

RELACIONES BILATERALES ENTRE BRASIL Y LIGA ÁRABE: UN ANÁLISIS A PARTIR DE LA TEORÍA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DE LA DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL.

Everlan Elias Montibeler

Profesor de Economía de la UFMS, Campo Grande, Brasil

Esther Solano Gallego

Profesora de Relaciones Internacionales del Centro Universitario Anhanguera de Campo Grande, Brasil

prof.esther.solano@gmail.com

Resumen

La cancelaria del gobierno Lula durante los ocho años de gobierno fue hasta las “últimas” consecuencias en la búsqueda el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre Brasil y los países árabes. Es posible arriesgar que difícilmente hubo en la historia de Brasil esfuerzo similar en avanzar, principalmente, en el fortalecimiento de las relaciones económicas: comerciales y de capitales. Dentro de esta línea, se discutirá el fortalecimiento del comercio entre Brasil y la Liga Árabe, y la posible configuración de un escenario de internacionalización de la producción entre las dos regiones.

Palabras Clave: Países árabes, internacionalización, IED, intercambio comercial

Introducción

En las últimas décadas tiene ocurrido un aumento del proceso de internacionalización de la producción, lo que podríamos describir como un desplazamiento de plantas productivas de un país a otro (UNGER, 2010). Este movimiento tiene sido frecuente entre países desarrollados y en vía de desarrollo. A pesar de este proceso también haber ocurrido entre naciones en desenvolvimiento, ella no tiene sido significativa. Así, las nuevas teorías de comercio internacional pasaran a dar mayor valor a las relaciones intra-industriales (GUERRERO, 1995).

La búsqueda de regiones donde la productividad sea mayor y los salarios menores, tiene conducido el proceso de valorización del capital (CHESNAIS, 1994). Cuando dos

países o regiones disputan el mercado internacional, sale adelante el país que consigue por medio de la internacionalización producir a un menor coste. Pero, cuando se trata de una commodities es normal que los factores responsables por la competitividad del producto no sean transferibles a otra región, como sucede con los factores productivos capital y trabajo.

La empresa transnacional tiene básicamente tres objetivos principales: acceso a materias-primas, está más prójimo del mercado consumido y reducción de los costes de producción. Estos tres factores son claves en el proceso de mundialización de las empresas nacionales y han sido responsables por la jerarquización del espacio mundial (PAULET, 2009). Al mismo tiempo han llevado las empresas transnacionales a aumentaren sus tasas de retorno a una velocidad mayor a la que podrían alcanzar si operando solamente en el mercado nacional.

Las empresas que han decidido operar desde el país de origen tienen enfrentado algunas barreras aduaneras que las impiden de acceder a esos mercados. Muchas veces estas barreras nascen con el objetivos o de proteger la empresa local o de estimular a la empresas extranjera a migaren para el país local para desarrollaren allí su producción, generando empleo y renta a la economía local. Así, estrategias de aproximación política son desarrolladlas con el objetivo de alcanzar metas económicas adecuadas: comerciales y/o de inversiones.

Las relaciones económicas entre Brasil y los países de la Liga Árabe se han fortalecido en los últimos años. El principal motor de estas relaciones, como explica las teorías de comercio internacional, no ha sido la mejora de los costes de producción y si factores políticos que han aproximado más las dos regiones. Así, es importante analizar el perfil de las relaciones económicas del punto de vista del comercio y de las inversiones para comprender si esta la aproximación política tiene avanzado hacia un proceso más amplio que el simple intercambio comercial, así como verificar si se podría hablar en un proceso de internacionalización de la producción vía Inversión Extranjera Directa.

Inversión Extranjera Directa y Comercio

Cuando se reflexiona sobre relaciones económicas internacionales debemos considerar tres factores: capital, trabajo y tecnología. De estos tres, la literatura económica siempre ha prestado mayor atención al movimiento de capitales, no porque éste sea más determinante para entender el complejo proceso de interacción económica a nivel internacional, y si no porque los otros dos factores exceden las explicaciones puramente económicas. Los modelos de análisis de la competencia internacional siempre analizan los efectos de la dinámica de estos factores, pues su comportamiento es de vital importancia en el estudio de las relaciones económicas internacionales. Juntos, o de forma individual, cada uno colabora en la mejora de la competitividad de bienes y servicios.

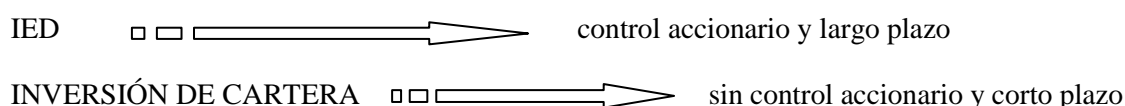
En este estudio, así como en la gran mayoría de los trabajos que versan sobre economía internacional, consideraremos que no existe movilidad del factor trabajo o que la misma es apenas relevante apenas para nuestras consideraciones (aunque, más adelante, introduciremos una breve observación sobre el empleo de mano de obra china en sus proyectos mundiales). Históricamente, la movilidad de trabajadores siempre fue un tema generador de conflictos para unos y un elemento importante en el proceso de crecimiento de otros.

“De modo geral, o movimento internacional de fatores tende a agravar as dificuldades políticas ainda mais do que o comércio internacional. Dessa forma, o movimento de fatores está sujeito a restrições maiores que o comércio de bens. As restrições à imigração são universais.” (KRUGMAN, 2008)

En la literatura económica los ciclos de crecimiento ocupan un papel de destaque. Los modelos de Ahorro-Domar, Solow, Kaldor, Malthus tienen como principales supuestos los elementos de la función de producción de Cobb-Douglas: capital y trabajo. Una proporción significativamente alta entre ambos induce fuertes flujos migratorios. Aunque, por un lado, el aumento de la fuerza de trabajo, en un primer momento, favorezca el proceso de producción, en el sentido que promueve la reducción de los costes laborales, de otro lado genera conflictos entre los residentes del país desarrollado y los recién llegados.

En lo que se refiere al capital invertido, el mismo tiene múltiples funciones, principalmente: financiar el crecimiento, la estabilización de los ciclos económicos, ajustar las cuentas externas (GONÇALVES, 1998). Para los países en fase de desarrollo las IEDs juegan un papel aún más importante, dado que suplen el bajo ahorro del país (e

incluso la ausencia de él) necesario para financiar el crecimiento. Las inversiones extranjeras directas son flujos de capitales que se desplazan por el mundo en busca de mayores tasas de rentabilidades, o sea, en la búsqueda de la maximización de la eficiencia marginal del capital. Diferente de las inversiones de carteras, que actúan vía compras y ventas de acciones en mercados financieros con el simple objetivo de obtener rentabilidad y sin ningún compromiso con el poder de decisión de las mismas, las IEDs son capitales que impactan directamente sobre la producción, tienen el control total o parcial de la empresa.



Las inversiones de cartera son atraídas por diferencias positivas en la tasa de interés. Estas tasas sufren influencias de variables tales como: expectativas, riesgos e incertidumbres. Cuanto mayor sean los riesgos e incertidumbre sobre el retorno de la inversión, mayor serán las expectativas de obtener altas rentabilidades.

Los capitales de cartera actúan en períodos de corto plazo, mientras que los IEDs presentan un período más prolongado de actuación. Los primeros están directamente relacionados con el diferencial abierto de interés¹, e ya el segundo tipo de inversión tiene un conjunto de factores correlacionados más amplio.

“A moderna teoria do investimento externo direto parte da critica à teoria do investimento de portfólio e desemboca na chamada teoria da internacionalização da produção. O argumento geral da teoria dos fluxos de investimento internacional é que esses fluxos são determinados pelo diferencial de taxas de retorno. A teoria moderna critica esse argumento a partir da idéia de que a determinação teórica do investimento externo direto deve ser tratada não somente em de diferença de atributos entre países (diferenças na dotação de fatores), mas também, e principalmente, de diferenças existentes entre empresas de diferentes países.” (GONÇALVES, p.132)

Pasemos ahora a discutir uno de los puntos clave de este trabajo: la internacionalización de la producción. Este proceso que sucede entre países, y/o regiones, se exterioriza bajo tres formas básicas: comercio internacional, inversión externa y relaciones

¹ Es la diferencia entre la tasa de interés pagada por el país de origen de la inversión (r) y la tasa de interés del país de destino de la inversión (r'). Así, cuanto mayor el diferencial abierto de interés (Df), mayor será la propensión de inversión en el país.

$$Df = r' - r$$

contractuales. Cada una de las formas de inversión puede proporcionar iguales efectos sobre los procesos productivos, pero la manera cómo cada uno de ellos evoluciona para alcanzar un resultado va a depender de cómo se desarrolla el proceso.

Determinantes de la Internacionalización

El principal motivo de la internacionalización es maximizar la rentabilidad del capital. Esta sería la razón medular por la cual un agente se aventura en actuaciones extra fronterizas. Siendo así, se percibe como importante analizar las razones y caminos que conducen a la transnacionalización. Las motivaciones pueden ser de orden económico (cuando el proceso de producción es más eficiente en el exterior) político (cuando existe política de control y barreras a la comercialización de ciertos productos o al origen de los mismos) y cultural (cuando los consumidores tienen razones diversas para no consumir un determinado producto o un tipo de inversión).

En un mundo “perfecto”, en el sentido económico, en que hay libre acceso a la información, realización de “ganancias normales”, libre movilidad de factores, no habría estímulo al desplazamiento de la producción. Pero la realidad no es tal cual proyectan los modelos neoclásicos de competencia, hay un creciente desplazamiento de tecnología, capitales, métodos de producción.

En un contexto de mercados globales imperfectos (empresas de diferentes escalas, productos, tecnologías, asociadas a diferentes bloques económicos, que enfrenta existencia de subsidios, aranceles) la internacionalización surge como una opción, en muchos casos única, para que los agentes se vuelvan más competitivos. Así, la transnacionalización sólo es posible si la empresa cuenta con una ventaja específica o pasa a adquirirla cuando se internacionaliza.

La moderna teoría de la internacionalización de la producción argumenta que la transnacionalización sólo sucederá cuando la empresa tenga por lo menos una ventaja específica a la propiedad que la haga más competitiva que las empresas locales que concurren en el mismo mercado o las potenciales entrantes. Estas ventajas específicas a la propiedad pueden ser diversas y ser transferidas, también, de una amplia forma. Podemos encontrarnos desde la instalación de una planta productiva hasta la participación en el capital votante de una empresa. En el inicio del siglo XX la transnacionalización ayudó muchos oligopolios estadounidenses a recuperarse de la crisis en la que se hallaban inmersos (Dean, 1983). Aún hoy la transnacionalización ha salvado² muchas grandes multinacionales de las pérdidas sufridas en sus países de origen.

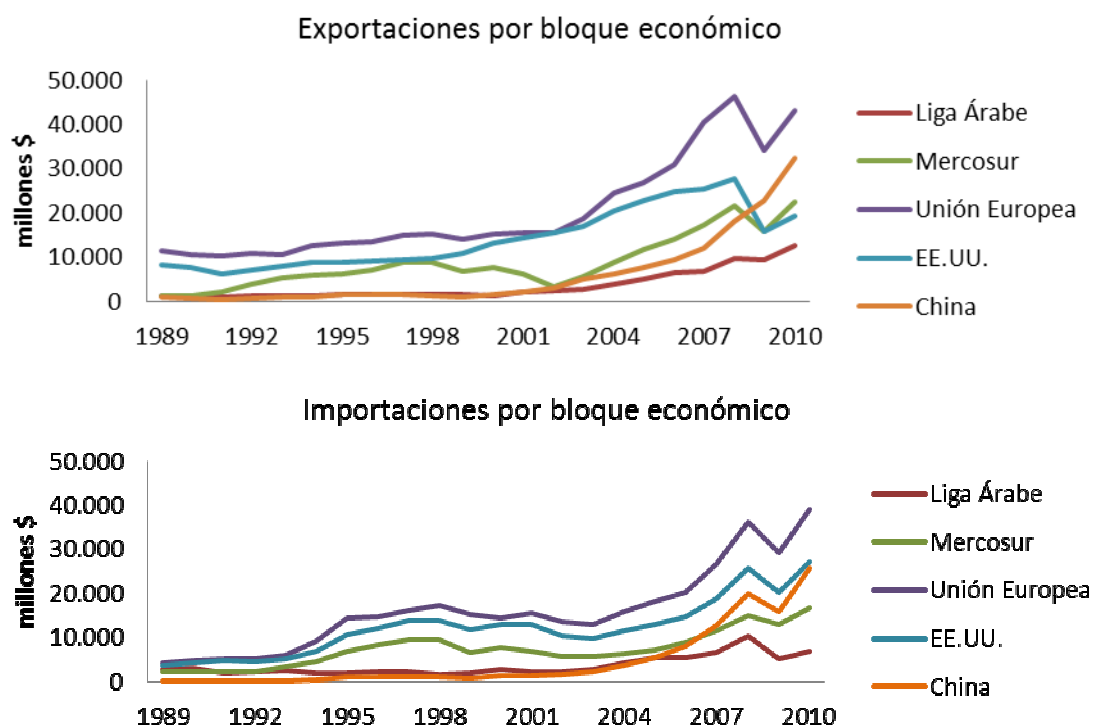
² En la crisis reciente, empresas como Volkswagen, Santander, Fiat, entre otras, no contabilizaron mayores pérdidas porque sus filiales que están fuera de los países desarrollados.

Historia reciente de las relaciones entre Brasil e los países árabes

La agenda internacional del presidente Lula instaurada en 2003, potenció de manera novedosa las relaciones Sur-Sur y, en especial, el acercamiento diplomático y económico con los países árabes.

Motivado por reforzar esta nueva línea política, Lula tomó la iniciativa de crear la Cumbre América del Sur-Países Árabes, entre UNASUR y la Liga Árabe, cuyas reuniones se han llevado a cabo en Brasilia (2005) y Doha (2009). Otra de las iniciativas que merecen atención es la firma de Tratados de Libre Comercio entre MERCOSUR y los países árabes. Por ahora, MERCOSUR ha firmado, solamente, Egipto en 2008, así como ha ratificado Acuerdos Macro con el Consejo de Cooperación del Golfo, Jordania, Marruecos

Durante las dos últimas décadas las relaciones comerciales de Brasil con el mundo han crecido significativamente, resultado de un impopular proceso de apertura económica que tuvo inicio durante el gobierno de Fernando Collor de Melo, donde la media de impuestos sobre importación se situaba alrededor de un 32,5%. Pasado dos décadas, se ha intensificado el proceso de apertura económica, en especial la comercial. De 1990 hasta 2010 las exportaciones brasileñas han aumentado 5,8 veces su valor y las importaciones 9,9. El hecho de Brasil tener una tasa de crecimiento de la importaciones mayor que la tasa de crecimiento de las exportaciones le da una mayor apertura en la negociaciones internacionales, pues tiene se presentado como un país más dispuesto a importar que a exportar. Un según elemento importante fue el continuo aumento de su tasa de crecimiento económico durante los últimos años que crió un ambiente favorable a la continuidad del proceso de adquisición de productos del exterior. Por último, el tamaño de su mercado interno brasileño tiene atraído, aparte de un mayor número de socios comerciales, países que tienen la intención de invertir y producir internamente.

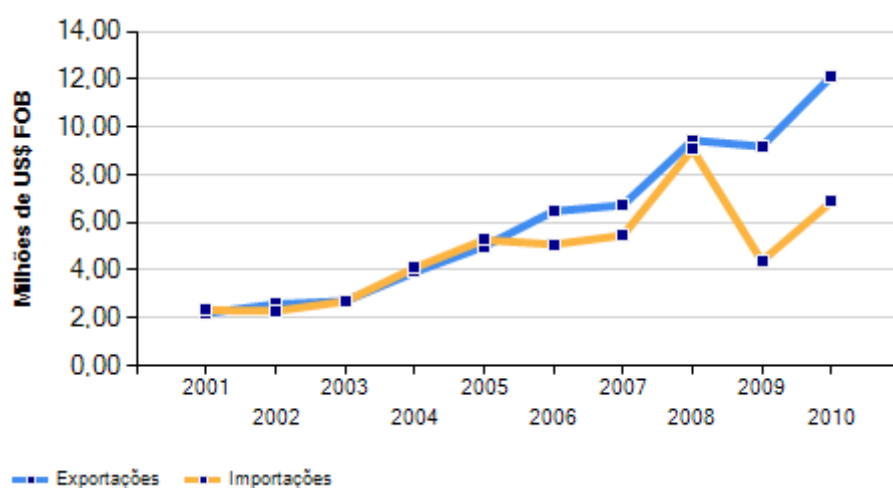


Tradicionalmente las principales regiones con que Brasil tiene mantenidas relaciones comerciales han sido Mercosul, Estados Unidos e Unión Europea. Más recientemente China, África e a Liga Árabe se incorporaron a la estrategia brasileña de diversificación de la dependencia comercial. Fortalecer las relaciones políticas e comerciales con estas regiones fue una de las principales metas del gobierno anterior y los resultados comerciales indican un resultado positivo por parte del gobierno brasileño. Si por un lado a tasa media de crecimiento de las exportaciones brasileñas a China, Mercosul y Liga Árabe creció un 22, 19 y 13%; respectivamente, en los últimos años; con Unión Europea y Estados Unidos sólo ha crecido 7 y 5%, respectivamente. Pero, cuando se observa las importaciones se verifica que la estrategia comercial de Brasil ha funcionado mejor que con los demás países. La tasa media de crecimiento de las importaciones de Brasil con la Liga Árabe ha sido la menor dentro de la muestra analizada: ha crecido solamente un 8%.; contra 36% de crecimiento de las importaciones chinas.

En el cómputo general el resultado de las exportaciones brasileñas a los países que componen la Liga Árabe³ es positivo. En 2010 el saldo comercial bilateral se situó en 5,6 mil millones, con una exportación de 12,5 mil millones contra una importación de 6,9 mil millones.

³ Arábia Saudita, Argélia, Bahrein, Catar, Comoros, Djibuti, Egipto, Emirados Árabes Unidos, Iêmen, Iraqe, Jordânia, Kuwait, Líbano, Libia, Marrocos, Mauritânia, Omã, Palestina (considerado um estado independente pela Liga Árabe), Síria, Somália, Sudão e Tunísia.

Comercio exterior Brasil- países árabes 2001-2010

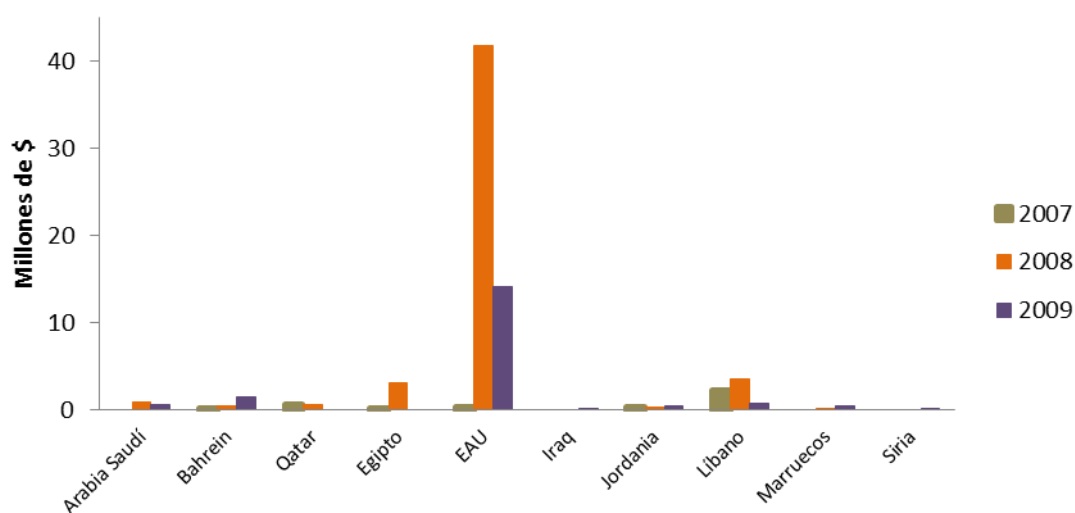


Fuente CCAB

Los IED árabes en Brasil

La Inversión Extranjera Directa (IED) de los países árabes en Brasil representa un 1% de Bovespa. A pesar de ser una cantidad evidentemente poco significativa, es interesante destacar el papel hegemónico de Emiratos Árabes.

IED países árabes en Brasil

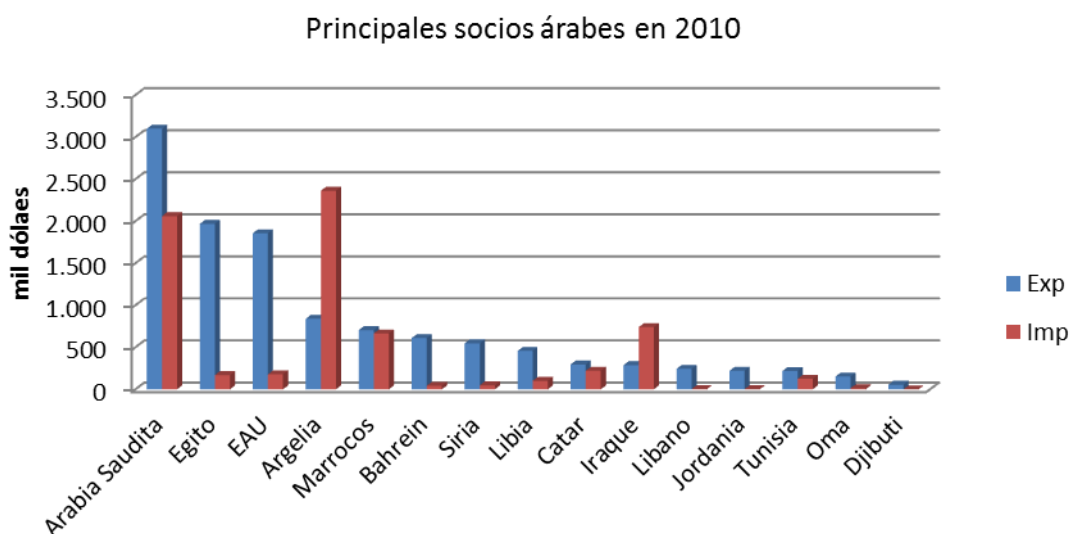


Fuente: Banco Central de Brasil. Elaboración propia.

El destino de las IDE árabes es, esencialmente, actividades comerciales y, más recientemente el sector hotelero de lujo, sector inmobiliario, por medio de los grupos Royal Group y Abu Dabi Investment Authority de Abu Dabi y Olayan Group de Arabia Saudí y el bancario como el Arab Banking Corporation de Bahréin y los libaneses, Banque Audi, Banque de la Mediterranée e Intercontinental Bank of Lebanon, todos presentes en São Paulo

Los principales socios Árabes

Según datos de la Cámara de Comercio Árabe Brasileña, del total de las exportaciones brasileñas a los países árabes (9 390,25 millones de dólares en enero-agosto de 2009), el Golfo es la región que más exportaciones recibe (5 022,15 millones de dólares), seguida del norte de África (3 326,809 millones de dólares) y los países de Oriente Medio (1 041,30 millones de dólares). En cuanto a las importaciones brasileñas, (5 220,48 millones de dólares en total, en el mismo periodo), el norte de África es el mayor proveedor (2 748,60 millones de dólares), seguido del Golfo (1 735,60 millones de dólares) y de Oriente Medio (736,28 millones de dólares) (Solano, 2010)



Fuente: Fuente: Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil

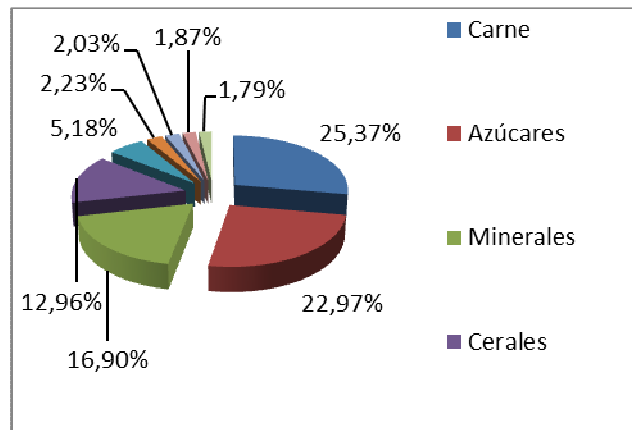
Pauta comercial

La pauta comercial árabe-brasileña ha sufrido interesantes modificaciones durante esta última década. Si bien es cierto que las importaciones brasileñas siguen estando intensamente dominadas por el consumo de combustibles minerales, las exportaciones han conseguido diversificarse.

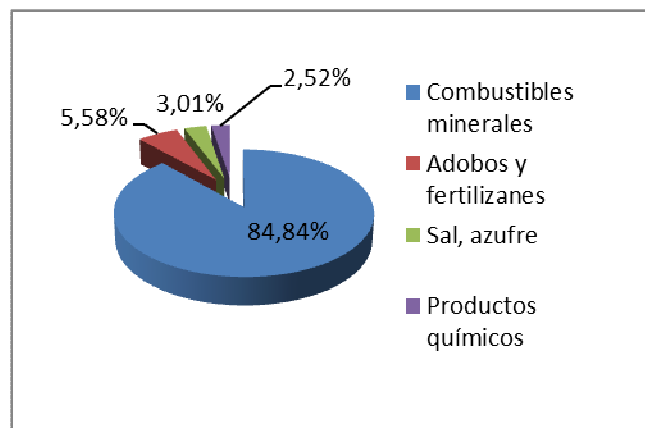
En el año 2005, la pauta comercial era la siguiente: 27% carne, 25% azúcares, 13% minerales, 9% vehículos, 3% grasas y aceites animales y 3% maquinaria. Durante el año 2011, a pesar de la dominación del mercado de carnes y azúcares, podemos percibir que

tanto el mercado de minerales como de cereales y grasas han ido consiguiendo un lugar más sólido en el intercambio entre ambas regiones, así como la exportación de aeronaves, principalmente gracias al papel sobresaliente de Embraer.

Exportaciones Brasil-países árabes, 2011



Importaciones Brasil-países árabes, 2011



Fuente: Casa Árabe.

Consideraciones finales

Un país internacionalizará su producción cuando por medio de inversiones en un país extranjero transferir parte de su proceso productivo a otro país. Eso ocurre o por obtener menores costes en el país extranjero o por ser inviable desarrollar la producción del bien en suelo local. Un país siempre tendrá una preferencia por producir de todo y ser

autosuficiente. Pero, la autosuficiencia es algo irreal y que si alcanzable tendría un coste muy alto. Así, a siglos los pueblos realizan comercio, aun que tendemos a imaginar que las relaciones comerciales son acontecimientos modernos.

La relación comercial entre Brasil y los países de la Liga Árabe es una relación que busca suprimir carencias productivas entre las dos regiones. El comercio es aun más ventajoso cuando analizamos países con dataciones de recursos diferentes, donde hay una complementariedad productiva que viabiliza una relación comercial con fuerte dependencia. Cuando la dependencia es unilateral en el sentido de que un país tiene una mayor suficiencia que el otro, esta relación puede dar a un lado mayores poderes de mercado y mayores retornos.

Las relaciones entre Brasil y los países de la Liga Árabe son una relación de fuerte dependencia. Si por un lado la Liga Árabe tiene como producto principal el petróleo, el Brasil cuenta con una mayor diversificación (alimentos, carnes, azúcares) pero dentro de un mismo sector, el agrícola. El volumen del comercio bilateral supera en algunas decenas de veces las relaciones de inversión entre las dos regiones. Esto demuestra que no existe un esfuerzo en promover la internacionalización de la producción por parte de ninguna de las dos regiones. Menos aún, no existe ventajas comparativas en las relaciones de comercio, pues el comercio ocurre en función de una ventaja absoluta que definida por menores coste de producción originarias de condiciones climática e territoriales.

La tendencia a largo plazo es de intensificación del comercio bilateral entre las dos regiones, pero que estará condicionado al fortalecimiento de las relaciones políticas. Como cada región produce commodities al mercado internacional, el grado de elasticidad de sus productos es bajo. Esta relativa ventaja con que dispón Brasil y los miembros de la Liga Árabe, podría se apuntado como el principal inhibidor de la internacionalización de la producción.

Referencias bibliográficas

ARRIGHI, Giovanni. Adam Smith en Pekín: orígenes y fundamentos del siglo XXI. Madrid: Akal, 2007.

CHENAIS, François. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1994.

DEAN, Warren. As multinacionais: do mercantilismo ao capital internacional. São Paulo: Brasiliense, 1983.

GUERRERO, Diego. Competitividad, teoría y política. Barcelona: Ariel, 1995.

GONÇALVES, Reinaldo (et al). A nova economia internacional. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

HYMER, Stephen. Empresas multinacionais: a internacionalização do capital internacional. Rio de Janeiro: Graal, 1983.

KRUGMAN, P. e OBSTFELD, M. Economia Internacional – Teoria e prática. 6ª Ed. São Paulo: Pearson Education, 2008.

LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira ...[et al.]. Gestão de negócios internacionais. Organizadores Marco Antonio Sandoval de Vasconcellos, Miguel Lima, Simão Silber. – São Paulo : Saraiva, 2006.

PAULET, Jean-Pierre. A mundialização. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

RATTI, Bruno. Comércio internacional e câmbio. 9ª Ed. São Paulo: Aduaneira, 1997.

SOLANO, Esther. Inmigración sirio-libanesa y relaciones político-económicas de Brasil con los MENA. Un contexto para entender el chiismo brasileño. Trabajo de DEA, UCM. 2010.

UNGER, Roberto Mangabeira. A reinvenção do livre-comércio: a divisão do trabalho no mundo e o método da economia. Trad. de Marcos Santarrita. Rio de Janeiro: FGV, 2010.

WILLIAMSON, John. A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional. Trad. José Ricardo Brandão Azevedo. Rio de Janeiro: Campus, 1996.