente y no corriente

Ambos países, como criterio general, valoran el pasivo por su valor actualizado a fecha de cierre ▷

⁴ Según las normativas brasileñas CFC 1141/08 y CFC 1304/10.

del balance. Así, los recursos obtenidos mediante financiación o préstamos se valoran incluyendo los intereses devengados a la fecha de cierre del balance.

Cuando se trata de deudas con cláusula de variación monetaria o cambiaria, las diferencias negativas que puedan surgir a fecha de cierre del balance se contabilizan como un gasto. Tanto los intereses como las diferencias antes mencionadas son gastos financieros.

Por otra parte, para las deudas en moneda extranjera, tanto Brasil como España aplican la conversión a moneda local al tipo de cambio en vigor a la fecha de cierre del balance o a fecha de pago de la misma. En último término, las diferencias de cambio se consideran un resultado financiero.

4.8. Patrimonio neto y su composición

El patrimonio neto, tanto en Brasil como en España, está conformado por tres componentes que son: el capital social, las reservas y los resultados obtenidos. En la normativa brasileña se distinguen varios tipos de reservas: las de capital, las de revalorización, las de ajustes por valorización patrimonial y las que provienen de los beneficios.

En España, sin embargo, el PGC diferencia las reservas según su origen. Así, encontramos las que provienen de los beneficios, las que provienen de aportaciones de los propietarios cuando suscriben capital sobre la par, llamadas primas de emisión, y las provenientes de entregas de elementos patrimoniales que realizan los propietarios, actuando como tales. Este último caso se da generalmente cuando los propietarios se ven obligados a proporcionar bienes o dinero para la compensación de pérdidas.

Asimismo, el PGC español no permite la amortización del fondo de comercio por lo que la normativa obliga a dotar una reserva indisponible por este concepto. La misma se abastece con una parte de los beneficios equivalente al 5 por 100 del valor del fondo.

5. Conclusiones

La conclusión principal de este trabajo, una vez analizados diferentes aspectos de ambas normativas, es que el grado de armonización contable entre España y Brasil es alto. En particular, las normativas son prácticamente iguales en lo que respecta a cuentas anuales, normas de valoración del inmovilizado, derechos de cobro, existencias y pasivos; así como la estructura de cuentas que integra el patrimonio neto. No obstante, se mantienen aún ciertas diferencias.

Así, por ejemplo, en primer lugar, destacamos el tratamiento contable de las subvenciones, en el que Brasil estipula un tratamiento contable basado en el reconocimiento de las mismas como ingresos en el cuadro de resultados. España reconoce dos tipos de subvenciones: las reintegrables y las no reintegrables, siendo el tratamiento contable diferente en cada caso.

En segundo lugar, queda en evidencia la diferente presentación que uno y otro país hacen de los elementos del balance. Si bien es cierto que ambos utilizan el grado de liquidez y de exigibilidad para activos y pasivos respectivamente, Brasil aplica el grado de liquidez decreciente, en tanto que España lo hace en sentido creciente. También es destacable la diferencia de terminología puesto que el país sudamericano habla de activos y pasivos circulantes y no circulantes en tanto que España hace lo propio con corrientes y no corrientes.

Asimismo, se muestra otra diferencia importante en la propuesta de codificación del cuadro de cuentas. Mientras en el cuadro de cuentas español, predominan las cuentas con tres dígitos, reservándose para algunos casos especiales un cuarto dígito, Brasil establece una codificación mínima de cuatro dígitos por cuenta. En el caso español los grupos se codifican con un dígito, los subgrupos con dos y las cuentas con tres dígitos. La legislación brasileña, en cambio, codifica con cuatro los tres niveles.

En cuarto lugar, cabe mencionar el estado del valor añadido, que existe en Brasil pero no en ▷

España. Haciendo uso de la corriente de pensamiento que contempla la contabilidad como un elemento de información sobre la responsabilidad social, la empresa debe rendir cuentas de su actuación respecto de la comunidad a la que pertenece. De esto modo, informará en relación a la riqueza que la misma genere y su distribución entre los que han intervenido en su obtención.

No menos destacable es la presencia de los grupos 8 y 9 en el PGC español para considerar los gastos e ingresos que se imputarán directamente al patrimonio neto, y que formarán parte del «Estado de Cambios en el Patrimonio Neto», diferenciándolos de aquellos gastos e ingresos que participan de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los resultados obtenidos son coherentes con el proceso de armonización internacional impulsado por el IASB, con la emisión de las normas IFRS y seguido desde hace algunos años por ambos países.

En futuras investigaciones se podrían abordar tanto la armonización contable relativa a la consolidación de estados financieros, como la contabilidad de pymes⁵, que no han sido consideradas dentro del alcance de este trabajo.

⁵ Sobre el particular, la legislación española cuenta con el Real Decreto 1515/2007, en tanto que Brasil hace lo propio con la Resolución del CFC n° 1418/12.

Bibliografía

- [1] ANDRADE, J. *et al.* (2012): «A aderência dos pronunciamentos contábeis do CPC às Normas Internacionais de Contabilidade». *Revista Contabilidade, Gestao e Governança*, vol. 15, n° 2, pp. 110-126.
- [2] CAIS, J. (1997): Metodología del Análisis Comparativo. Madrid. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- [3] CASILDA, R. (2012): «Brasil, continúa la apuesta de las empresas españolas». *Información Comercial Española. Boletín Económico*, n° 3031. pp. 31-40.
- [4] CORTIJO, V. (2013): «Posición de la Comisión Nacional de Valores ante las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera». *Información Comercial Española, Boletín Económico*, n° 3043, pp. 57-64.
- [5] GARCÍA FONTI, I. (2008): «Predominio de las NIIF en Latinoamérica». *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n° 84, pp. 28-29.
- [6] GINER INCHAUSTI, B. y MORA ENGUÍDANOS, A. (2001): «El proceso de armonización contable en Europa: análisis de la relación entre la investigación contable y la evolución de la realidad económica». *Revista Española de Finanzas y Contabilidad*, vol. XXX, n° 107, pp. 103-128.
- [7] HARUO, A. (2008): «Contabilização de títulos e valores mobiliários: uma comparação entre as normas brasileiras, do FASB e do IASB». *Revista de Contabilidade e Finanças*, n° 47, pp. 112-123, Sao Paulo.
- [8] KATSUMI NIYAMA, J. (2010): Contabilidade Internacional. São Paulo, Editora Atlas.
- [9] KVAAL, E. y NOBES, C. (2010): «International differences in IFRS policy choice: a research note». *Accounting and Business Research*, vol. 40, n° 2, pp. 173-187.
- [10] LÓPEZ COMBARROS, J. (2002): «Armonización contable internacional: perspectivas del proceso de implantación de las Normas Internacionales de Contabilidad». *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n° 60, pp. 7-8.
- [11] MACHADO DINIS, L. (2009): «Demonstrações dos fluxos de Caixa nas normas brasileira, internacional e norte-americana». *Pensar Contábil*, vol. 11, n° 45, pp. 41-49.
- [12] NOBES, C. (2008): «Accounting Classification in the IFRS Era». *Australian Accounting Review*, vol. 18, n° 46, Issue 3, pp. 191-198.
- [13] NOBES, C. y PARKER, R. (2010): Comparative International Accounting. Essex, Gran Bretaña, Prentice Hall Europe.
- [14] PALACIOS MANZANO, M. y MARTÍNEZ CONESA, I. (2005): «El proceso de armonización contable en Latinoamérica: camino hacia las normas internacionales». *Revista de Contabilidade e Finanças*, n° 39, pp. 103-117. Sao Paulo. ▷

- [15] SOUZA BARROS, L.; CHEIN SCHEKAIBAN, N.; SIMEONE GOMES, J. y RIPOLL FELIÚ, V. (2008): «Estudo comparativo na área de contabilidade gerencial entre Brasil, México e Espanha». *Revista Interamericana de Contabilidad de Gestión, España*, nº 12, pp. 1-17.
- Legislación:**
- [1] LEY N° 11638/2007 (que modifica la LEY N° 6404/1976). Brasil.
- [2] LEY N° 11941/2009 (que modifica las leyes N° 6404/1976 y 11638/2007). Brasil.
- [3] LEY N° 12249/2010. Brasil.
- [4] LEY N° 6404/1976. Brasil.
- [5] REAL DECRETO N° 1/2010. Texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- [6] REAL DECRETO N° 1514/2007. Plan General de Contabilidad. España.
- [7] REAL DECRETO N° 1515/2007. Plan General de Contabilidad de Pymes. España.
- [8] RESOLUCIONES DEL CONSEJO FEDERAL DE CONTABILIDAD CFC N° 1141/08, N° 1152/09, N° 1196/09, N° 1199/09, N° 1304/10 y N° 1328/11. Brasil.
- [9] TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS, N° 1564/1989, modificada por Ley 16/2007.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.

IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES22
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07/06

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad

distribucionpublicaciones@mineco.es

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA

03054
9 770213 376803 • 12 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD