

*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- ▷

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.

