

Perfil del mercado brasileño

**Lic. Pablo Milesi
Lic. Darío Angelelli**

I- INTRODUCCIÓN AL PAÍS

1. Aspectos generales: geografía, clima, demografía y horarios comerciales

Brasil es el quinto país del mundo en extensión, con una superficie de 8.512.000 Km². Limita con todos los países de Sur, con excepción de Ecuador y Chile. El país se divide en cinco regiones: Norte: Estados de Amapá, Roraima, Amazonas, Pará, Acre, Rondonia y Tocantins; Nordeste: Estados de Maranhao, Piauí, Ceará, Rio Grande do América del Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe y Bahía; Sudeste: Estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Río de Janeiro y San Pablo; Centro-Oeste: Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás y Distrito Federal; Sur: Estados de Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul.

La mayor parte de Brasil se encuentra comprendida en los climas Tropical y Subtropical (tanto en sus variantes húmeda como seca) y sólo la región Sur corresponde íntegramente al clima Templado.

La población está estimada en 155 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento del 2% anual. Aproximadamente un 47% es menor de veinte años y sólo un 6% supera los sesenta años. La expectativa de vida media es de 63 años.

Regionalmente la población se distribuye de la siguiente manera: Norte, 11 millones (7%); Nordeste, 46 millones (30%); Sudeste, 65 millones (42%); Sur, 23 millones (15%) y Centro-Oeste, 10 millones (6%). La población urbana asciende al 74% del total.

Las principales ciudades concentran el 31% de la población. La mayor ciudad es San Pablo que con sus alrededores totaliza 17 millones de habitantes, seguida por Río de Janeiro con 11 millones. Entre aquellas que superan el millón de habitantes se destacan, en el siguiente orden: Belo Horizonte, Salvador, Brasilia, Porto Alegre, Curitiba y Recife.

En Brasil coexisten tres husos horarios, que dividen al país en otras tantas franjas. El meridiano de Brasilia coincide con el huso horario de Buenos Aires, esta franja comprende también los Estados de Goiás, Minas Gerais, Espírito Santo, San Pablo, Río de Janeiro, Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul. Los Estados del Nordeste están adelantados una hora respecto del huso de Brasilia. Los estados de Amapá, Pará, Amazonas, Acre, Rondonia, Mato Grosso y Mato Grosso do Sul están atrasados dos horas respecto del mismo huso.

El horario comercial se extiende de lunes a viernes de 8:30 a 18 horas, con intervalos para almuerzo entre las 12 y las 14 horas, aproximadamente. El horario bancario de atención al público se extiende de 10 a 16:30 horas. Los negocios (*lojas*) atienden desde las 8 horas, los que venden productos de primera necesidad, y desde las 9 horas el resto. En general este tipo de establecimientos extiende su horario de atención más allá de las 18 horas, con una variada gama de horas de cierre. Los Shopping Centers operan sin interrupción desde las 10 horas hasta las 22 horas, de lunes a sábado.

Los feriados nacionales son: 1º de enero, Carnaval (variable, el feriado se extiende hasta las 12 horas del Miércoles de Ceniza), Viernes Santo (variable), 21 de abril (Tiradentes), 1º de mayo, Corpus Christi (variable), 7 de septiembre (Independencia Nacional), 12 de Octubre (día de la Patrona Nacional, Nossa Senhora Aparecida), 2 de noviembre (Difuntos), 15 de noviembre (Proclamación de la República) y Navidad.

Las vacaciones de verano tienen lugar en los mismos meses que en Argentina (enero y febrero). También existen vacaciones de invierno, generalmente en la primera quincena de julio debido al receso escolar.

2. Economía

La economía brasileña es, en términos generales, de libre mercado, si bien hay una participación estatal o semi estatal importante en ciertos sectores considerados de importancia estratégica. En 1990 se comenzó un programa de privatizaciones que ha avanzado principalmente en los sectores siderúrgico y petroquímico.

La contribución de los grandes agregados al Producto Bruto Interno es la siguiente: Agricultura 8%, Industria (incluye Construcción y Minería) 38% y Servicios 54%.

2.1. Indicadores macroeconómicos: a partir del Plan Real, la inflación se encuentra en niveles más cercanos a los internacionales (10% en 1996). El Producto Bruto Interno fue de U\$S 494.000 millones en 1994 y de aproximadamente U\$S 520.000 millones en 1995.

2.2. Comercio exterior: Las cifras globales del comercio exterior brasileño son las siguientes:

Balanza Comercial Brasileña
(millones de dólares estadounidenses)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1991	31.620	21.041	10.579
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.597	25.480	13.117
1994	43.558	33.168	10.390
1995	46.506	49.663	-3.157

Fuente: Banco Central do Brasil.

Tanto las exportaciones como las importaciones han crecido en el período 91-95, pero el crecimiento de casi un 50% de las importaciones registrado en 1995 frente a un aumento mucho menor de las exportaciones revirtió el resultado de la balanza comercial¹.

Un comportamiento similar se puede apreciar en el comercio bilateral con nuestro país. Como se observa en el siguiente cuadro, Brasil registró un déficit comercial frente a Argentina de casi 1.300 millones de dólares.

Comercio bilateral
Balanza Comercial Brasileña
(millones de dólares estadounidenses)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1991	31.620	21.041	10.579
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.597	25.480	13.117
1994	43.558	33.168	10.390
1995	46.506	49.663	-3.157

Por último, considerando la distribución geográfica de las exportaciones argentinas, también se puede observar un incremento en la importancia de Brasil como comprador de productos argentinos.

Exportaciones Argentinas
(millones de dólares estadounidenses FOB)

	1980		1985		1990		1995	
	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%
TOTAL	8021	100,0%	8396	100,0%	12353	100,0%	20893	100,0%
BRASIL	765	9,5%	496	5,9%	1423	11,5%	5459	26,1%
NAFTA	881	11,0%	1342	16,0%	2101	17,0%	2027	9,7%
UNIÓN EUROPEA	2384	29,7%	2041	24,3%	3744	30,3%	4451	21,3%
RESTO	3991	49,8%	4517	53,8%	5085	41,2%	8956	42,9%

3. Política Comercial

El régimen tributario de las importaciones en Brasil no comprende solamente el impuesto de importación, que incide en la entrada de mercancías extranjeras en territorio aduanero. Existe, además, la imposición de otros tributos que, a pesar de no tener como hecho generador la entrada de mercaderías en el país, acaban por onerar la operación de importación.

A continuación, se exponen separadamente cada uno de los tributos que gravan las importaciones brasileñas:

3.1. Impuesto a la Importación (I.I.)

Este impuesto incide sobre las mercaderías extranjeras. Su base de cálculo incluye los siguientes elementos:

- a) Costo de las mercaderías importadas hasta el puerto, punto de frontera aduanero de entrada o aeropuerto aduanero de descarga en el país.
- b) Costos relativos a la carga, descarga y manipuleo, asociados al transporte de las mercaderías importadas hasta los lugares referidos en el inciso anterior.
- c) Costo del seguro relativo al transporte.

Con la entrada en vigencia de la Tarifa Externa Común del MERCOSUR, la casi totalidad de los productos argentinos están exentos de pagar el Impuesto a la Importación para su entrada en Brasil.

3.2. Impuesto a los Productos Industrializados (I.P.I.)

Es un impuesto federal que grava a los productos manufacturados en el momento de la salida de la fábrica, en casos de bienes brasileños, o en el momento de su despacho, en los casos de mercaderías importadas.

La base de cálculo del IPI, para las mercaderías importadas, es el valor que se usa como base para la aplicación de los derechos de importación (valor CIF), al que se suma el monto de este tributo así como los recargos cambiarios efectivamente pagados por el importador.

3.3. Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y sobre Prestación de Servicios de Transporte y de Comunicaciones (I.C.M.S.)

Es un tributo que administran y perciben los Estados, por lo que éstos son soberanos para fijar las alícuotas y determinar casos de exenciones.

Las alícuotas del ICMS son fijadas de acuerdo con el criterio de esencialidad de las mercaderías. Actualmente existen tres niveles de alícuotas: 12%, 25% (sobre un grupo muy reducido de mercaderías) y 17 o 18%, conforme al Estado, siendo la última la que se aplica a la mayoría de los productos.

Este gravamen se aplica en el momento de despacho de las mercaderías importadas, inmediatamente después de la aplicación del IPI. Su base de cálculo es el valor CIF de los bienes, al que debe sumarse el monto de los derechos de importación, recargos cambiarios e IPI.

3.4. Guías de importación

Como regla general, las importaciones brasileñas se sujetan a la emisión de Guías de Importación (G.I.) -aunque existen excepciones-, antes del embarque de las mercaderías al exterior.

El no cumplimiento total de esta regla administrativa -importar la mercadería sin G.I.- implica que el infractor debe pagar multas para liberar la mercadería.

La Guía de Importación tiene una validez de hasta 90 días para el embarque de la mercadería en el exterior.

3.5. Depósito (entrepuesto) aduanero

Entre los regímenes aduaneros especiales contemplados en la legislación brasileña (Admisión Temporal, Exportación Temporal, etc.), conviene describir, por su importancia práctica y utilización cada vez mayor por parte del exportador argentino, el régimen de Entrepuesto Aduanero en la importación.

Dicho régimen permite el depósito de mercaderías, en local determinado, con suspensión del pago de tributos bajo control fiscal.

Comprende las siguientes modalidades: directa, indirecta y vinculada, siendo requisito esencial en cualquiera de ellas, que en el conocimiento del transporte de la mercadería figure la indicación de que la misma va destinada al Entrepuesto Aduanero de importación.

La entrada de productos bajo las dos primeras modalidades debe ser realizada en consignación, sin cobertura cambiaria, pudiendo permanecer en el depósito aduanero por un plazo de hasta un año. Este plazo se puede extender por hasta tres años, mediante la solicitud de prórroga del período inicial.

Antes del término del citado lapso de tiempo, y comprendidas las eventuales prórrogas concedidas, deberá el consignatario -entrepuesto directo-, o adquirente -entrepuesto indirecto-, autorizado por la autoridad fiscal, solicitar la Guía de Importación para la nacionalización y el despacho para consumo de la mercadería.

A criterio del importador - consignatario, el despacho para consumo podrá alcanzar parte o la totalidad de los bienes en depósito aduanero, ocasión en que será formulada la respectiva Declaración de Importación y pagados los correspondientes impuestos -II, IPI e ICMS- calculados con las alícuotas vigentes a esa fecha.

Por su parte, la modalidad de entreposto vinculado, tiene por objeto la admisión de mercaderías que se destinen a la exportación, o la reexportación, en el mismo estado en que fueron importadas, admitida, inclusive la cobertura cambiaria. El plazo para la permanencia en depósito aduanero es similar a la de las anteriores, excepto para las mercaderías importadas con cobertura cambiaria, cuyo plazo es de 180 días, prorrogable, a criterio de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) por 90 días.

II- INTRODUCCIÓN AL PRODUCTO

1. Aranceles y tributos

Los sueters, pullóvers, cardigans, chalecos y artículos similares de punto, de lana o pelo fino se clasifican arancelariamente bajo la posición 61101000. Los aranceles y tributos que gravan las importaciones brasileñas clasificadas en esta posición son:

Aranceles y tributos	Intramercosur	Extramercosur
Impuesto a la Importación (I.I.)	0%	20%
Impuesto a los Productos Industrializados (I.P.I.)	0%	0%
Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y sobre Prestación de Servicios de Transporte y de Comunicaciones (I.C.M.S.)	17%	17%

Las importaciones provenientes del Mercosur gozan de una preferencia del 20% con respecto a las de otros orígenes debido al tratamiento arancelario diferencial (I.I.). Dicha preferencia se amplía al 23,4% con la aplicación del I.C.M.S., dado que el I.I. es incorporado en su base de cálculo.

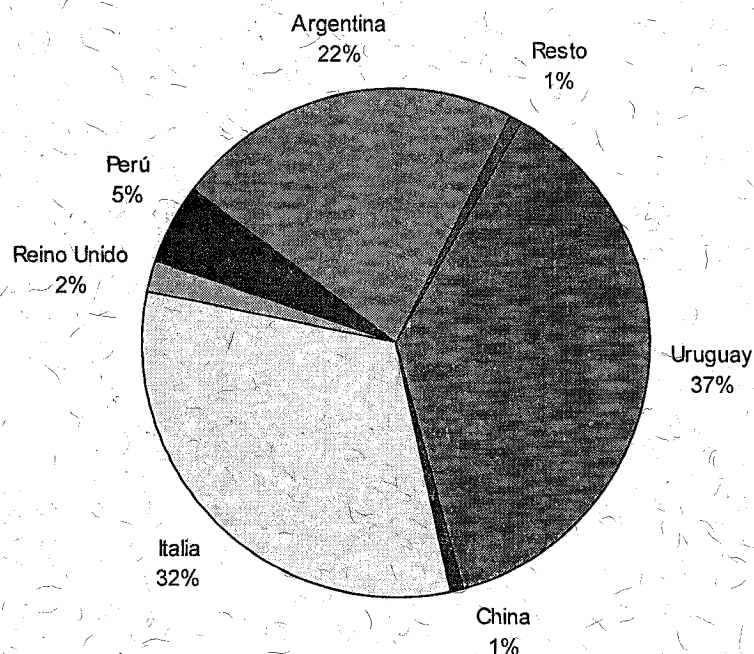
2. Importaciones

Las importaciones de Brasil de prendas y componentes de vestir de punto (capítulo 61 de la NCM) ascendieron en 1995 a 93.6 millones de dólares de los cuales 5.8 millones (6%) tuvieron como origen a la Argentina.

Las importaciones de los primeros 9 meses del 95 de sueters y similares (posición 61101000 de la NCM) representaron el 6,7% del total anual de importaciones de prendas y componentes de vestir de punto (6.3 millones).

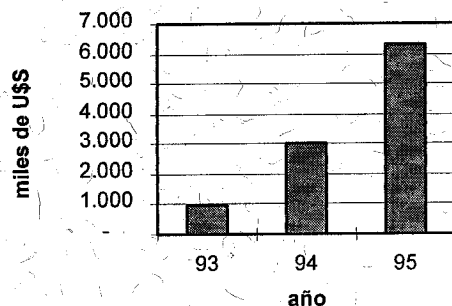
Si se realiza un análisis por origen, se observa que la participación argentina alcanzó al 22% de las importaciones brasileiras del producto en el período enero-setiembre del 95, quedando detrás de Uruguay e Italia que son los principales proveedores del mercado.

Part. argentina en las imp. brasileiras de sueters y prod. similares de punto, de lana o pelo fino (ene-set 1995)

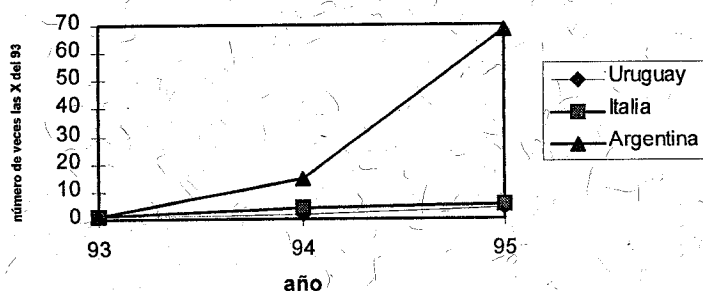


Si se analiza el período enero del 93 - setiembre del 95, las tendencias son las siguientes:

- Las importaciones muestran un importante crecimiento pasando de aproximadamente 1 millón en 1993 a 6.3 millones en 1995.



- Argentina incrementó sus exportaciones a Brasil a una tasa mayor a la de sus competidores, en consecuencia mejoró su posición frente a Uruguay e Italia.



- Este comportamiento respondió tanto a un aumento en el número de exportadores como a un mayor tamaño de las operaciones.

Importaciones brasileiras de sueters y productos similares de punto, de lana o pelo fino (por orígenes, período 93-95, US\$)

Año/Pais	93		94		ene-set 95		TOTAL	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Uruguay	543.758	55,5%	1.057.643	35,2%	2.330.205	37,1%	3.931.606	38,3%
Italia	385.127	39,3%	1.461.379	48,7%	1.996.098	31,8%	3.842.604	37,5%
Argentina	20.559	2,1%	305.026	10,2%	1.398.327	22,3%	1.723.912	16,8%
Perú	23.675	2,4%	90.988	3,0%	333.458	5,3%	448.121	4,4%
Reino Unido	2.803	0,3%	18.148	0,6%	112.886	1,8%	133.837	1,3%
China	0	0,0%	57.542	1,9%	57.841	0,9%	115.383	1,1%
Francia	0	0,0%	5.552	0,2%	17.954	0,3%	23.506	0,2%
EUA	0	0,0%	2.930	0,1%	15.425	0,2%	18.355	0,2%
Resto	4.031	0,4%	1.347	0,0%	16.459	0,3%	21.837	0,2%
TOTAL	979.953	100,0%	3.000.555	100,0%	6.278.653	100,0%	10.259.161	100,0%

la demanda interna.

Por otra parte, los datos sobre exportaciones muestran un pobre desempeño **3. Producción y Exportaciones**

Si bien no se dispone información sobre producción local es posible decir que, dado el fuerte incremento de importaciones, los productores brasileiros no han tenido capacidad de abastecer externo de Brasil y si se comparan estas cifras con las argentinas¹, se podría inferir que los productos brasileiros son menos competitivos.

¹ Las exportaciones argentinas en el año 94 fueron de U\$S 2 millones, mientras que en 95 alcanzaron U\$S 4,9 millones

Exportaciones brasileiras de sueters y productos similares de punto, de lana o pelo fino (por destinos, período 94-96, U\$S)

Año/Pais	94		95		96		TOTAL	
	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%
Uruguay	33.600	79,9%	28.390	99,0%	113.870	85,2%	175.860	86,0%
Italia	0	0,0%	0	0,0%	19.729	14,8%	19.729	9,7%
Paraguay	3.498	8,3%	298	1,0%	0	0,0%	3.796	1,9%
España	2.598	6,2%	0	0,0%	0	0,0%	2.598	1,3%
México	2.000	4,8%	0	0,0%	0	0,0%	2.000	1,0%
Austria	356	0,8%	0	0,0%	0	0,0%	356	0,2%
Suiza	0	0,0%	0	0,0%	54	0,0%	54	0,0%
TOTAL	42.052	100,0%	28.688	100,0%	133.653	100,0%	204.393	100,0%

4. Dimensión del mercado

A fin de estimar el consumo anual brasileiro de suéters y similares (posición 61101000) se realizan los siguientes supuestos o consideraciones:

- dadas sus características climáticas los estados del sur y del sudeste son los que consumen el producto
- un 20% de la población de esos estados tiene a este producto como componente de su canasta de consumo
- las compras se realizan a un ritmo de un suéter o similar cada dos años
- el precio FOB por unidad es de U\$S 10 (si bien se utiliza a título de ejemplo, es el valor mínimo unitario de las operaciones realizadas por los exportadores argentinos del producto en el año 1996)

Variables	Valores
Habitantes (región sur y sudeste)	88 millones
Proporción incorporada al consumo	17,6 millones
Consumo anual per cápita	0,5 unidad
Precio promedio FOB	U\$S 10
Dimensión del mercado	U\$S 88 millones/año

A partir de los supuestos anteriores se puede llegar a una aproximación del tamaño del mercado de U\$S 88 millones anuales. Sin embargo, las posibilidades de diferenciación que da este producto dan origen a distintos segmentos de mercado que, si bien no son considerados en este informe, deben ser tenidos en cuenta a la hora del diseño de una estrategia de penetración del mercado.

III- INFORMACIÓN ÚTIL PARA EL EXPORTADOR

1. Clientes Potenciales

En este apartado se incluyen los principales importadores del producto bajo análisis durante los años 1991 y 1992. Estas empresas podrían ser potenciales compradores de los suéters y similares producidos en al Argentina.

RAZÓN SOCIAL, DIRECCIÓN Y TELÉFONO	US\$ FOB 91	US\$ FOB 92
MONDIAL DO BRASIL EXPORTACAO LTDA Alameda Rio Negro 1033 - 3 Andar - CJ. 31 06454000 Barueri SP (0011) 4216511	1.634.605	478.696
SAINT CLAIR MODAS EXPORT-IMPORT SA	320.653	195.515
SETCO INDUSTRIA E COMERCIO IMPO-EXPO LTDA. Avda. Princesa Isabel 629 - Sala 102 - Centro 29010361 Vitoria-Es (0027) 2225479	340.571	118.137
BENETTON DO BRASIL TEXTIL LTDA Avda Arpo 4001 Costeira 83010290 Sao Jose Dos Pinhais PR (0041) 2831142	65.161	109.351
OCEAN TROPICAL CREAÇÕES LTDA Rua Clark 78/156 03167070 SP (0011) 2916677	0	158.091
GARBO SA Rua Olimpio Portugal 163 Mooca 03112010 SP (0011) 2919911	77.940	0
FRISCHMANN'S MAGAZINE SA Rua Monsenhor Celso 19 80010150 Curitiba PR (0041) 2328811	57.984	0
CIA. DE MARCAS Rua General Bèlegarde 147, 149, 151 E 163-B Engenho Novo 20710000 Rio de Janeiro (0021) 2616060	52.228	0
INDUSTRIA DE CONFECÇÕES VILA ROMANA SA Rua Oscar Freire 697 Cerqueira Cesar 01426001 SP (0011) 8835006	0	49.817
RESTOQUE COMERCIO E CONFECÇÕES DE ROUPAS LTDA Rua Dr. Mario Ferraz 391 Itaim Bibi 01453011 SP (0011) 8207977	0	45.000
RIGU EXPO-IMPO LTDA Rua Agrario De Souza 146 01445010 SP (0011) 8831498	44.420	0
KIRK SA COMERCIO DO VESTUARIO Avda. Alberto Bins 786 1 Andar Centro 90030141 Porto Alegre RS (0051) 2263811	16.582	0
V SANTOS E CIA LTDA Avda Luiz Xavier 106 Centro 80020020 Curitiba PR (0041) 2330044	11.573	0
KENT Y CURWEN COMERCIO E CONFECÇÕES LTDA Rua Bela Cintra 2203 Cerqueira Cesar 01415002 SP	8.848	s/d
JAR MOD IND. E COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA Rua Do Areal 22 Bom Retiro 01125020 Sao Paulo (0011) 2239177	8.764	0
EXPAND IMPO-EXPO COMERCIO LTDA Rua Freire Da Silva 180 Cambuci 01523020 SP (0011) 2707533	8.692	0
BUTIKAO MODAS LTDA Avda Independencia 1222 Loja 2 Moinhos de Vento 90035073 Porto Alegre RS (0051) 2241119	6.790	0
ATC COMERCIO REPRESENTACAO EXPO-IMPO LTDA Avda. Otavio Rocha 22 CJ 603 Centro 90020150 Porto Alegre RS (0051) 2263156	6.751	0
SPDC SERVICOS COMERCIO E INDUSTRIA LTDA Rua Da Graca 215 4 Andar S/43 Bom Retiro 01125001 SP (0011) 8264211	5.957	0
ANTARES SA IMPORTACAO E EXPORTACAO Rua Alceu de Campos Rodrigues 519	0	5.660

PRIMAL AMERICANA COMERCIO E INDUSTRIA LTDA Alameda Jau 1725 Cerqueira Cesar 01420002 SP	0	3.314
MULTI MARKET COMERCIO IND. EXPO-IMPO LTDA Rua Tangara 210 04019040 SP (0011) 5496222	2.100	0
IND. DE MALHAS FINAS HIGH STIL LTDA Avda. Ermano Marcheti 928 05038001 Sao Paulo (0011) 8358533	1.893	0
GIOLI IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA Rua Jeronimo da Veiga 164 - 13 Andar 05417001 SP (0011) 2800808	0	1.255
CAPTAIN GULL COMERCIO IND. ART SPORT LTDA Rua Diogo Jacome 797 04512001 SP (0011) 2411522	0	992
VANITA COMECIO E INDUSTRIA DE VESTUARIO LTDA Avda. Dr. Cardoso De Melo 1572 VL Olimpia 04548005 Sao Paulo (0011) 5421877	813	0
MULTIMPORT IMPO-EXPO COM. INDUSTRIA LTDA Rua Barao de Itapemirin 209 7 Andar-SL 712 Centro 29010060 Vitoria-ES (0027) 2227994	0	276
MAK EXPORT IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA Rua Morato Coelho 656 Pinheiros 05417001 SP (0011) 8446377	0	58
GIANT COM. IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA Rua Indiana 414 Brooklin 04562000 SP (0011) 2404847	0	32
LA LUCE DEL SOLE MODAS LTDA Rua Domingos Leme 330 Vila Novaconceicao 04510040 SP (0011) 5428011	0	30
MAKRO ATACADISTA LTDA Rua Carlos Lisdegno Carlucci 519 05536900 SP	s/d	0
AGROPEC COMERCIAL EXPORTADORA SA Rua General Jardim 770 9 Andar S/9-A/B 01223010 SP	s/d	0
ESTABELECIMENTOS DE MODAS MARIE CLAIRE SA Rua Teodoro Sampaio 1946 2 e 3 Andar Pinheiros 05406150 SP	s/d	0
TODIMA COMERCIAL EXPO-IMPO LTDA Praca Pereira Coutinho 207 VL Noca Conceicao 04510010 SP	s/d	0
CASA ANGLO BRASILEIRA MODAS CONFEC. E BAZAR Rua Concelheiro Crispiniano 86 Centro 01037	s/d	0
ANTONIO KUCINSKI E COMPANIA Avda. Brazil 5895 Terreo 85802770 Cascavel PR	s/d	0
FIACAO FIDES SA COMERCIAL Bairro do Moises s/n Caixa Postal 58 13201970 Jundiai SP	0	s/d
SAO PAULO ALPARGATAS SA Rua Urssui 300 8º Andar 04542903 SP	0	s/d
MAPPIN LOJAS DE DEPARTAMENTO SA Rua Conselheiro Crispiniano 120 - 11º Andar 01037000 SP	0	s/d
REGINA MARIA DE GRACA Y CIA LTDA Rua Francisco de Paula Guimaraes 167 AHU	s/d	0
MODAS LUCKSTORE CONFECCOES LTDA Rua Joao Cachoeira 644 JD Paulista 04535002 SP	0	s/d

NOTA:

- 1) s/d significa que realizó operaciones de importación por montos desconocidos.
- 2) 0 significa que no realizó operaciones de importación en el período

2. Modalidades de pago/cobro

Existen tres modalidades principales de pago/cobro en las operaciones de comercio exterior:

2.1. Cobranza (Remesa Financiera) Simple

Es una orden simple de pago o giro que remite el importador al exportador por el recibo de la mercadería. Los documentos comerciales necesarios para la liberación aduanera de la mercadería (factura comercial, conocimiento de embarque, etc.) son remitidos vía *courrier* o en mano del propio transportista. El banco brasileño autoriza esta operación contra presentación de copia de la Guía de Importación y copia de la Declaración de Importación (4ª copia de la D.I.). Esta modalidad es muy común en la venta de algunos productos tradicionales, particularmente del sector alimenticio, en razón de su permanente rotación.

El costo de una cobranza simple es del 0,25% sobre el valor involucrado, con un mínimo de 30 dólares por operación.

2.2. Cobranza Documentaria

La modalidad es similar a la utilizada en la cobranza simple, con la diferencia que el intercambio de la documentación se efectúa vía bancaria. El exportador deposita en su banco los documentos de rigor: factura comercial, certificado de origen, etc., y adquiere una letra de cambio, que es remitida al cobro al banco corresponsal en Brasil. El exportador instruye al banco las condiciones: al contado o a plazos, y el valor que debe cobrarse al importador contra la entrega de los documentos comerciales indicados.

El costo de una cobranza documentaria es del 0,25% sobre el valor involucrado, con un mínimo de 30 dólares por operación.

2.3. Carta de Crédito

La Carta de Crédito representa el mecanismo de operación financiera que ofrece la mayor garantía de pago para el exportador, siendo asumida esta responsabilidad por el banco interviniente en nombre del importador. Por lo tanto, es la modalidad más segura para operar una venta de exportación.

En esta operación los bancos, si bien no participan del contrato de compra-venta, establecen verdaderos «contratos» con los agentes comerciales (importador y exportador), por lo que median garantías y una administración bastante más compleja que la simple intervención en el traspaso de documentos o la cobranza de letras.

Las normas vigentes en Brasil establecen la presentación de garantías o avales por parte del importador que abre la Carta de Crédito, durante la vigencia del mismo y hasta el cierre de la operación crediticia. Asimismo, la situación financiera del importador es analizada por el banco interviniente antes de la aceptación del crédito.

El gasto total para la obtención de una Carta de Crédito está en el orden del 2,5% del valor involucrado.

El exportador al seleccionar una modalidad de cobro debe considerar el costo de la misma y la seguridad que le proporciona. Estas relaciones están resumidas en el siguiente cuadro:

		SEGURIDAD		
		BAJA	MEDIA	ALTA
COSTO	BAJO	Cobranza Simple	Cobranza Documentaria	
	ALTO			Carta de Crédito

3. Modalidades y costos de transporte

En este punto se incluye información orientativa y muy general referida a las modalidades de transporte utilizadas en el comercio con Brasil.

3.1. Terrestre:

Aproximadamente el 40% del valor de las ventas argentinas a Brasil se transporta por vía terrestre a través de los pasos fronterizos de Paso de los Libres - Uruguaiana, y Puerto Iguazú - Foz do Iguazú.

Se indican a continuación las tarifas de flete por Tm de un camión de 25 Tm de carga y de un vagón de 60 Tm, para diferentes tipos de carga, según el origen y destino de la mercadería (a 1994):

3.1.1. Camión, carga general

Origen	Destino	Flete (US\$/Tm)
Buenos Aires	Porto Alegre	92
Buenos Aires	San Pablo	132
Buenos Aires	Río de Janeiro	135
Buenos Aires	Salvador	150
Buenos Aires	Curitiba	105
Córdoba	San Pablo	144
Mar del Plata	San Pablo	168

Fuente: ABTI - Asociación Brasileña de Transporte Internacional

3.1.2. Ferrocarril

Origen	Destino	Producto	Flete (US\$/Container)
Buenos Aires	San Pablo	Container lleno	940

Fuente: Red Ferroviaria Federal S.A.

3.2. Marítimo:

Tramo Buenos Aires - Santos/Río de Janeiro

Tipo de carga	Flete (US\$/Tm)
General*	45

*Tarifa para contenedores de 20 pies (max. 22,5 tm) = 800 US\$

Tarifa para contenedores de 40 pies (max 20 tm) = 1.600 US\$

Fuente: Agencias marítimas brasileñas.

3.3. Aéreo:

Tramo Buenos Aires - San Pablo
(mínimo US\$ 35)

Carga	Flete (US\$/Kg)
hasta 200 Kg	1,40
de 210 Kg hasta 1.000 Kg	0,90
más de 1.000 Kg	0,80

4. Costos de exportación

El exportador debe considerar algunos gastos distintos a los de una operación en el mercado local para determinar su precio FOB. El siguiente ejemplo ilustra esta situación.

Producto: sueters y productos similares de punto, de lana o pelo fino

Posición arancelaria: 61101000

Cantidad: 1.000 unidades

Destino: Brasil

Forma de pago: carta de crédito a la vista

Moneda: U\$S

Transporte internacional: camión (collect)

Seguro internacional: (collect)

CONCEPTO		COSTO	COSTO X UNIDAD
COSTO PREEXPORTACIÓN			
Incluye	COSTOS DE PRODUCCIÓN		
	GASTOS ADM/COM./FINAN.		
	UTILIDAD	20.000	20
	EMBALAJE		
	FLETE INTERNO	1.500	1,5
GASTOS FIJOS S/FOB			
	DESPACHO/CERT.ORIGEN	120	0,12
	GASTOS DE CARGA	500	0,50
GASTOS % S/FOB			
	DESPACHANTE		1 %
	SEGURO INTERNO		1 %
	BANCARIOS		2,5 %
REINTEGRO			0 %

No incluye comisiones de agentes

FOB UNITARIOS: U\$S 23,16

FOB TOTAL: U\$S 23.162