



**LA INVERSIÓN BRASILEÑA DIRECTA EN PARAGUAY.
CARACTERÍSTICAS, MOTIVACIONES Y PERSPECTIVAS**

**Gustavo Rojas de Cerqueira César
Noviembre, 2012**

Con el apoyo de la Iniciativa Think Tank del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC) de Canadá.

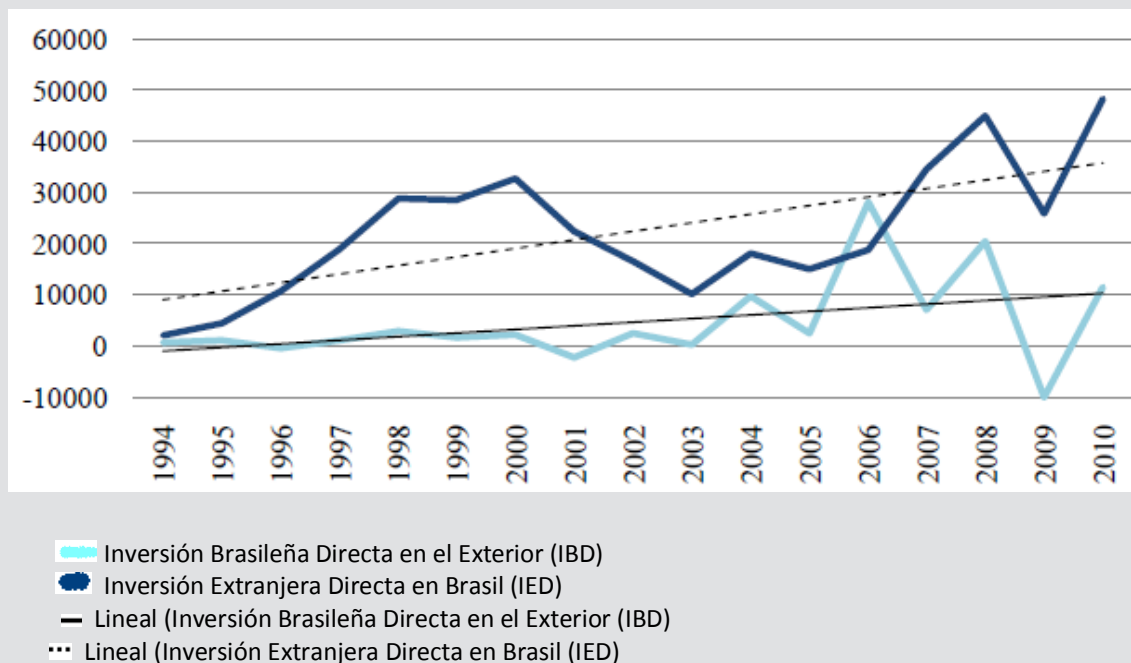


LA INVERSIÓN BRASILEÑA DIRECTA EN PARAGUAY. CARACTERÍSTICAS, MOTIVACIONES Y PERSPECTIVAS

Introducción

A lo largo de los últimos años, la estabilización y la reactivación del crecimiento de la economía brasileña han fomentado una creciente atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), transformando al Brasil en unos de los principales receptores de IED en el mundo en desarrollo. No obstante, desde mediados de la década pasada, este proceso también se ha visto acompañado por un aumento de la presencia de empresas brasileñas en el exterior. Además del aumento de las exportaciones, la cara más visible de este fenómeno ha sido la expansión de la Inversión Brasileña Directa (IBD). En 2011, el stock de la IBD alcanzó US\$ 193 mil millones, valor correspondiente al 8% del PIB brasileño. Según la UNCTAD¹, en este mismo año, el stock de la IBD representó el 56,6% del stock de las inversiones de los países sudamericanos en el exterior y el 5,5% del stock de IED emitido por los países en desarrollo.

Gráfico 1 Brasil – Flujos de Inversión Directa
(En millones de US\$)



Fuente: Fundación Don Cabral (FDC), 2011

¹ <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

América Latina es la región donde se concentra la mayor parte de la IBD, destacándose América del Sur. A pesar que la Argentina, debido a la dimensión de su mercado interno y las preferencias del MERCOSUR, sigue siendo el principal destino dentro del bloque, las inversiones brasileñas se están diversificando en cuanto a sus destinos dentro de la región. Desde el inicio de la crisis internacional, Perú, Colombia, Paraguay y México han presentado un mayor dinamismo relativo como receptores de las IBD. Estos países también comparten el hecho de que, durante este periodo, han sabido compatibilizar, relativamente, estabilidad de precios y apertura económica con un elevado crecimiento económico.

Este trabajo busca analizar el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas en América del Sur, particularmente de las IBD dirigidas a Paraguay. La segunda sección aborda la evolución del proceso y de las políticas públicas de apoyo a internacionalización de las empresas brasileñas. La tercera parte se centra en las dimensiones y característica del IBD. Finalmente, en la cuarta sección se abordan las motivaciones, características y perspectivas de la IBD dirigida a Paraguay.

1. La evolución de la internacionalización de las empresas brasileñas

La apertura económica implementada al inicio de los años noventa desencadenó un proceso de reestructuración de las empresas brasileñas que frente al aumento de las importaciones y de la competencia externa, se vieron obligadas a ingresar en el proceso de internacionalización. Las exportaciones y la presencia en el exterior pasaron a integrar estrategias empresariales permanentes. Según Iglesias y Motta Veiga (2002), durante los años noventa, la internacionalización de las empresas brasileñas se caracterizó por: i) la incorporación de las PYMES; ii) el aumento del número de subsidiarias en el exterior, principalmente fábricas; iii) el fuerte crecimiento de América del Sur como destino; iv) la diversificación de las IBD del sector industrial, pasando de concentrarse en las industrias mecánicas y alimentos a material de transporte, textil y siderurgia. Desde 1994, inicio del Plan Real, hasta 2003, el flujo anual del IBD permaneció oscilando entre US\$ 1 mil millón y US\$ 3 mil millones, con fuerte concentración en las inversiones dirigidas al MERCOSUR, particularmente hacia la Argentina.

A partir de 2004, el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas gana importancia y mayor visibilidad. En ese año, se registró la fusión entre la brasileña Ambev y la belga InterBrew, por un valor aproximado de US\$ 4,5 mil millones, constituyendo InBev, la cervecera más grande del mundo. En 2006, se registró la compra de la canadiense INCO por Vale, por un monto de US\$ 17 mil millones, constituyendo la segunda minera más grande del mundo. Diversos fueron los motivos que propiciaron ese despegue de la IBD.

En primer lugar, hubo una significativa mejora de las condiciones financieras de las empresas brasileñas. La reactivación de la demanda doméstica fortaleció la situación financiera de las empresas, ampliando su capacidad de autofinanciamiento (Sobeet-Valor, 2009). Este proceso también fue acompañado de fusiones y adquisiciones al

interior del Brasil. Además, mejoraron las condiciones de apalancamiento, tanto por la mayor oferta del crédito de largo plazo como por el mejor acceso al mercado de capitales.

En segundo lugar, si por un lado, la valorización del real redujo, a partir de 2006, la rentabilidad y competitividad de las exportaciones, principalmente de las manufacturas, por otro lado, abarato el valor de los activos localizados en el exterior. Ello facilitó la adquisición de empresas, principal modalidad de los recientes flujos de IBD, e impulsó que diversas empresas reorientaran sus operaciones internacionales para producir en el país de destino, reduciendo costos y tornando su oferta más competitiva. La internacionalización pasa a ser vista como una estrategia de diversificación de riesgos, incluso contra la volatilidad cambiaria.

En tercer lugar, la parálisis de las principales negociaciones comerciales internacionales que cuentan con la participación de Brasil (MERCOSUR-UE, Doha, EE.UU.) y la erosión de preferencias debido a la multiplicación de acuerdos de libre comercio, particularmente entre América Latina y EEUU/Países de la UE/ Países Asiáticos; la imposición de barreras para las exportaciones desde Brasil (Argentina, Venezuela, China, EEUU) y/o la ausencia de la ratificación de Acuerdos de Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones (APPRIs) por parte de Brasil, han motivado las inversiones brasileñas hacia el exterior.

Finalmente, la propia constitución de una estrategia explícita de promoción de la internacionalización como un brazo de la Política de Desarrollo Productivo (PDP) y la política brasileña de desarrollo industrial y tecnológico lanzada en 2007, constituyen otros factores que propiciaron el despegue de la IBD. En los sectores donde el país ya posee comprobada competitividad (minería, petróleo y petroquímica, papel y celulosa, carnes, etanol y siderurgia), la PDP establece programas para expandir su liderazgo internacional. También se destaca la promoción de la integración productiva con América Latina, en especial con el MERCOSUR, entre sus objetivos estratégicos.

Desde el punto de vista operativo, la concesión de préstamos por parte del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) constituye como la cara más visible de las políticas de apoyo a la internacionalización. La “Línea de Internacionalización” financia hasta un 60% del total de la operación, habiendo sumado, entre 1995 y 2012, un total de R\$ 10 mil millones desembolsados². Según el BNDES, tras la selección de una muestra de 140 empresas con inversiones en el exterior, se computó que entre 2000 y 2010, estas empresas recibieron R\$ 143 mil millones para el financiamiento de exportaciones e inversiones destinadas a la modernización, ampliación y expansión de la capacidad productiva.

Además de las operaciones de financiamiento, varias de las operaciones de internacionalización también cuentan con el apoyo de suscripción de valores mobiliarios por parte del “BNDES Participações” (BNDESPar). O sea, el BNDESPar posee significativas participaciones accionarias en empresas con fuerte presencia internacional, tales como: i) Frigoríficos: Bertin – 27%; Marfrig – 14,6%; JBS – 13%; ii)

² <http://institutosbec.org/seminariosobeet/palestras/SergioGuimaraes.BNDES.pdf>

Textil: Coteminas – 10,3%; iii) Papel y Celulosa: Klabin – 20,2%; iv) Petroquímica: Brasken – 5,0%; Rio Polímeros – 25,0%. (IPEA, 2010).

El BNDES abrió una oficina en Montevideo, con el fin de apoyar y asesorar la expansión de las empresas brasileñas en el MERCOSUR, así como una filial en Londres (BNDES Limited). En el futuro, el banco apunta a captar recursos directamente en el mercado internacional y canalizarlos a través de financiamientos directos a las filiales de las empresas brasileñas localizadas en el exterior.

2. Dimensión y Características de la IBD

En relación a los patrones regionales de destino de la IBD, las informaciones señalan que el destino prioritario sigue siendo América Latina. La proximidad geográfica y cultural, así como la existencia de acuerdos regionales de comercio, llevan a que la mayoría de las empresas brasileñas inicie su proceso de internacionalización en la región.

Considerando el número promedio de las filiales de empresas brasileñas por región geográfica en el ranking elaborado por la FDC (2011), queda clara la predominancia de América Latina como destino del IBD, seguido por Europa. Se observa también un crecimiento de la presencia brasileña en Asia. Además, las transnacionales brasileñas se concentran en empresas del *commodities* y/o servicios financieros. En gran medida, estas características reflejan los patrones del comercio exterior brasileño y/o de las recientes transformaciones de la composición de la economía brasileña.

Tabla 1 Distribución Geográfica de las Transnacionales Brasileñas – 2010

Posición	Empresa	Total de Países	América del Sur	América Central	América del Norte	Europa	Asia	África	Oceanía
1	Vale	37	5	1	2	4	14	9	2
2	Andrade Gutierrez	33	8	7	2	3	5	8	-
3	Votorantim	28	5	1	3	11	2	5	1
4	Stefani IT	26	5	1	3	12	3	1	1
5	Banco do Brasil	23	7	2	2	7	4	1	-
6	Weg	22	4	-	2	8	6	1	1
7	Odebrecht	21	5	3	2	3	3	5	-
8	Brasil Foods	20	4	1	-	10	5	-	-
9	Marcopolo	20	8	5	1	-	3	3	-
10	Marfrig	20	3	-	2	5	8	1	1
11	Magnesita	19	5	-	3	6	3	1	1
12	Camargo Correa	17	7	2	1	5	-	2	-
13	Itaú	16	5	2	1	5	3	-	-
14	Ibope	13	7	4	2	-	-	-	-
15	Gerdau	13	6	2	3	1	1	-	-
16	Petrobras	13	8	-	2	-	1	2	-
17	Randon	11	2	-	2	1	2	4	-
18	Tigre	9	8	-	1	-	-	-	-
19	Minerva	9	3	-	-	1	3	2	-
20	Natura	8	5	1	1	1	-	-	-
21	JBS-Friboi	7	2	-	2	1	1	-	1
22	Sabó	7	1	-	1	3	2	-	-
23	Bradesco	6	1	-	2	2	1	-	-
24	Metalfrio	5	-	-	2	2	1	-	-
25	Suzano	5	1	-	1	2	1	-	-

Fuente: FDC

Al buscar mayores elementos para evaluar la participación de los países de América del Sur en el total de la IBD, se presenta un problema metodológico importante. Los registros de los flujos y del stock de la IBD recopilados por el Banco Central de Brasil (BCB) captan apenas los destinos primarios de las inversiones, que, en mayor medida, son realizados en paraísos fiscales y luego destinados a terceros países.

Una forma de reducir esta distorsión es considerar la participación relativa de los países en el total de la IBD, excluyendo el stock registrado en los paraísos fiscales. Hasta 2011, estos recursos sumaban cerca de US\$ 116,9 mil millones, o 60,5% del total del stock de IBD. Pese a que esto no soluciona el problema, ofrece una visión menos distorsionada de los destinos finales de las inversiones. Al excluir estos montos, se evidencia que el stock de IBD en América Latina totaliza US\$ 14,5 mil millones en 2011, o 19% del stock total de IBD.

Tabla 2 Stock de las Inversiones Brasileñas Directas en el Exterior (2007-2011)
Millones de dólares

Países	2007	2008	2009	2010	2011	2011 vs. 2007 (%)
Austria	31 212	31 024	36 268	37 092	47 390	52%
Islas Cayman	16 431	14 124	18 308	29 466	32 138	96%
Holanda	2 160	2 380	3 600	10 785	20 819	864%
Islas Vírgenes Británicas	11 245	10 685	13 387	14 724	16 231	44%
Bahamas	9 341	9 531	10 291	12 353	12 921	38%
España	4 083	5 055	5 270	8 992	11 187	174%
Estados Unidos	7 800	9 167	9 943	13 184	10 291	32%
Dinamarca	10 829	8 036	9 698	9 290	9 831	-9%
Luxemburgo	4 259	4 602	4 356	4 794	5 425	27%
Argentina	2 360	3 376	4 251	5 148	5 143	118%
Portugal	1 493	1 449	1 962	3 257	3 008	101%
Hungría	901	1 827	1 751	2 489	2 513	179%
Uruguay	1 878	2 443	2 531	2 497	2 384	27%
Perú	584	244	704	2 254	1 902	226%
Panamá	1 185	3 727	1 005	1 614	1 443	22%
Colombia	178	298	561	872	1 194	571%
Reino Unido	805	1 341	977	929	1 065	32%
Francia	156	204	247	1 006	949	509%
Venezuela	218	282	801	679	762	250%
Irlanda	125	-	0	462	695	456%
México	175	249	294	528	688	292%
Chile	509	387	459	574	608	19%
Bermudas	599	234	1 212	577	567	-5%
Antillas Holandesas	1 351	1 052	224	550	489	-64%
Gibraltar	324	332	362	380	403	25%
Paraguay	117	153	170	262	350	200%
Total	111 339	113 755	132 413	169 066	192 933	73%

Fuente: Banco Central de Brasil.

Al analizar la evolución del stock de la IBD entre 2007 y 2011, se observa que la crisis europea ha representado una oportunidad para que las empresas brasileñas se expandan en el viejo continente, especialmente en los países más afectados (España, Irlanda, Francia, Hungría y Portugal). Las inversiones en Holanda fortalecen su competitividad logística. Este movimiento ha sido acompañado, durante el último año, por una reducción del IBD en EEUU, tradicional destino. En América Latina, se observa que todos los países presentaron aumentos absolutos, con destaque para los montos registrados en Argentina (US\$ 5,1 mil millones) y Uruguay (US\$ 2,4 mil millones). No obstante, también se percibe que han habido cambios en las tendencias recientes de los flujos del IBD en la región, especialmente a partir de 2009, inicio de la crisis internacional. Pese a que los niveles históricos del stock de la IBD en Perú, Colombia, Paraguay y México han sido relativamente pequeños para los patrones brasileños, presentan un elevado dinamismo en los últimos años. Por otro lado, se percibe un proceso de estancamiento y/o desinversión en Argentina, Uruguay, Chile y Venezuela.

3. La Inversión Brasileña Directa en Paraguay

3.1. Una primera aproximación

Al analizar el origen y la evolución del stock de Inversión Extranjera Directa (IED) recibida por el Paraguay entre 2007 y 2011, se observa un crecimiento de 50%, alcanzando un stock total de US\$ 3,37 mil millones. La mayor parte de este crecimiento es explicado por las inversiones estadounidenses, que registraron un total de US\$ 1,74 mil millones, valor correspondiente a casi 52% del stock total. También se observa un aumento de la participación de las inversiones brasileñas (15,2%) y argentinas (8,1% del total) y, en menor medida de las inversiones españolas (5,8%), particularmente a partir del agravamiento de la situación político-económica en estos países.

Tabla 3 Stock de las Inversiones Extranjeras Directas destinadas a Paraguay (2007-2011)

Países	Años - Millones de dólares					
	2007	2008	2009	2010	2011	2011 vs. 2007 (%)
EEUU	806	1 023	1 249	1 558	1 740	116%
Brasil	340	396	400	444	511	50%
Argentina	135	152	192	246	275	103%
España	99	116	145	212	196	98%
Luxemburgo	110	156	158	133	118	7%
Portugal	60	64	70	77	78	30%
Suiza	36	47	45	42	79	119%
Inglaterra	37	38	44	47	66	78%
Panamá	36	46	51	82	66	83%
Italia	36	47	51	57	72	100%
México	-	-	51	37	46	100%
Uruguay	26	27	29	32	43	65%
Taiwan	-	-	-	-	-	-
Hong Kong – China	92	46	-	-	-	-100%
Holanda	140	153	121	90	33	-76%
Japón	37	8	0,3	-8	-6	-
Total	2 251	2 369	2 664	3 109	3 371	50%

Fuente: Banco Central del Paraguay

La IBD en Paraguay ha presentado un crecimiento del 50% entre 2007 y 2011, representando el 15% del total del stock de la IED en Paraguay, convirtiéndose en la segunda principal fuente de IED en el país. No obstante, existe una significativa discrepancia entre los datos reportados hasta 2011 por el BCB (US\$ 350 millones) y el BCP (US\$ 511 millones). Como se menciona más arriba, parte de esta discrepancia podría ser explicada por el hecho de que gran parte de la IBD se realiza vía paraísos fiscales. No obstante, sería importante presentar esta discusión ante las autoridades brasileñas. Hace algunos años, Brasil

y Argentina crearon un grupo de trabajo de la Comisión de Comercio Bilateral para discutir divergencias en las estadísticas de comercio.

Persiste, también, una evidente insuficiencia de informaciones en cuanto al volumen y destino sectorial de los flujos de la IED recibida por el Paraguay. La mayor precisión de estas informaciones es necesaria para la formulación de marcos reglamentarios y la planificación de la política industrial en un momento donde el país comienza a dar muestras de estar incursionando en los planes de inversión de empresas extranjeras de peso. Además, Paraguay volverá a confrontarse, tras la futura normalización de su participación en el MERCOSUR, con las negociaciones del Acuerdo de Inversiones Intrarregionales del bloque, establecido en la Decisión CMC 30/10. Teniendo en cuenta la importancia del acuerdo para la promoción de la integración productiva regional, estas informaciones serán de mucha utilidad para los negociadores paraguayos.

3.2. Evolución y Características Actuales del IBD en Paraguay

Hasta mediados de la década pasada, las inversiones brasileñas en Paraguay estaban concentradas en unas pocas empresas. Se trataban de empresas que habían participado de la primera etapa de la internacionalización de la economía brasileña (antes de los años noventa) – Banco do Brasil y Tigre - y que utilizaban las primeras enseñanzas de la internacionalización adquirida en Paraguay como aprendizaje para sus futuros planes.

Tras la puesta en marcha del MERCOSUR, se inicia una segunda etapa. TAM, Unibanco/Itaú y Ambev adquieren empresas paraguayas líderes en sus segmentos. La estrategia de las empresas brasileñas estaba orientada a aprovechar el *market-share* de las empresas paraguayas, pero también estaba orientada a utilizar como plataforma al Paraguay para la expansión e integración de sus operaciones con el MERCOSUR. No obstante, al concentrarse en el sector de servicios e industrial (particularmente bebidas), no contemplaron una clara estrategia de exportaciones desde Paraguay.

Finalmente, a partir de 2008 se observa un creciente dinamismo de la IBD recibida por Paraguay. Estas nuevas inversiones se concentran en el sector industrial y buscan dirigir su producción al mercado brasileño, fomentando la asociatividad, a través de *join-ventures* y *outsourcing*, y el fortalecimiento de las cadenas de valor bilaterales.

La asunción del Gobierno por parte de Luis Ignacio Lula da Silva y la puesta en marcha a partir de 2003 del Programa de Substitución Competitiva de Importaciones (PSCI) por parte del Gobierno brasileño, han sido fundamentales para fomentar la identificación y diversificación de nuevas oportunidades de comercio y de asociación empresarial entre Brasil y Paraguay. El PSCI explora la idea de que la proximidad geográfica y el desarrollo de canales logísticos pueden traer ventajas comerciales para los importadores brasileños. El Programa busca promocionar el comercio entre Brasil y los países sudamericanos, sustituyendo, cuando sea posible y de forma competitiva, importaciones brasileñas de terceros países por importaciones provenientes de la región.

Los productos paraguayos identificados por el PSCI (FUNCEX y MRE, 2007) se concentran en los siguientes sectores: i) confecciones y textiles; ii) plásticos; iii) químicos; iv) lácteos; v) higiene y limpieza; vi) preparados alimenticios; vii) jugos; viii) aceites esenciales. Los dos primeros sectores concentran las recientes inversiones brasileñas en Paraguay, presentando en los últimos años un elevado crecimiento de sus exportaciones hacia el país vecino.

El entendimiento bilateral sobre la puesta en marcha y profundización de las acciones del PSCI fue plasmado en el “Memorando de Entendimiento para la Promoción del Comercio y de la Inversión entre Brasil y Paraguay”, suscripto en 2007 por Luis Ignacio Lula da Silva y Nicanor Duarte Frutos. En su Art. 4, referente a la Promoción de las Inversiones, se establece la difusión de oportunidades de inversiones en Paraguay entre empresarios brasileños, así como la identificación de instrumentos financieros que las viabilicen. Guiado por esta orientación, el Banco del Brasil creó una línea de financiamiento para las inversiones brasileñas en Paraguay, con tasas de interés anuales entre 4% y 5% y con el requisito de presentación de garantía en Brasil. Por otro lado, existe un claro esfuerzo del lado paraguayo de ofertar mecanismos financieros competitivos para los emprendimientos brasileños destinados a ampliar la capacidad productiva. Los casos de JBS y Camargo Correa/Votorantim son una clara muestra (ver Tabla 4).

La conclusión exitosa de la negociación de Itaipú y los aportes unilaterales extraordinarios de Brasil al FOCEM permitieron el avance de la construcción de la línea energética de transmisión de alta tensión. Esto ha fortalecido la expectativa de una oferta de energía eléctrica estable y barata para las inversiones productivas en territorio paraguayo y permitió una mayor fluidez en las conversaciones bilaterales.

El Paraguay representa para el empresario brasileño una oportunidad de reducir sus costos de producción y de preservar la competitividad de sus productos con relación a las importaciones brasileñas, especialmente de productos intensivos en mano de obra provenientes de China. La mayor parte de las empresas que se instalan en el país no lo hacen para proveer al mercado local, pero sí al mercado brasileño. Buscan producir en Paraguay y enviar la producción al Brasil, haciendo uso de las preferencias del MERCOSUR. La mayor parte de los empresarios brasileños optan por el Régimen de Maquila, que permite producir con exención tributaria para importar insumos y bienes de capital, pagando solamente una alícuota de 1% sobre el valor agregado localmente.

Además del Régimen de Maquila, Paraguay ofrece una carga tributaria simplificada y liviana, menores cargas sociales, electricidad barata, proximidad de los grandes centros brasileños de producción y consumo y proximidad cultural y lingüística. La amplia oferta de mano de obra constituye por sí sola una gran ventaja competitiva para las empresas brasileñas. En los últimos años, Brasil ha vivido una convergencia de transformaciones que han encarecido y reducido la oferta de mano de obra, particularmente para aquellos sectores de la industria intensivos en mano de obra, como ser: i) apreciación del real; ii) migración del empleo industrial hacia el sector de servicios; iii) reducción de la productividad del trabajador y iv) mercado laboral en pleno empleo.

A excepción de la inversión de las empresas Camargo Correa/Votorantim, Banco do Brasil, Itaú, Petrobras, TAM y los frigoríficos, las empresas brasileñas que se instalan en el Paraguay son en mayor medida, pequeñas o medianas, que están dando sus primeros pasos en el camino hacia la internacionalización. En promedio, las inversiones de este grupo giran en torno de US\$ 1 millón a US\$ 12 millones y se concentran en los sectores de textil y confecciones, cuero y calzados, químicos y plásticos.

Tabla 4 Principales Inversiones Brasileñas en Paraguay

Empresa	Año	Sector	Inversión Millones de dólares	Característica de la Inversión
Altair / Tendencia Malharia / Funny Honey	2011	Textil y Confecciones	8,5	Out-sourcing con la paraguaya Blue Design
Buddemeyer	2010	Textil y Confecciones	—	Out-sourcing con Manufacturas Pilar
Neumática Alto Paraná	2007	Neumáticos	1	—
Mega Plásticos	2006	Químicos y Plásticos	30	—
Vantex	2008	Textil y Confecciones	—	Licenciamiento para la filial brasileña de Adidas
Penalty	2011	Textil y Confecciones / Cuero y Calzados	12	Out-sourcing con la paraguaya Impar Paraguay
Bertin/JBS	2007	Cuero y Calzados	12	Out-sourcing con la paraguaya MARSEG – fabricación de capellanas de calzados de seguridad
Biosani	2011	Papel y Productos de Papel	—	Fábrica propia de papel higiénico
DASS	2012	Cuero y Calzado	5	Fábrica propia – licenciamiento de las marcas Fila, Umbro y Tryon
Estácio de Sá	2008	Enseñanza Superior	—	Universidad de la Integración de las Américas
Brascopper	2009	Productos Metálicos (Cables de cobre)	3	Out-sourcing con la paraguaya Condel Fundiciones/Luminotecnia
Minerva	2012	Productos de la Carne	35	Adquisición de Frigomerc
Minerva	2008	Productos de la Carne	4	Adquisición de 70% de Friasa
Independencia	2008	Productos de la Carne	—	Adquisición de Frigorífico Guaraní
Bertin/JBS	2005	Productos de la Carne	—	Adquisición de la Industria Paraguaya Frigorífica
Bertin/JBS[1]	2009	Productos de la Carne	—	Adquisición de Frigorífico San Antonio
Banco do Brasil	1941	Finanzas	—	Se trata de la primera unidad internacional del BB
Banco Itaú	1995	Finanzas	—	Adquisición de Interbanco y de carteras del Citibank
Petrobras	2005	Petróleo	—	Adquisición de los activos de Shell
Ambev/InBev	2001	Bebidas y Tabaco	12	Adquisición de CERVEPAR
TAM/LATAM	1996	Transporte Aéreo	27	Adquisición de LAPSA
Tigre	1977	Químicos y Plásticos	—	Constitución de Tubopar en asociación con empresarios paraguayos
Camargo Correa y Votorantim	2010 - 2013	Cemento	160	Construcción de fábrica de cementos Yguazú Cementos – Joint-venture con la paraguaya Concret-Mix – se estima que la fábrica inicie sus operaciones en 2013, con una producción anual de 400 mil ton. de cemento 70% de la inversión financiada conjuntamente por el BID y la CAF

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales y privados.

Tabla 5 Maquiladoras con Socios Brasileños

Empresa	Sector
MMKM SRL	Prendas de vestir
Filtrona Paraguaya S.A	Filtros para cigarrillos
Marseg SRL	Capelladas para calzados industriales
Qin Yi América S.A	Mantas, frazadas y edredones
Impar Paraguay S.A	Prendas de vestir y calzados
Cortinerias del Paraguay SRL	Cortinas y mantas
Polypack SACI	Bolsas de plastico
SR Productos para la Salud	Jeringas y agujas de uso unico
Mercoplast	Fabricacion de tapas plasticas
Pillow	Almohadas de plumas de ganso
Panamericana Electronics SRL	Produccion de paneles LED
Metales del Paraguay Imp Exp SRL	Caños de escape para automoviles
Hilopar SA	Hilos de acrilico
Office Flex	Sillas giratorias para escritorio
GV Paraguay SA	Ruedas para bicicletas
Luis Gilberto Rios Sartorio	Prendas de cama y baño
X-Plast	Mesas y sillas de plastico
Level SA	Video Camaras de circuito cerrado
Sican S.A.	Confecciones prendas escolares

Fuente: Elaboración propia con base a datos oficiosos y privados.

Las inversiones destinadas al sector cárnico y del cemento merecen algunas consideraciones puntuales. El sector cárnico en Brasil ha vivido un intenso proceso de concentración e internacionalización, al punto que JBS se constituye en la transnacional más internacionalizada de Brasil y la mayor productora y exportadora de proteína animal del mundo. La ampliación del liderazgo mundial de Brasil en el sector cárnico es un objetivo de la política industrial brasileña, apoyado a través de financiamientos del BNDES, que también es accionista de las principales empresas del sector y realiza importantes inversiones en el mercado internacional de capitales.

La calidad de la materia prima ofertada en los países del MERCOSUR y la tenencia de la Cuota Hilton (de elevado valor) ha ocasionado la extensión del dominio de los frigoríficos brasileños en los países del bloque. No obstante, las dificultades enfrentadas por los frigoríficos brasileños en los últimos años en Argentina (control del precio interno, impuesto a las exportaciones, elevación del costo de producción e insuficiente oferta de animales) han llevado a las ventas de activos en ese país y al fortalecimiento de la presencia de estas empresas en Paraguay y Uruguay.

Los frigoríficos de capital brasileño en Paraguay representan la mitad de las exportaciones paraguayas de carne³. Tal como en los demás países del bloque regional, es innegable el elevado grado de concentración de las empresas brasileñas en este sector. Pero también no debe pasar desapercibido el hecho de que el ingreso de estas inversiones ha posibilitado una importante ampliación de la capacidad productiva del sector y de su competitividad internacional, traducida en una constante ampliación de los montos y de los destinos externos. La asociación con los capitales brasileños también ha posibilitado una ampliación del financiamiento sectorial, bien como una reducción de los daños causados por el reciente cierre del mercado chileno, principal destino de la carne paraguaya, por medio del re-direccionamiento de exportaciones hacia Brasil.

La instalación en Villa Hayes de la fábrica de Yguazú Cementos constituye la inversión privada más grande en curso en el país. El financiamiento de la inversión recibe pleno apoyo del Gobierno paraguayo por medio del BID y de la CAF. La construcción de la planta ha sido marcada por la responsabilidad social y ambiental. La puesta en funcionamiento de sus actividades en 2013 podrá representar el fin del desabastecimiento de cemento en el país así como reducir las importaciones del producto. El emprendimiento brasileño-paraguayo es una muestra de consolidación de la industria de base en el país, abriendo también nuevas oportunidades de exportación e inversión.

El origen del flujo IBD dirigida hacia Paraguay se limita todavía al Estado brasileño de Mato Grosso do Sul y al Oeste de Paraná, expandiéndose, gradualmente, hacia Santa Catarina y Sao Paulo. Visualizando esta distribución, el Gobierno paraguayo abrió en 2011 una oficina comercial en Curitiba, capital de Paraná. Paralelamente, entre 2009 y 2012, el Ministerio de Industria y Comercio ha realizado misiones de promoción comercial e inversiones hacia Paraná y Mato Grosso do Sul, suscribiendo memorando de intenciones con estos gobiernos subnacionales. Las rondas de negocios y misiones hacia la Federación de las Industrias del Estado de Sao Paulo (FIESP), la principal agrupación industrial de Brasil, han sido más numerosas e involucraron a gran parte del Gabinete Nacional, incluso el propio ex Presidente Fernando Lugo.

Pero también hay empresas paraguayas que han hecho el mismo camino desde el otro lado de la frontera. CIMPLAST⁴, fundada en 1989, es la mayor industria de plásticos en Paraguay. En 1995, se instala la primera filial en Sao Paulo. Actualmente, la empresa cuenta con 480 funcionarios, 150 se encuentran distribuidos entre sus dos unidades en Paraguay destinadas a la producción de embalajes para agroquímicos y medicamentos, y los demás 330 empleados se distribuyen entre las cuatro unidades localizadas en Sao Paulo, Londrina, Uberaba y Maracanaú. INPET⁵ es otra empresa de plásticos de capital

³ <http://www.lanacion.com.py/articulo/90019-frigorificos-brasilenos-aspiran-al-60-de-envios-de-carne-paraguaya-.html>

⁴ <http://www.cimplast.com.py/>

⁵ www.inpet.com.py y www.inpet.com.br

paraguayo con inversiones en Brasil. Desde 2008, la empresa posee una planta en Itú, interior de Sao Paulo, desde donde se producen botellas PET para industrias brasileñas de alimentos, fármacos e higiene. Por último, Superspuma⁶, la mayor fabricante de colchones del Paraguay, adquirió en 2003, una empresa local de Curitiba, pasando a constituirse en una de las empresas líderes del segmento en Paraná. Estas empresas de capital paraguayo confirman los hallazgos de Ángelis y Porta (2012), quienes afirman que el comercio intraindustrial bilateral se encuentra altamente concentrado en los sectores de químicos y plásticos.

En 2014, Brasil, Uruguay y Argentina perderán el acceso preferencial de sus manufacturas al mercado europeo viabilizado a través del Sistema General de Preferencias (SGP). A su vez, Paraguay seguirá manteniendo estas preferencias. Según la FIESP (2011), los sectores exportadores brasileños más afectados por la medida serán los de plásticos, químicos y calzados. Estos sectores concentran un significativo volumen de la IBD destinada a Paraguay, lo que podría ser un atractivo adicional importante para dinamizar las inversiones brasileñas a partir de una base pre-existente, ampliando sus actividades en Paraguay hacia la manutención/conquista de mercados extra-regionales.

Conclusiones

A lo largo de la última década, Brasil ha emergido como un importante emisor global de IED. La estabilización, la valoración del real, la reactivación del crecimiento de la economía brasileña y la profundización de su internacionalización han sido los principales factores que propiciaron este fenómeno. Esto ha llevado a la conformación de una serie de instrumentos de políticas públicas destinados a apoyar la internacionalización de las empresas brasileñas, destacándose el rol desarrollado por el BNDES.

En términos generales, las transnacionales brasileñas se concentran en sectores en donde la economía brasileña ha demostrado una elevada competitividad internacional, como commodities y servicios financieros y de ingeniería. El sector industrial brasileño ocupa un espacio menor, concentrándose entre los países de América Latina, en especial de América del Sur. Paraguay se encuentra entre los países de la región que ha presentado un mayor dinamismo como receptor del sector industrial de la IBD.

No obstante, al comparar los registros de los bancos centrales de Brasil y Paraguay, se observa una significativa discrepancia entre el valor del stock de la IBD. Más aún, se evidencia la ausencia de mayores detalles sobre los flujos y los sectores a los cuales se destina la IED recibida por Paraguay. Sanar esta deficiencia primaria es un punto importante para el futuro diseño de regulaciones, políticas públicas y negociaciones sobre el tema.

Ante tales deficiencias, se ha optado por sistematizar el perfil de la IBD en Paraguay recolectando datos oficiales y privados. Los resultados registran un ciclo reciente de

⁶ <http://superspumadobrasil.com.br/>

dinamismo iniciado en 2008. Estas nuevas inversiones se concentran en el sector industrial y buscan dirigir su producción al mercado brasileño, fomentando la asociatividad, a través de *join-ventures* y *out-sourcing* y el fortalecimiento de las cadenas de valor bilaterales. La elevación del costo de producción en Brasil, el Programa de Sustitución Competitiva de Importaciones, la renegociación de Itaipú, el fortalecimiento de la infraestructura paraguaya por medio de los recursos del FOCEM y la buena sintonía entre ambos gobiernos, a partir del 2008, han inducido este nuevo ciclo.

El interés de las empresas brasileñas de invertir en Paraguay puede ser visto desde distintos ángulos. De un lado, se trata de una tendencia estimulada puntualmente por el propio Estado Brasileño, especialmente a partir de la asunción de Lula y Lugo al poder y un mejor encuadramiento institucional de la asimetrías en el MERCOSUR. Por otro lado, el Paraguay es visto por los empresarios brasileños como una alternativa para la reducción de sus costos de producción y para la permanencia de sus unidades fabriles dentro del propio Brasil.

Desde el punto de vista paraguayo, la IBD puede representar el fortalecimiento del proceso de industrialización, reduciendo el déficit paraguayo en el comercio bilateral y fortaleciendo el surgimiento de un modelo productivo en el país. La asociatividad bilateral, característica presente en la mayor parte de los proyectos de IBD, es un importante activo a ser desarrollado para fomentar la capacitación, la generación de empleo formal y el emprendedurismo, tareas prioritarias en el combate a la pobreza en el país.

Bibliografía

DE ÁNGELIS, J. y PORTA, F. Condiciones para la Integración Productiva en el MERCOSUR. Un análisis a partir del estudio de los flujos de comercio bilaterales. mimeo IPEA. 2012.

FIESP. O Impacto do Sistema Geral de Preferências Europeu nas Exportações Brasileiras – 2010. Sao Paulo: FIESP, 2011. Disponible en <http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/o-impacto-do-sistema-geral-de-preferencia-sgp-europeu-nas-exportacoes-brasileiras/>.

FUNCEX y Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Elementos para um programa de substituição de importações brasileiras oriundas de países da América do Sul. Brasília: Ministério das Relações Exteriores do Brasil, 2007. Disponible en <http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/PSCI/PSCIEstudoFuncex2.pdf>.

FUNDACAO DOM CABRAL (FDC). Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011. Belo Horizonte: FDC, 2011. Disponible en <http://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa/Relat%C3%B3rio%20de%20Pesquisa%202011/Relat%C3%B3rio%20Ranking%202011%20-%20Crescimento%20e%20Gest%C3%A3o%20Sustent%C3%A1vel%20no%20Exterior.pdf>.

HIRATUKA, C. y SARTI, F.. Investimento Direto e Internacionalização de Empresas Brasileiras no Período Recente. In: ACIOLY, L. y CINTRA, M. A. M. (Ed.). Inserção Internacional Brasileira: temas de economia internacional – v.2. Brasília: IPEA, 2010.

IGLESIAS, R. M. y VEIGA, P. da M. Promoção de Exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: O desafio das exportações. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. SOBEET/Valor Econômico. São Paulo 2009. Disponível en <http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3>