

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 multilatinas, de la sustitución de importaciones, el Consenso de Washington y el regionalismo abierto

El fenómeno de las multilatinas, 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-

tinatins, 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, Metafrío, 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 Annheuser-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-outubre 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 Eletrobras, 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 (prepagado, 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, Zimbabwe 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 Jueas (2009): «Legislación y regulación en la internacionalización de las empresas españolas en América Latina». *Boletín Económico de ICE*, nº 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.

