

Capítulo 33

Inversión directa española en Brasil: confluencia de intereses

Por Martha Carro Fernández y Jesús Paúl Gutiérrez
Universidad CEU-SAN PABLO

El crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa ha sido parte esencial del proceso de globalización económica registrado en las últimas décadas. Y aunque la inversión extranjera directa ha crecido de forma prácticamente continuada desde los años setenta, su mayor crecimiento se produjo en la segunda mitad de la década de los noventa, alcanzando su máximo, en términos de PIB, en el año 2000 con una cuantía equivalente al 4,4% del PIB mundial¹.

Brasil y España han sido parte importante en este proceso de crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa acaecidos desde mediados de los noventa. Por un lado, la economía brasileña como país de destino de inversión extranjera directa (IED) y, por otro lado, la economía española como origen de inversión directa en el exterior (IDE). Desde el año 2005, Brasil también ha adquirido protagonismo como país emisor de inversión directa en el exterior.

El boom de la inversión directa española: la relevancia de Brasil como país de destino

Desde mediados de la década de los ochenta se produjeron en España importantes cambios estructurales que favorecieron la internacionalización del tejido empresarial español, tanto desde el punto de vista comercial como desde la óptica de la internacionalización de la producción².

España pasó de ser un receptor neto de inversión extranjera directa a presentar desde 1997 flujos de inversión directa en el exterior mayores que los flujos de IED. Si bien la explosión de IDE por parte de las empresas españolas no tiene

1 En términos absolutos el máximo histórico de flujos de inversión extranjera directa se produjo en 2007, con un importe cercano a los dos billones de dólares (3,3% del PIB mundial).

2 Para un análisis del proceso de internacionalización de la economía española véase Paúl (2006).

precedentes, muchos autores³ califican a España como un “inversor tardío” respecto a su potencial inversor medido por su PIB⁴.

Desde el comienzo del período del boom inversor español en el exterior, América Latina se convirtió en uno de los destinos favoritos de las multinacionales españolas y Brasil fue uno de los países que absorbió un mayor porcentaje de la inversión española en América Latina, tanto al inicio de la expansión de la inversión española en el exterior como en los años 2009 a 2011 caracterizados por una grave recesión económica en España.

En términos netos y sin considerar la inversión realizada por las entidades tenedoras de valores extranjeros, Brasil llegó a absorber en algunos años más del 60% de la IDE española en América Latina, transformándose durante el período 1993-2000 y 2009-2011 en el destino principal de la inversión española en dicha región. El protagonismo de Brasil como destino de la actividad internacional de las empresas españolas es tal que en 1993 y en 1997 los flujos de IDE neta a este país superan el total de inversión en la Unión Europea-27. Además, las principales empresas que han liderado el proceso de inversión en el extranjero, constituyen también las empresas que más han invertido en Brasil (Guillén, 2005).

Si analizamos el total de flujos de IED que recibe Brasil y la participación española en éstos, constatamos la relevancia del papel que han jugado las empresas españolas en el proceso inversor brasileño, en especial en la década de los noventa (véase Cuadro 1).

Cuadro 33.1

Stock de Inversión Directa en Brasil por origen geográfico de los recursos (%)

	1995	2000	2005	2010
Estados Unidos	26,0	23,8	16,6	18,9
Unión Europea (UE-7)	31,0	42,5	45,5	49,8
Alemania	14,0	5,0	4,5	2,4
España	0,6	11,9	10,8	12,0
Francia	4,9	6,7	7,5	4,6
Italia	3,0	2,4	2,6	1,0
Países Bajos	3,7	10,7	16,6	25,6
Portugal	0,3	4,4	1,4	1,1
Reino Unido	4,5	1,4	2,1	2,9
Suiza	6,8	2,2	1,7	2,2
Japón	6,4	2,4	2,0	4,1
Otros	30,0	29,1	34,1	25,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco Central de Brasil

3 Véase Alvarez Cardeñosa (2003), Fernández-Otheo (2004) y Lopez-Duarte y García-Canal (1997).

4 La clasificación de España como “inversor tardío” se ha realizado en el marco del análisis de la senda de desarrollo de la inversión directa. Este marco analítico fue desarrollado por Dunning en 1981 y ampliado por Dunning y Narula en 1996.

¿Qué atrajo a las empresas españolas a invertir en Brasil?

El creciente interés de las empresas españolas por el mercado brasileño durante la década de los noventa se vio alimentado por factores tanto económicos como institucionales⁵.

En primer lugar, tras varios fracasos estabilizadores, Brasil adoptó en 1994 un plan de estabilización, conocido como Plan Real, asociado a un amplio conjunto de reformas económicas que incluyeron el proceso de desregulación, la apertura de la economía al exterior, reformas fiscales y financieras y un ambicioso programa de privatizaciones que permitieron la entrada de empresas extranjeras en sectores que, hasta ese momento, habían estado cerrados al capital extranjero⁶.

Cuadro 33.2

Empresas españolas que participaron en el proceso privatizador y de concesiones en Brasil

Año	Empresas Privatizadas/Concesiones	Empresa Española
1996	CRT	Telefónica
1996	CERJ	Endesa
1997	CEG	Gas Natural
1997	Riogás, S.A.	Gas Natural
1997	Banco Geral do Comercio	Santander
1997	Coelba	Iberdrola
1998	COELCE	Endesa
1998	Cachoeira Dourada	Endesa
1998	Telesp	Telefónica
1998	Telesp Celular	Telefónica
1998	Tele Sudeste Celular	Telefónica
1998	Tele Leste Celular	Telefónica
1998	Banco Noroeste	Santander
1998	Banco Excel Economico (BBVA Brasil)	BBVA
2000	CELPE	Iberdrola
2000	Banespa	Santander
2000	Distribución de gas canalizado, región sur del Estado de Sao Paulo	Gas Natural
2006	Concesión de líneas de transporte de energía eléctrica	Elecnor y Cobra
2007	Tramos de carreteras subastados por la ANTT	OHL/Acciona
2009	Saneago (Contrato de servicios)	Agbar

Fuente: Elaboración propia con datos de Arahetes García e Hiratuka (2007); Audera López (2003); Rozas B. (2008); Vidal (2001) e información de las propias empresas.

Nota: En muchos casos, las empresas españolas acuden al proceso privatizador o de concesiones a través de consorcios. En el cuadro se recoge tan solo la empresa que lidera el consorcio si es española o la empresa española con un mayor porcentaje de control.

5 Si bien la literatura sobre estos factores de atracción o localización es muy extensa, nos centramos en los factores que hemos identificado como específicos del impulso inversor de las empresas españolas en Brasil.

6 Algunas de estas reformas son anteriores al Plan Real. Para una descripción detallada de las reformas de mercado acometidas por Brasil durante la década de los noventa, véase Baer (2008).

Los sectores que fueron objeto del programa de privatizaciones incluyen servicios públicos, telecomunicaciones y banca, entre otros. Entre 1991 y 2002, este plan de privatizaciones generó 87.480 millones de dólares de ingresos de los cuales el 49% proceden de inversión extranjera (Audera López, 2003). Y las empresas españolas tuvieron un gran protagonismo en este proceso privatizador. En el Cuadro 2 se recoge la participación de las empresas españolas en el proceso de privatizaciones y en concesiones en Brasil. Entre los ejemplos más destacables se encuentra la adquisición por parte del grupo Santander Central Hispano del antiguo banco estatal de Sao Paulo, Banespa, en el año 2000; Telefónica lideró en 1996 el consorcio que adquirió el 35% de la Companhia Riograndese de Telecomunicações propiedad del estado de Rio Grande do Sul; Gas Natural en 1997 participó, junto con Iberdrola, Enron y Pluspetrol, en la privatización de las distribuidoras de gas natural CEG y CEG Rio.

En segundo lugar, muchas de las empresas españolas que invirtieron en el proceso de privatizaciones de Brasil habían sido recientemente privatizadas o estaban en proceso de privatización o adaptándose al proceso de desregulación. Por ejemplo, Telefónica entró en Brasil en 1996 pero no finalizó su privatización hasta 1997 y la liberalización completa hasta 1998, Endesa finalizó su proceso de privatización en 1998 cuando ya había entrado en el mercado brasileño, por último Gas Natural finalizó su privatización en 1996 y en 1997 ya participaba en la compra de la Companhia Distribuidora de Gas. El proceso de aprendizaje inherente a la participación de estas empresas en su propio proceso de privatización es frecuentemente citado⁷ como un elemento que impulsó a las empresas españolas a participar a la compra de empresas públicas en América Latina, repitiendo en estos mercados la experiencia acumulada en su mercado de origen.

Las empresas españolas recientemente privatizadas encontraron en Brasil no solo un mercado donde poder replicar su experiencia reciente, sino también una oportunidad para crecer y expandir su actividad y reforzar su posición frente a la creciente competencia derivada de un mercado liberalizado, tanto en España como en el resto de los países del mercado único europeo.

En tercer lugar, se trata de una economía de renta media alta que desde 1991 ha experimentado tasas de crecimiento positivas, y que cuenta con el PIB más alto de la región y una estructura productiva altamente diversificada. En este sentido, aquellas empresas españolas cuyas estrategias se centraban en la llamada “búsqueda de mercado” encontraron en Brasil un gran mercado con enormes posibilidades de crecimiento. Además, desde 1991, Brasil se encuentra inmerso en varios procesos de integración regional que le convierte en una “plataforma” estratégica para empresas con intereses exportadores. El lento proceso de integración con sus vecinos del Cono Sur, el MERCOSUR, constituyó uno de los alicientes fundamentales para la inversión extranjera de la segunda mitad de la década de los noventa, sobre todo en sectores relacionados con la distribución comercial.

Es importante señalar que los factores políticos y geopolíticos han tenido una influencia decisiva en la actividad de las empresas españolas en Brasil. Si bien las relaciones

⁷ Véase García-Canal y Guillén (2008), Guillén (2005) y Toral (2008).

bilaterales hasta la entrada de España en la CEE en 1986 se pueden clasificar como de “bajo perfil”, debido a la relativa falta de intereses comunes, desde esa fecha y, especialmente desde 1992 con la firma del Tratado General de Cooperación y Amistad entre España y Brasil, estas relaciones se intensificaron. En el ámbito económico, este Tratado que entró en vigor en 1994 incluía “como objetivo movilizar créditos e inversiones españolas a Brasil por una cifra aproximada de 3.000 millones de dólares (...), durante un período de cinco años”. El Plan de Asociación Estratégica Brasil-España de noviembre de 2003, consolidado en 2005 a través de la Declaración de Brasilia, fortaleció el diálogo político bilateral y reforzó la importancia de las relaciones económicas entre ambos países.

El impulso a las relaciones bilaterales y el decisivo apoyo del gobierno español al “desembarco” en Brasil puede haber jugado un papel estratégico en disminuir el “coste de ser extranjero” de las empresas españolas⁸. En el caso específico de Brasil, este coste incluye: (a) el riesgo político y regulatorio entendido como la probabilidad de cambios abruptos en las condiciones en las que operan las empresas en el mercado extranjero. Este coste es muy importante para las empresas españolas que realizan inversiones en Brasil ya que se han centrado en sectores altamente regulados (Guillén, 2005); (b) el riesgo inherente a la existencia de instituciones “en vías de desarrollo” y/o susceptibles de corrupción o manipulación política, (c) el coste de la “distancia cultural” propiciada por las diferencias culturales y lingüísticas que pueden aumentar los costes relativos a los canales de distribución, la publicidad y el marketing, y (d) el llamado *custo Brasil* (coste Brasil) asociado a una serie de dificultades de tipo estructural que aumentan el coste de operar en Brasil. Si bien este coste afectaría a todas las empresas que participan en el mercado brasileño, los inversores extranjeros son susceptibles de un *custo Brasil* mayor debido a su menor conocimiento del mercado.

Si bien ya hemos señalado la importancia de la participación de las empresas españolas en el proceso de privatización de Brasil de la década de los 1990 y en especial en sectores estratégicos como los servicios públicos, las telecomunicaciones y la banca, existen otros sectores del tejido empresarial español que también se han instalado en el mercado brasileño.

Entre los sectores que no participaron en el proceso de privatizaciones o concesiones destacamos la evolución de la industria alimentaria que muestra un alto nivel de actividad; la industria química que realiza inversiones todos los años de la muestra y no ha llevado a cabo desinversiones; la metalurgia y la fabricación de productos minerales no metálicos con la activa participación de empresas como Sidenor; las actividades de construcción especializada entre las que se encuentran empresas como Dragados, Necso-Acciona y OHL⁹.

8 Este coste fue resaltado por Hymer (1976) en lo que se considera una de las primeras obras que analiza en profundidad los motivos que impulsan a las empresas a convertirse en multinacionales.

9 Véase Audera Lopez (2003)

La respuesta de las empresas españolas al turbulento comienzo de siglo y a las nuevas oportunidades de Brasil

Tal y como hemos señalado, a partir de 2001 y hasta mediados de la presente década los ingresos de inversión extranjera directa en Brasil descendieron de forma importante. Este comportamiento también se registró en lo que se refiere a la inversión española directa a Brasil, siendo este descenso más acusado, tanto si se compara con el conjunto del total de ingresos de IED en Brasil como si se compara con el comportamiento de la IDE española en América Latina. Las cifras recogidas en los Gráficos tres y cuatro muestran esta disminución de la IDE española en Brasil entre el año 2001 y el año 2003, registrándose incluso cifras negativas, como consecuencia de desinversiones por parte de las empresas españolas.

Los factores que contribuyeron al descenso de las entradas de inversión extranjera a Brasil a comienzos de esta década ya los hemos señalado anteriormente y en buena medida son comunes a la hora de explicar el repliegue registrado por la inversión española en Brasil. No obstante, existe un elemento diferenciador que explica la mayor caída de la inversión española y es el agotamiento del proceso privatizador en Brasil, al cual estuvo muy ligado la inversión directa española. Como ejemplos concretos de las desinversiones que se produjeron en este período podemos citar la venta por parte de Telefónica de la Companhia Riograndense de Telecomunicações, la venta del BBVA de su filial brasileña, la venta de Uralita del 100% de su negocio en Brasil y la venta de Agbar de su participación en Aguas de Guariroba¹⁰.

Podríamos, por lo tanto, clasificar este período entre el año 2000 y el 2003 como una fase intermedia durante la cual las empresas españolas mostraron sus reticencias ante el mercado brasileño en particular y el de América Latina en general. Esta breve fase, utilizada por algunas empresas para reorganizar sus estructuras organizativas y de producción, sin embargo, no supuso una salida masiva de inversiones españolas de Brasil.

Las empresas españolas, aunque más tarde que las de otros países, han vuelto a recobrar el interés por Brasil como país de destino de sus inversiones en el exterior. Así, Telefónica ha adquirido el 50% de la empresa brasileña Vivo. Indra se adjudicó varios contratos para la gestión del tráfico por carretera y para implantar varios sistemas de comunicación por satélite para el Ministerio de Defensa brasileño. Agbar obtuvo la gestión comercial de Saneago a través de un contrato de servicios. Iberdrola anunció en 2007 su compromiso con el Plan de Aceleración del Crecimiento presentado por el presidente Lula da Silva, así como su intención de aumentar sus inversiones en el país. REPSOL, que opera en Brasil desde 1999, ha continuado su proceso inversor en el país a través de REPSOL Sinopec Brasil (sociedad participada por Repsol en un 60%) que se ha convertido en una de las mayores compañías energéticas privadas de América Latina. La alta rentabilidad de las inversiones realizadas en Brasil, y en otras economías emergentes, ha supuesto una fuente de beneficios que, en muchos casos, han permitido que estas empresas pudiesen sortear con cierto éxito la crisis económica global (CEPAL 2011).

¹⁰ Agbar ha vuelto recientemente a operar en el mercado brasileño.

Brasil podría convertirse de nuevo en un atractivo receptor de la inversión de las empresas españolas. El tamaño de mercado y el potencial de crecimiento del “gigante del Cono Sur”, los programas gubernamentales dirigidos a mejorar las infraestructuras y, en general, las condiciones de vida de la población, su enorme capacidad exportadora, la abundancia de recursos naturales, su cada vez mayor peso geopolítico e influencia en América Latina y su relativa estabilidad política e institucional son factores que pueden contribuir a que se produzca una segunda oleada de inversión por parte de empresas españolas. De hecho, este potencial se ha hecho evidente al ser el primer país latinoamericano, y uno de los primeros del G-20, en mostrar síntomas de recuperación ante la crisis económica y financiera. En esta segunda oleada, que ya se ha comenzado a observar, se percibe el efecto arrastre que los grandes inversores de la década de los noventa están ejerciendo sobre las PYMES españolas. Así, desde el año 2003 se observa un aumento gradual de la presencia en Brasil de PYMES españolas, algunas con fuerte base tecnológica. Empresas como Planet Media (aplicaciones y servicios móviles), Airis (informática), Tractis (certificados electrónicos), Mantra (iluminación decorativa) o Agile Contents (comunicación) están aprovechando, a través de su expansión internacional, el gran mercado brasileño.

Sin embargo, algunos de los obstáculos encontrados durante la primera fase del auge inversor persisten hoy en día. Existen todavía irregularidades en el ámbito regulatorio, especialmente en el sector eléctrico y de telecomunicaciones, en los que la participación de las empresas españolas ha sido clave. Las empresas extranjeras han manifestado repetidamente el “proteccionismo encubierto” de las administraciones brasileñas que suele generar un sesgo en contra de las empresas extranjeras, sobre todo en el ámbito de los grandes proyectos de infraestructura. Estos obstáculos, como ya ha ocurrido en el pasado, podrán subsanarse con el impulso de las relaciones bilaterales entre Brasil y España.

Es importante destacar el creciente papel que están jugando las multinacionales brasileñas en la configuración de los flujos mundiales de IDE. Operaciones como la adquisición por parte del conglomerado brasileño Companhia Vale de Rio Doce de la canadiense Inco en el año 2006, marcan el inicio de lo que puede ser el despegue de la actividad inversora internacional de las empresas brasileñas (Santiso, 2008). En el caso particular de España, también en 2006 se produjeron dos grandes operaciones; el grupo siderúrgico brasileño Gerdau compró un 40% de la Corporación Sidenor, la mayor siderúrgica española y el grupo Camargo Correa adquirió el 58,9% de Tavex, empresa del sector textil (Arahuetes y Hiratuka, 2007). Estas operaciones y la fortaleza con la que las multinacionales brasileñas se están implantando tanto en países desarrollados como en economías emergentes pueden marcar el inicio de una relación bilateral en el ámbito de la inversión extranjera directa más equilibrada.

Las magníficas perspectivas que se abren a la economía brasileña y el atractivo que ésta representa para la inversión extranjera, junto con la posibilidad de que España sea parte importante en este proceso, no sólo revertirá de forma positiva en Brasil, sino también en la economía española, ya que permitirá seguir avanzando hacia una mayor inserción en la economía internacional, lo cual representa un factor fundamental para alcanzar el tan deseado cambio en su modelo de crecimiento.