

# México

**UN INAUDITO CRECIMIENTO DE 5.5% EN ESTE 2008 SE SUMA A OTROS 13 AÑOS DE AVANCE SOSTENIDO DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA. AUN CUANDO NO TIENE TLC CON NUESTRO PAÍS, BRASIL SE ANTOJA COMO UNA EXCELENTE OPORTUNIDAD PARA HACER NEGOCIOS. UNOS 190 MILLONES DE PERSONAS LO ESTÁN ESPERANDO**

POR GABRIEL SUÁREZ

**E**s medianoche en la ciudad de México. Por increíble que parezca, usted puede amanecer al otro día en São Paulo, Brasil. ¿Cómo es posible? Fácil: diariamente, Aeroméxico conecta a ambas metrópolis con un viaje directo de ocho horas. Esa comodidad de viajar de noche y amanecer al día siguiente en el aeropuerto de Guarulhos, en la megaurbe brasileña de 19 millones de habitantes, cada vez es aprovechada por más hombres de negocios que hacen el viaje de ida y vuelta buscando consolidar la expansión de un país en otro.

Los resultados están a la vista. Las inversiones mexicanas en Brasil ya superan los 6,500 millones de dólares, y

empresas de gran calibre como América Móvil, Grupo Bimbo, FEMSA, Grupo Salinas, Mabe, Cemex y Alsea operan exitosamente en el país sudamericano.

América Móvil, por ejemplo, opera a través de Claro, firma que posee el 25% del mercado y sólo en 2008 invirtió cerca de 1,100 millones de dólares para aumentar sus capacidades y presencia en Brasil, un mercado donde existen 145 millones de suscriptores de telefonía celular. De hecho, el empuje le permitió en octubre pasado alcanzar la segunda posición, sólo por debajo de Vivo (la alianza entre Telefónica de España y Portugal Telecom), que tiene el 29%, y superando por vez primera a TIM (de Telecom Italia) con el 24%.

Otro ejemplo de crecimiento de una firma mexicana en territorio sudamericano es Grupo Bimbo, el cual adquirió el 100% del capital de Plus Vita Ltda., una de las panificadoras más grandes de Brasil.



En contrapartida, firmas brasileñas ya se expanden en el mercado nacional, aunque en menor medida. De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE), la inversión de Brasil en México rondó los 50 mdd durante 2004, 2005 y 2006. Sin embargo, en 2007 cayó a 21 millones y en el primer semestre de 2008 era apenas de 13.3 mdd.

### Se habla portugués

Las inversiones brasileñas en México se caracterizan por su diversificación: Odebrecht (construcción civil), Marcopolo (autobuses), Intelbras (aparatos y sistemas de telefonía), Oxiten (metalurgia), Tramontina (cuchillería), Natura (cosméticos), Itautec (sistemas electrónicos), Weg (motores y bombas) y Busscar (carrocerías).

Aun con ese abanico, la inversión brasileña en México en realidad es mucho menor que el capital mexicano en el país sudamericano. Según datos de SE, entre enero de 1999 y diciembre de 2007 las firmas brasileñas invirtieron en México 260 mdd, cifra que apenas representa el 0.14% de la Inversión Extranjera Directa de México durante ese lapso, la cual ascendió a 189,590 mdd.

La situación cambia en comercio bilateral, el cual se incrementó casi un 230% en siete años (pasando de 2,320 mdd en 2000 a 7,585 mdd en 2007), siendo la balanza comercial desfavorable para México en 3,565 millones. Esto, aun cuando México es el séptimo socio comercial de Brasil (le anteceden la Unión Europea, Estados Unidos, Argentina, China, Japón y Chile).

Por cierto: las exportaciones brasileñas aumentaron de 50,000 mdd en 1998 a 140,000 mdd en 2008 (es decir, durante los mandatos de Cardoso y de Lula da Silva, lo cual indica continuidad).

Y pese a que las exportaciones mexicanas a Brasil han crecido de manera importante (arriba del 50% en 2005 y 2006 y 75% en 2007), este intercambio apenas representa para México el 1.4% de su comercio total.

**Bra**  
**Sil**

**AMBOS MUY CERCA,  
AUN SIN TLC**



## EMPRESAS MEXICANAS EN BRASIL

### MABE PRECURSORES EN BRASIL

El fabricante de lavadoras, secadoras, estufas y refrigeradores conoce bien a Brasil, un mercado donde incursionó en 1994 como socio minoritario de una firma brasileña de la cual se hizo dueño una década más tarde. "Nuestra estrategia fue ir, conocer el mercado, asociarnos y, por conveniencia mutua, comprar lo necesario para tener la mayoría absoluta de fábricas locales que nos interesaban", recuerda Rafael Nava, director de Relaciones Institucionales de Mabe.

Hoy, Mabe tiene dos plantas en el estado de São Paulo, donde fabrica refrigeradores, estufas y lavadoras de las marcas GE, Dako (estufas) y Mabe. A ellas suma factorías de línea blanca en México, Colombia, Ecuador, Argentina, Costa Rica y Canadá.

Para Mabe, que en 2008 rebasó los 4,000 mdd de facturación a nivel global, el mercado brasileño es interesante: "Es el que más crece en toda América Latina. Además, las políticas de su gobierno han apoyado ampliamente al sector, con una política de salir a exportar protegiéndose de las importaciones. De ahí, los buenos resultados", completa Nava.

### GRUPO SALINAS LA INCURSIÓN EN EL NORESTE BRASILEÑO

Hace 10 años Grupo Salinas inició su expansión por Guatemala, Honduras, Panamá, Perú, El Salvador y Argentina. Hoy, con Brasil, suma 400 puntos de venta fuera de México, entre tiendas y sucursales bancarias. Grupo Salinas eligió la ciudad de Recife como punto de arranque en Brasil. En marzo de 2008 inauguró una sucursal de Banco



### Los números no mienten:

- Las exportaciones mexicanas a Brasil fueron por 2,010 mdd en 2007, principalmente componentes electrónicos, partes de computadores, plásticos, teléfonos, medicamentos y automóviles
- Las importaciones brasileñas en México alcanzaron los 5,575 mdd por mercancías como automóviles, autopartes, motores para vehículos, neumáticos, carrocías y hasta aviones del fabricante Embraer, además de café, soya y azúcar

Con el fin de que las firmas brasileñas sigan con su dinámica en mercados exteriores aun en el escenario que se avecina, recientemente el gobierno ha garantizado el crédito a las empresas que lo necesitan, en particular las exportadoras y las que tienen deudas en el extranjero.

Por parte de México, entre las empresas que más exportan a Brasil están armadoras de autos como Volkswagen de México, Ford Motor y Honda de México, la farmacéutica Merck Sharp & Dohme de México, y las firmas Du Pont México, Hewlett Packard y Grupo Celanese.

"Así como Brasil es superavitario en materia de comercio hacia México, México es superavitario en materia de inversiones. No hay un gran número de empresas mexicanas posicionadas en la amplia geografía de Brasil, pero las que están tienen inversiones relevantes y, una vez que se posicionan, buscan llevar a muchos de sus



## Brasil y México suman más del 65% de la población de América Latina y 60% del PIB de la región

proveedores locales para que las apoyen en esta etapa de crecimiento", comenta Miguel Ruíz, presidente de la Cámara de Comercio México-Brasil.

¿Qué sectores podrían encontrar una buena oportunidad en Brasil? Ruíz asegura que aquellos con esquema de maquiladora, es decir, plásticos, electrónica y moda, así como el sector de servicios turísticos. "Si buscamos la diversificación hacia sectores con potencial, si existe una oportunidad de equilibrar la balanza [comercial] e incluso hacerla superavitaria", considera el directivo.

### ACE vs. TLC

Hoy la relación comercial entre México y Brasil se rige por el Acuerdo de Complementación Económica 53 (ACE, en vigor desde 2003) que cubre una relación de 795 productos con preferencias arancelarias recíprocas que oscilan entre el 20 y 100%. Entre los productos negociados de interés exportador para México se encuentran tequila, cerveza, levaduras, mermeladas, aguacates, ajos y trigo. Por su parte, México otorga preferencias

Azteca y una tienda Elektra. En octubre ya tenía ocho bancos y siete tiendas departamentales. ¿Su éxito? Al igual que en México, llevar a la clase popular instrumentos de crédito, ahorro y medios de pago. Tiene sentido: 130 de los 189 millones de brasileños (es decir, el 72% de la población) no han tenido atención de los bancos.

La apuesta de Grupo Salinas está, además, claramente direccionada: "El nordeste, donde se localiza Recife, tiene toda la atención del presidente Lula para impulsar su desarrollo económico, incluyendo estímulos importantes. Por eso decidimos ir ahí, para aprovechar esos estímulos y tener una manera más atractiva e intensa de aprender del mercado brasileño", señala Luis Niño de Rivera, vicepresidente del Consejo de Banco Azteca.

La región tiene un atractivo extra: los grandes bancos brasileños, como el gigante Itau (que recientemente adquirió Unibanco) y Bradesco, tienen poca presencia en la zona. Lo mismo pasa con las grandes cadenas comerciales como Casas Bahía, Ponto Frio y Lojas Colombo. Así, después de Recife vendrán Tiará, Fortaleza y Bahía.

"Nuestra primera tarea ha sido darnos a conocer; la segunda es atraer clientes y ofrecerles productos de crédito, captación y medios de pago. En Recife, la respuesta ha sido muy favorable, pues la idea era conocer el mercado brasileño desde el comercio, el sector bancario, la regulación, la parte fiscal, la competencia y, sobre todo, la clientela", agrega Niño de Rivera.

Al término del segundo trimestre de 2009, la meta de Grupo Salinas es llegar a 12 tiendas Elektra en Recife y 20 sucursales de Banco Azteca. Hasta el momento han invertido 6 mdd para cumplir con las regulaciones bancarias y 4 más para abrir las tiendas y sucursales. El plan en esta primera etapa es crecer para invertir hasta 25 mdd en 18 meses de operaciones.

Continúa en siguiente hoja

Página 4 de 6





*São Paulo es considerada la mejor ciudad para hacer negocios en América Latina, según los analistas*

a pimienta, semillas de plantas herbáceas, yerba mate, galletas para animales y cachaza. Cabe destacar que no están considerados productos que representan sensibilidad para México, como carne de res, pollo, puerco y productos lácteos. Asimismo, desde 2006 está vigente el ACE 54, que comprende los acuerdos celebrados de México con el Mercosur y que contempla los avances logrados en los acuerdos suscritos por México con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; así como el ACE 55, que regula el comercio en el sector automotor.

De hecho, el comercio bilateral en materia automotriz presenta un fuerte avance en los últimos años: las exportaciones automotrices de México a Brasil crecieron

## EMPRESAS BRASILEÑAS EN MÉXICO

### ODEBRECHT, INGENIERÍA ESPECIALIZADA

Con presencia en México desde 1992, cuando participaron en la construcción de la presa Huites, en Sinaloa, la firma brasileña Odebrecht ha trabajado en el país con proyectos de ingeniería especializada en construcción de presas, hidroeléctricas, subestaciones de energía y plataformas petroleras.

A través de licitaciones públicas convocadas por las grandes paraestatales del Gobierno, ha participado en proyectos con la CFE y de Pemex. Hoy trabaja en la reconfiguración de la refinería de Minatitlán, con un contrato de 700 mdd en dos paquetes: la construcción de las unidades periféricas de azufre e hidrógeno, y la conformación de la unidad de coquización de esta refinería.

También trabaja en un contrato con la Comisión Nacional del Agua para la construcción de una presa de irrigación en Nueva Italia, Michoacán, un proyecto de distribución de aguas en zonas agrícolas, que contempla una inversión de 110 millones de dólares. "La experiencia en México ha sido positiva; México es un país muy interesante para trabajar,

pero seguimos esperando que llegue la reforma energética para facilitar las contrataciones. Vemos una regulación muy burocratizada y muy difícil", comenta Gabriel Paixão Franca, director de Planeación, administración y finanzas de México.

De acuerdo con el ranking anual que publica la Engineering News Record, la Constructora Norberto Odebrecht está considerada como la número uno a nivel mundial en construcción de hidroeléctricas; la tercera constructora internacional más importante en América Latina, la tercera en obras de tratamiento y abastecimiento de agua, y la número 11 a nivel mundial especializada en transporte de masas y ferrocarril. Su presencia se extiende a toda América Latina y el Caribe, Estados Unidos, Portugal, Angola, India y Emiratos Árabes Unidos.

"México sigue siendo un país con seguridad jurídica, donde es posible trabajar con determinada tranquilidad; sin embargo, estamos viendo que la falta de crédito podría frenar las nuevas contrataciones para los próximos años. Tenemos la expectativa de buenos negocios, pero no sabemos qué va a ocurrir con esta crisis", completó Franca.



## Durante el primer semestre de 2008, la inversión de Brasil en México alcanzó apenas los 13.3 mdd

93% en 2007, principalmente vehículos ligeros para pasajeros. En el mismo lapso, las importaciones automotrices de vehículos ligeros fabricados en Brasil cayeron 22%, sin considerar los vehículos pesados que de manera muy importante llegan a México desde Brasil.

“El ACE 53 está muy acotado. Hasta que no se abran las barreras arancelarias, el comercio estará muy reducido. Es cuestión de negociar con las autoridades brasileñas, pero son bastante proteccionistas. Las tarifas aran-

celarias te dejan fuera de competencia en ambos lados: todo lo que viene de Brasil a México está tasado muy alto, e igual lo que va de aquí para allá”, comenta Arturo Macotela, director de las Oficinas de representación comercial de ProMéxico en Norteamérica.

El directivo señala que tanto ProMéxico como la Secretaría de Economía trabajan de forma coordinada con su contraparte brasileña en ampliar los ACE, a fin de incluir muchos otros productos que interesan a ambos países. “Veo valioso tener un TLC con Brasil; enfocar las baterías a países con economías mayores y un potencial de crecimiento significativo”, finaliza Ruiz. ■

### NATURA COSMÉTICOS BRASILEÑOS

A cuatro años de haber iniciado operaciones en México, Natura tiene ya una red de 25,000 consultoras independientes que generan ingresos a través de la venta de cosméticos, fragancias y artículos de cuidado personal que fabrica la firma brasileña.

Aun cuando primero llegó a Argentina, Chile, Perú, Venezuela y Colombia, Natura prevé hacer de México, en 2010, su segundo país en operaciones, sólo detrás de Brasil, debido al potencial del mercado de cosméticos mexicano (cercano a los 8,000 mdd). Por lo pronto, su presencia se extiende por la ciudad de México, Toluca, Querétaro, Puebla, Monterrey, Saltillo, El Bajío, Sinaloa, Durango y Nuevo Laredo, y en 2009 llegará a Jalisco. En su primera etapa, la firma está importando a México la totalidad de sus productos, los cuales se venden a través de un catálogo empleado por sus consultoras independientes. En su segunda etapa “existe el plan

de incorporar producción local, comenzando por fragancias, pero primero debemos evaluar el tipo de productos a desarrollar, según la experiencia que vayamos teniendo”, comenta José Páez, director de Natura en México, que desde su llegada al país ha invertido más de 50 mdd.

“La idea final es que Natura México represente para la corporación más del 10% en el largo plazo”, adelanta Páez, quien comenta que en el corto plazo la firma brasileña penetrará en al menos 20 ciudades, y para 2012 cubrirá todo el país.



*La planta de Natura en Brasil tiene una capacidad de producción de casi 200 millones de unidades de cosméticos anuales*