



USAID | **BOLIVIA**
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ACTIVIDAD RURAL COMPETITIVA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE BRASIL

29 de enero de 2007

Esta publicación fue producida para ser revisada por el equipo del Objetivo Estratégico para el Desarrollo Integral de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. El documento fue preparado por Chemonics International bajo el proyecto Actividad Rural Competitiva, contrato No. 511-C-00-05-00050-00.

Bolivia Actividad Rural Competitiva – Oportunidades de negocio en el mercado de Brasil
Contrato No. 511-C-00-05-00050-00
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
Oficina de Desarrollo Integral
La Paz, Bolivia

Reporte presentado por Chemonics International. / 29 de enero de 2007

ACTIVIDAD RURAL COMPETITIVA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE BRASIL

ACLARACIÓN

Las opiniones expresadas por el autor en esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional o del Gobierno de los Estados Unidos

CONTENIDO

SECCIÓN 1: DOCUMENTO DE CONCLUSIONES SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE BRASIL	1
A. Antecedentes	1
B. Prospección del mercado.....	1
C. Conclusiones.....	2
SECCIÓN 2: INFORME FINAL APERTURA DE MERCADOS PARA PRODUCTOS DEL CHAPARE Y DE LOS YUNGAS EN EL BRASIL	8
A. Introducción y definición de objetivos del proyecto	8
B. Brasil – Características y acuerdos con Bolivia.....	8
C. Estudio de prospección del mercado en el estado de Matto Grosso	10
D. Análisis para la implementación de una cadena logística de tránsito	15
E. Conclusiones y recomendaciones	18
ANEXO A: Datos socio, político, económico del país	20
ANEXO B: Tarifa de transporte de carga, según distancia	27
ANEXO C: Zona franca para Bolivia en Puerto de Santos	34

SECCIÓN UNO

DOCUMENTO DE CONCLUSIONES SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE BRASIL

El presente documento presenta en antecedentes los motivos por los cuales ARCo enfocó un análisis en el mercado de Brasil hacia algunas de sus plazas como destino de exportaciones de productos del TC y YLP; en prospección se muestran las actividades realizadas en el mercado. En conclusiones, se detallan algunas de las oportunidades de negocio identificadas.

La estrategia de introducción al mercado por 4 canales es iniciar el proceso con un producto por canal/grupo, para luego abarcar los siguientes: frutas y hortalizas frescas, rambután y endibias; productos procesados para consumo, frutas deshidratadas; granos, frijol, arroz e ingredientes alimenticios o insumos para la industria alimenticia, achiote/bixina, cúrcuma/curcumina. Pueden considerarse algunos nichos de productos ecológicos certificados en estos 4 grupos.

A. ANTECEDENTES

Muchos de los productos bolivianos que se exportan vía terrestre-marítima a mercados internacionales deben absorber altos costos, disminuyendo los beneficios por la falta de puertos, carreteras adecuadas o la falta de servicios logísticos. Por lo tanto, los mercados colindantes a Bolivia con buen acceso a sus mercados brindan ventajas que permiten competir en mejores condiciones.

Brasil se constituye en un importante mercado de productos bolivianos bajo las siguientes consideraciones:

- Consumo muy importante por el tamaño de su población;
- Consumo de segmentos especializados y de altos ingresos;
- Un sesgo cambiario atractivo para Bolivia;
- Brasil demanda productos que no tiene n abastecimiento propio suficiente o de los que no dispone en determinadas ventanas;
- Accesibilidad al mercado: logísticamente, arancelaria y para-arancelaria
- Voluntad política brasilera de promover importaciones regionales
- Centros de consumo importantes colindantes con Bolivia

B. PROSPECCION DEL MERCADO

ARCo ha tomado las siguientes acciones para enfocar este mercado como un potencial destino de productos del Trópico de Cochabamba y Yungas:

Contratación de Consultor, especialista en el mercado de Brasil

Para iniciar el acercamiento al mercado brasilero se contrató a un consultor, permitiendo a la Unidad de Negocios programar acciones en la plaza de Campo Grande y Sao Paulo.

Se contrataron los servicios del Sr. Gonzalo Montenegro, con amplio conocimiento del mercado brasilero, contactos y capacidad por su formación y experiencia como Embajador en representaciones oficiales de Bolivia ante Brasil, Japón y el Reino Unido.

El Sr. Montenegro enfocó el contexto de negocios en Brasil para identificar oportunidades en Campo Grande y el Estado de Mato Grosso do Sul, así como alternativas de cadenas logísticas de distribución vía puertos brasileros hacia mercados de ultramar.

Prospección del mercado de Sao Paulo

Se realizó una misión de visita al mercado de Sao Paulo y el Puerto de Santos compuesta por el Consultor Sr. Gonzalo Montenegro, junto al Asesor de Oportunidades de Negocios, Gonzalo Miranda M. para complementar el trabajo realizado en Campo Grande y establecer las oportunidades de negocio con importadores de Sao Paulo.

Las actividades se enfocaron en visitar a detallistas para ver productos de mayor rotación, mayoristas/importadores para conocer sus requerimientos y empresas de servicio relacionadas incluyendo representantes comerciales.

C. CONCLUSIONES

El marco de trabajo para ingresar al mercado brasilero el 2007, ha sido definido en base a las conclusiones del Sr. Montenegro, el interés identificado con empresarios brasileros e información sobre servicios disponibles para efectuar exportaciones terrestres.

Factores que facilitan (o perjudican) las exportaciones a Brasil

C.1. ACCESO AL MERCADO:

C.1.1. LOGISTICA

- Acceso terrestre con 2 fronteras: Por Puerto Suárez/Puerto Guijarro - Corumbá y San Matias - Cáceres
 - Puerto Suárez dispone:
 - Ferrocarril
 - Carretera (no pavimentada, la cual se espera se concluya el 2007)
 - Puerto Aguirre – fluvial
 - San Matías
 - Carretera no pavimentada
- Acceso aéreo, con frecuencias diarias de por lo menos 2 líneas aéreas de las 4 que operan el tramo Santa Cruz – Sao Paulo/Campo Grande

C.1.2 ARANCELES Y BARRERAS TECNICAS

Brasil viene implementando desde el año 2002, una política de estímulo de importaciones de productos de países fronterizos y andinos como Bolivia, con una voluntad eficaz que ha facilitado el trámite de barreras técnicas y aceleración para desgravar aranceles bajo el ACE 36.

La aplicación de los aranceles netos vigentes para el año 2007 se establece en base al valor de la mercadería en destino, aplicado sobre el TEC o Tarifa Externa Común igual a 10%.

Los productos frescos requieren realizar un ARP, sobre el cual el DDIV establece los requisitos fitosanitarios. Los productos procesados deben cumplir con estándares de calidad internacionales monitoreados por ANVISA.

Sólo el palmito boliviano tiene una barrera técnica específica.

C.2. REAL APRECIADO LOS ULTIMOS 3 AÑOS, IMPORTACIONES BOLIVIANAS MÁS BARATAS

El sesgo cambiario del real respecto al boliviano es favorable a las exportaciones bolivianas. El real se apreció entre enero y octubre del 2006 en relación al mismo periodo del 2005, en un 12,7%; la inflación para el mismo periodo fue de 3,7 %, mientras Bolivia tuvo, en similar periodo, una inflación de 4.5 % y apreciación del boliviano de 0,37%. Esto muestra un sesgo que favorece a cualquier exportación boliviana; es decir, las compras de Bolivia para Brasil son más baratas por el efecto cambiario (Fuente: CEPAL).

C.3. POTENCIAL DE CONSUMO

- 190 millones de habitantes; 35 y 14 millones en el estado y ciudad de Sao Paulo, respectivamente. (Valores redondeados)
- Las importaciones brasileras han crecido considerablemente. Se estima un crecimiento de cerca del 18% para el año 2006, con relación al 2005, con tendencia sostenida en los 3 últimos años
- Sao Paulo es el centro consumidor más importante de Brasil, no sólo por el consumo propio, sino porque funciona como un centro de distribución al resto del país
- Campo Grande y el Estado de Mato Grosso do Sul han tenido un crecimiento sostenido con rentas de US\$ 7.000 per capita, en relación a su consumo
- Se identificaron productos con demanda agrícola insatisfecha, ya sea por el volumen de consumo o por la estacionalidad de los cultivos

C.4. SERVICIOS DISPONIBLES

Brasil cuenta con una red de servicios y canales de distribución de acuerdo con el enorme mercado que representa su población, lo que facilita la distribución de productos importados. Los canales son muy especializados y podemos acceder a ellos con grupos de productos. Bolivia tiene experiencia en la exportación de frutas frescas y productos alimenticios procesados.

Las exportaciones marítimas de Brasil disponen de servicios como el de Santos hasta el de Peces en el Norte, que bien pueden otorgar alternativas a las exportaciones bolivianas que usan actualmente puertos de Chile y Argentina.

C.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Productos Frescos - Frutas y hortalizas frescas

Rambután (y otras frutas exóticas)

Existe interés de importar rambután para la plaza de Sao Paulo. Esta es una fruta exótica que tiene los primeros años de producción en una finca del Chapare. Los cuellos de botella son el ARP y los trámites ante sanidad vegetal en Brasil, así como el desarrollo de envases/empaques y logística. Los volúmenes aún son pequeños y por ahora, la producción es 100% de una sola empresa privada, carece de productores, proveedores o colaboradores del cultivo.

El potencial que se puede lograr si el volumen de ventas así lo justifica es de 3 y 6 ton el 2007 y 2008, con una expectativa de venta 2.5 US\$/kg FCA. Se ha identificado el canal para introducir la fruta a través de 2 importadores. Otras frutas que pueden ingresar por el mismo canal son el achachairú y similares

Las acciones a seguir son: evaluar el apoyo en ARP y gestión ante el gobierno brasilero con un colaborador del Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento. Desarrollar el empaque, la logística y el primer embarque aéreo a Sao Paulo. Se debe tomar una decisión hasta fines de febrero.

Endibias (07052100)

La plaza sería Sao Paulo. Un solo importador solicita el abastecimiento de 1.000 cajas/semana con precio fijo durante el año entero. Requiere desarrollar el cultivo en los Yungas. Requiere tramitar paralelamente admisibilidad del producto.

Las acciones a seguir son: visita a productores de Yungas en febrero, para evaluar la introducción de cultivo y validar la operación en cronograma, que permita ver resultados al cabo de 18 meses. Verificar preferencias arancelarias.

Banano (080300000)

Es un producto que tiene una gran producción y consumo de 2 variedades distintas a las que produce Bolivia para la exportación. Brasil ha importado los últimos tres años, un valor menor de material vegetal solamente, mientras que sus exportaciones correspondientes a 2006 superan los 9 millones de cajas y 38 millones de US\$ (principales destinos Reino Unido y Argentina).

Plaza: Campo Grande

El consumo es importante, la producción local sólo abastece un 20%. El 80% restante puede ser un potencial que abastecer en competencia con Estados del Sur más alejados que Bolivia. Los precios requieren hacer un análisis más ajustado considerando los siguientes factores:

- Los compradores requieren el producto nacionalizado y en su almacén, disponible a 12 horas de pedido.
- Analizar la alianza con alguna empresa maduradora con un sistema de distribución por Corumbá y los servicios aduaneros en frontera
- Trámite de un ARP

Plaza: Sao Paulo

Debido a la oferta existente, y considerando los cuellos de botella analizados antes, la mejor perspectiva de exportación para esta plaza es con el banano certificado ecológico de los Yungas. Las acciones a realizar son: verificar con importadores de fruta la posibilidad real de ingresar a las 2 plazas, bajo análisis de precios puesto almacén y oportunidad de mercado. Establecer la conveniencia de iniciar un ARP.

Procesados para consumo

Palmito Procesado (20089100)

Arancel: 0, = 100% de preferencia, bajo acuerdo ACE 36

Barreras: Trámite ante ANVISA para habilitar a un importador brasilero y a un exportador boliviano para efectuar una exportación, previa certificación de la planta de procesamiento.

En los últimos años, Brasil no ha realizado importaciones de ningún país; por el contrario, exporta más de US\$ 10.000.000.

Plaza: Campo Grande

Estiman un consumo en CG de 100.000 cajas de 4.5 kg netos, con 15 envases de vidrio de 300 grs. Los compradores se abastecen del norte (a 2.000 km) en un 70%. Su interés es recibir palmito a granel y procesarlo.

Plaza: Sao Paulo

Los precios observados en las diferentes cadenas de detallistas, como en los Emporios del segmento de altos ingresos, muestran que para el exportador boliviano es más conveniente exportar a los países con demanda insatisfecha que hoy abastecen. La única oportunidad para realizar un análisis que justifique tramitar el acceso para un exportador, es la importación para un nicho con certificación Kosher. Las acciones a seguir son: dejar en status quo la exportación a este mercado. Enviar una oferta con certificación Kosher para evaluar el precio de importación.

Te de frutas y frutas deshidratadas

Plaza: Sao Paulo

En general, se apoyó a la empresa Naturaleza con los contactos de cadenas de supermercados (Pao de Azúcar), productores locales y empresas de distribución (Quinoa Real con 1.100 puntos de venta y presencia en canales dirigidos a los grupos de mayores ingresos. Tiene un potencial interesante en todas las líneas de €, especialmente en las orgánicas. Las frutas deshidratadas compiten localmente con algunas marcas y especialmente con una de productos liofilizados. La mejor perspectiva es ingresar como productos complementarios con cereales andinos en productos terminados que deben desarrollarse como barras energéticas sanas.

Acciones: Establecer lotes mínimos con oferta disponible y envío de cotizaciones. Identificar empresas para exportar y productores proveedores hasta febrero. Apoyo para mejorar la logística del importador distribuidor brasilero en Sao Paulo, y generar un flujo de carga consolidada; desarrollar productos complementarios con quinua. Monitorear en febrero a jefes de compra Pao de Azúcar y enviar ofertas de frutas deshidratadas orgánicas y convencionales. Verificar partidas arancelarias para cada producto potencial, sus preferencias negociadas.

Ingredientes Alimenticios

Achiote/Cúrcuma/Jengibre (1404.10.19/0910.30.00/0910.10.00)

Plaza: Sao Paulo

Existe un mercado importante para estos productos, se han verificado importaciones de cúrcuma por US\$ 615.000; en la partida correspondiente al achiote se registran más de US\$ 2.170.000 USD de importación (fuente: Ministerio de Desarrollo de Brasil). Se registraron US\$ 170.000 en jengibre el 2006.

Existe demanda de empresas que proveen formulación de especias y colorantes a la industria alimenticia. Estas empresas compraron, el 2006, de proveedores como India, otros países orientales y de varios otros.

Acciones: Seguir gestiones con empresa Penina y Fuchs, otras empresas de cosméticos contactadas como Natura. Establecer oferta exportable para el 2007 de achiote y bixina y ofrecer la alternativa de mercado.

Granos

Frijoles (0713.33 /31.90)

Según los importadores la ventana más conveniente para ingresar es entre abril y septiembre.

Bolivia exporta distintas variedades de frijoles negros. No existen barreras y tiene preferencia

Plaza: Campo Grande

Contactar empresa interesada identificada por el Consultor y evaluar interés y factibilidad.

Plaza: Sao Paulo

Acciones: Organizar oferta a través de los CSE; cuantificar el negocio en coordinación con el importador; enviar muestras para evaluar calidad y presentación; organizar un programa de exportación si los números son interesantes para la producción existente en el TC.

Arroz (1006.30.21)

En los últimos 3 años, las importaciones estuvieron cerca de los US\$ 100 millones, principalmente de Argentina y Uruguay. Bolivia exporta en menor proporción. Las importaciones se concentran más en el último trimestre del año. El producto tiene aprobados los accesos al mercado. Acciones: Evaluar con los CSE la capacidad de abastecimiento actual y las ventanas de cosecha para ver su factibilidad. Organizar un lote mínimo y hacer una primera exportación.

Ajonjolí (1207.40.90)

Plaza: Sao Paulo

Brasil importó los 3 últimos años los siguientes valores:

2004	US\$ 2,503,906
2005	US\$ 2,647,053
2006	US\$ 1,904.659

Bolivia exportó a 12 países un valor cerca los US\$ 10 millones el 2006; y US\$ 14 millones el 2005.

SECCIÓN DOS

INFORME FINAL APERTURA DE MERCADOS PARA PRODUCTOS DEL CHAPARE Y DE LOS YUNGAS EN EL BRASIL

A. INTRODUCCIÓN Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS DEL PROYECTO

El objetivo de la presente investigación es estudiar y explorar las oportunidades de exportación de productos agrícolas producidos en la región del Chapare y los Yungas de Bolivia al Brasil, abarcando un análisis de la factibilidad, para establecer una Cadena Logística de Tránsito (CLT) de los productos bolivianos a través del Brasil, desde los puertos de entrada de Bolivia, específicamente Puerto Suárez-Corumbá, hasta los puertos más importantes del Brasil, en este caso el Puerto de Santos.

B. BRASIL CARACTERÍSTICAS Y ACUERDOS CON BOLIVIA

El Brasil, el país más populoso y de mayor extensión de América Latina, comparte con Bolivia una frontera de más de 3.200 kilómetros, la más extensa de ambos países (Ver anexo 1).

En este arco fronterizo, que va desde el extremo norte, donde Bolivia limita con los estados de Acre y Rondonia, hasta el Sur, donde limita con los estados de Matto Grosso y Matto Grosso del Sul (MGS), la frontera con los estados de Acre y Rondonia es un área sin poblaciones de magnitud, especialmente en el lado boliviano. Sin embargo, en los puntos de contacto de los dos países, tal el caso de las ciudades de Cobija y Guayaramerín, con sus equivalentes brasileñas, el comercio y el tránsito de personas son muy intensos y de relativa magnitud.

Más al sur, Bolivia limita con los estados de Mato Grosso y MGS, ambos con remarcable crecimiento económico en los últimos años, aquí el punto de contacto, la ciudad de Puerto Suárez, con su equivalente Corumbá, en el Brasil, es el área de mayor flujo comercial entre los dos países. MGS ocupa un área de 358.158,7 km². Abriga uno de los más ricos ecosistemas del mundo. La región alberga casi todos los matices de la vida natural y es refugio de al menos 665 especies de aves, 2 mil variedades de plantas y 263 especies de peces.

Es necesario indicar que, desde el punto de vista del comercio total de Bolivia con el Brasil, las exportaciones bolivianas representan tan sólo un 1.8 % del total importado por el Brasil. Este dato excluye la exportación de gas que, obviamente, cambia totalmente la estadística mencionada. Para este análisis excluirémos la exportación de gas, los productos sujetos de este estudio están sometidos a las calificaciones y factores limitantes mencionados más arriba.

Los últimos datos estadísticos van hasta el periodo 2004, la canasta de productos de exportación de Bolivia se refiere a productos tradicionales, alcanzando un total US\$ 338 millones en el bienio 2003-2004 y, esencialmente, son productos minerales que representan el 70% del total exportado. En este mismo periodo, las exportaciones de alimentos llegaron a US\$ 38.1 millones, constituyéndose en sólo el 1.1 % del total de las importaciones brasileñas. Los principales productos alimenticios exportados por Bolivia, en ese período, fueron: aceite de girasol, leche en polvo, frijoles, sésamo y palmito.

Una mención aparte merece la madera que significa por si sola US\$ 10 millones, básicamente Mara, Balsa e Imbuía. El otro gran componente de las exportaciones bolivianas son las prendas de vestir: camisas, camisetas y productos de algodón. No se puede dejar de mencionar que a lo largo de esta extensa frontera compartida por los dos países, existen puntos de cruce fronterizo no formal donde prevalece el contrabando.

B.1 Preferencias arancelarias

El cronograma de liberación de tarifas definido por Bolivia y el Brasil, en el ámbito del Acuerdo de Complementación Económica, ACE 36, terminará en aranceles cero, lo cual eventualmente creará un área de libre comercio entre los dos países. Es necesario indicar que las tarifas del Arancel Externo Común del Mercosur son superiores en un 10%, lo cual otorga un margen preferencial para Bolivia con relación a productos de países fuera de la región. Como resultado de estas negociaciones, el Brasil ha concedido un sistema de preferencias arancelarias que permite importar los siguientes productos bolivianos al Brasil exentos del pago de tarifas arancelarias:

- Ajo, fresco o refrigerado
- Poroto común, seco, en grano o pelado,
- Arroz, semiblanqueado o blanqueado,
- Sésamo, en semilla o triturado
- Materias primas para tinturas o curtiembre
- Aceite de girasol, o de cardamomo
- Cacao, entero o partido
- Palmitos, preparados o en conserva
- Maderas, mara, imbuía, balsa

El resto de los ítems se refiere a confecciones, minerales, piedras como mármoles y otros varios.

B.2 Productos prioritarios definidos por el Brasil para promover su importación al Brasil

En enero de este año, el gobierno del Brasil determinó incrementar y enriquecer la importación de bienes y productos de los países andinos limítrofes con el Brasil. Con este propósito, se realizaron estudios e investigaciones sobre el Comercio de Bienes y Servicios entre los países que conforman la comunidad andina y el Brasil, Bolivia se constituyó en uno de los principales países dentro de este plan. Esta decisión esta enmarcada en la Política Exterior brasileña.

En el caso específico de Bolivia, los resultados de este estudio determinaron que los productos a ser promocionados están agrupados en tres grandes categorías: productos varios, que van desde minerales, cueros y pieles, hasta óxidos de metales y algunas piezas elaboradas; el segundo grupo se refiere a productos alimenticios; y el tercero a prendas de vestir.

Para el caso de los bienes sujetos de este estudio, se definieron los siguientes productos como prioritarios para que el Brasil promueva su importación:

- Aceites de girasol o cárcamo
- Leche en polvo

- Sésamo
- Palmito
- Arroz blanqueado y semiblanqueado
- Cacao entero o partido

De los productos del Chapare y de los Yungas sujetos de este estudio, sólo el palmito está clasificado como producto prioritario sujeto a ser promocionado por el Brasil. Por tanto, es necesario sacar provecho al máximo de esta política y promover la exportación de palmito. Sucede lo mismo con el sésamo. El ajo, si bien no está en esta lista prioritaria, sí es un ítem que goza de preferencias arancelarias.

C. ESTUDIO DE PROSPECCIÓN DEL MERCADO EN EL ESTADO DE MATTO GROSSO

En base a los datos estadísticos y las consideraciones mencionadas en los puntos anteriores, se decidió estudiar la apertura de mercados al Brasil, empezando por el mercado del Estado de MGS. El mismo determinó tendencias muy interesantes para la comercialización de productos del Chapare, al mismo tiempo mostró nuevas alternativas para incrementar estas exportaciones. En este sentido se debe estudiar la posibilidad de exportar productos del Chapare en granel, para que sean procesados e industrializados en este Estado y, desde allí, distribuirlos a todo el Brasil.

En relación al establecimiento de una CLT a través del Brasil, después de una investigación estadística, se definió que la ruta óptima de este corredor es la que se extiende desde Corumbá, pasando por Campo Grande, hasta llegar al Puerto de Santos, el mayor puerto del Brasil. Cabe remarcar que en este puerto Bolivia tiene concedida una Zona Franca.

El objetivo de este estudio es analizar de manera general el mercado de la ciudad de Campo Grande (CG) y del Estado MGS para los siguientes productos: Banano, piña, cítricos (naranja y mandarina), tomate, yuca, hortalizas, verduras, además de palmito.

Posteriormente, definir en detalle y con precisión la demanda de los siguientes productos:

- Bananas
- Cítricos, naranja y mandarina
- Palmito

También se estudió de manera general la demanda de productos procesados, que fueron descartados de hacer un estudio más detallado por la falta de demanda, con excepción de los jugos de fruta. Asimismo, se descartó el estudio de productos deshidratados por su reducida demanda.

Se comprobó de parte de un importador/distribuidor el interés por recibir información de precios y plazos sobre arroz y frijoles.

C.1. Matto Grosso do Sul

MGS es uno de los estados más importantes de la región centro oeste del Brasil. Las regiones en el Brasil son agrupaciones de estados bajo las premisas de similitud geográfica, clima, producción y desarrollo.

El centro oeste del Brasil esta conformado por los estados de MG. MGS, Tocantinas y Goias, incluye a Brasilia Distrito Federal, capital de la nación, Esta región, durante los últimos diez años, ha sido la de crecimiento más acelerado en todo el Brasil, alcanzando un PIB per capita de US\$ 7.000, ubicándose en segundo lugar, sólo después del Estado de Sao Paulo los estados del Sur.

El auge económico del CO brasileño se inicia gracias a la creación de Brasilia, decisión que abrió el interior del Brasil al desarrollo. Esta idea, atada a la fertilidad, potencial agrícola y clima del CO, hizo que en poco tiempo esta zona se convierta en la nueva frontera agrícola del Brasil.

Al momento, MGS es el segundo Estado más grande en cuanto a la producción bovina del Brasil, cuenta con 25 millones de cabezas. También es el segundo estado del Brasil en producción de soya, y el tercero en producción de maíz. Más del 90 % de su producción agrícola y ganadera es exportada tanto a otros estados brasileños y como a países del exterior.

En MGS está también uno de los yacimientos de hierro más grandes del mundo, Urucum (frente al Mutún, de Bolivia), con una exportación de cerca de 500.000 toneladas anuales. MGS tiene una de las reservas ecológicas más grandes de Sur América, el Pantanal, que se ha convertido en los últimos años en uno de los atractivos turísticos más importantes del mundo. MGS comparte el Pantanal con Bolivia. En el Pantanal se origina la hidrovía del río Paraguay, principal vía de comunicación de Bolivia con el Cono Sur de América del Sur, y en sus inicios está localizado Puerto Aguirre, principal puerto de exportación hacia el Atlántico.

Este Estado se ve favorecido con otro recurso adicional, el gas de Bolivia. Es por aquí que el gasoducto ingresa al Brasil, más de 700 kilómetros del gasoducto, que tiene una extensión total de 2500 km, pasan por el territorio de MGS. Por consiguiente, tiene energía limpia y barata a la puerta de todas sus ciudades y a disposición de su parque industrial. MGS tiene con Bolivia una frontera de más de 1200 km. Todas estas características hacen que MGS sea la puerta de entrada de Bolivia al Brasil y, por consiguiente, un gran mercado potencial para algunos productos del Chapare y de los Yungas.

En este sentido, es necesario indicar que MGS tiene un clima muy caliente, seco y con características de sabana tropical, apto para la cría de ganado y la producción de granos como la soya, maíz, arroz, pero no para frutas tropicales como banano, piña, menos aún para cítricos y productos de climas templados, como duraznos, manzana uva.

El acelerado desarrollo económico de MGS, tiene como consecuencia directa la elevación del ingreso per capita de sus habitantes, produciendo un cambio de sus patrones y hábitos de consumo, diversificando sus costumbres, exigiendo variedad, calidad y mayor selección.

Este hecho abre las posibilidades de exportar los productos sujetos de este estudio, ya que en condiciones regulares MGS no sería un mercado para los productos del Chapare y de los Yungas, puesto que todos ellos se producen en algún lugar del Brasil; por ejemplo, las bananas son traídas desde los lejanos estados del Norte, con el palmito ocurre lo mismo. En este último caso, la producción del Norte es trasladada a granel al sur, para ser procesado y empaquetado en las unidades de venta y desde allí es recién enviado a MGS.

RENDA PER CAPITA 2002 En R\$			RENDA PER CAPITA 2003 En R\$		
PUESTO	ESTADO	RENDA	PUESTO	ESTADO	RENDA
1º	Distrito Federal	16.360	1º	Distrito Federal	16.920
2º	Río de Janeiro	11.459	2º	Río de Janeiro	12.671
3º	Sao Paulo	11.352	3º	Sao Paulo	12.619
4º	Río Grande do Sul	9.958	4º	Río Grande do Sul	12.071
5º	Santa Catarina	9.271	5º	Santa Catarina	10.949
6º	Amazonas	8.831	6º	Paraná	9.891
7º	Paraná	8.241	7º	Amazonas	9.100
8º	BRASIL	7.631	8º	Espírito Santo	8.792
9º	Espírito Santo	7.631	9º	BRASIL	8.694
10º	Mato Grosso do Sul	7.092	10º	Mato Grosso do Sul	8.634

C.2. Factores positivos y factores limitantes para la exportación de productos del Chapare y Yungas al Estado de MGS

Basados en las consideraciones anteriores, es imprescindible enumerar los factores positivos así como los factores limitantes para la implementación de un plan de promoción de exportaciones bolivianas.

Factores positivos:

- Demanda insatisfecha de productos agrícolas.
- Alto nivel de ingresos.
- Distancia relativamente corta a los centros de producción bolivianos.
- Reconocimiento de buena calidad de productos agrícolas bolivianos (no significa que cumplan con los padrones de buena presentación).
- Planes de desarrollo e industrialización de MGS (interés por procesar productos bolivianos en MGS, aprovechando los incentivos a la promoción industrial en el Estado).

Factores limitantes:

- Falta de buena voluntad hacia Bolivia (resultado de las últimas actitudes del gobierno boliviano respecto al Brasil, concretamente en el rubro hidrocarbúrico)
- Serias limitaciones en infraestructura, falta de buenas carreteras, vía ferroviaria deficiente, falta de comunicación telefónica.
- Excesiva carga burocrática, especialmente tramites de importación/exportación, en algunos casos menores en el lado boliviano que en el Brasil.
- Falta de imagen positiva de los productos bolivianos, si bien se aceptan por su valor intrínseco, es decir buen sabor y propiedades nutritivas, sin embargo mala presentación y producción artesanal, con deficiente tecnología.

- Desconfianza en los productores bolivianos, falta de cumplimiento en fechas, en niveles de calidad, deseo de maximizar utilidades de una sola vez.
- Falta de información de la producción boliviana. No se conoce el potencial agrícola, ni los productos que podrían satisfacer sus demandas y requerimientos.
- Prejuicios contra lo “made in Bolivia”, especialmente en cuanto a productos alimenticios en los supermercados. (Algunos productos bolivianos son re empaquetados para ser presentados como brasileños, por la imagen)

C.3. Análisis de Mercado por Productos

Palmito

El consumo de palmito ha crecido substancialmente, hasta hace dos años, cuando se ha nivelado la demanda. Se calcula que sólo en la ciudad de Campo Grande (CG), capital de MGS, se consumen aproximadamente 100.000 cajas de palmito de 4.5 Kg., cada una con 15 recipientes de vidrio de 300 gramos. Un 70% del palmito se trae de los estados del Nordeste brasileño, Para, Belem, principalmente, situados aproximadamente a 2000 km de distancia.

Un 30% del palmito es producido en estos estados Amazónicos del Norte y transportado al Sur en “bulk”, para ser procesado, empaquetado y enviado a MGS. El palmito es vendido por los mayoristas en un rango de precios que va desde los 9 a los 20 reales la caja de 15 frascos de vidrio. El precio al consumidor en los supermercados es de 8 a 13 reales el frasco de vidrio. Existen las siguientes variedades de palmito en el mercado Palmito Pupunha, Entero, Acai, Acai Cuara. El palmito también se vende picado, su precio es 1 a 2 reales menos que el entero. El 80% del palmito se vende en frascos de vidrio. El empaquetado en lata ya no es aceptado, el consumidor desea ver el producto.

El palmito boliviano ha sido exportado exitosamente hasta el año 1999, cuando el Brasil cerró la frontera a este producto, indicando que debido a la no existencia de controles de calidad, se habría producido un caso de botulismo y fallecimiento del consumidor. La información, no oficial, indica que si bien se presentaron casos de botulismo no fueron fatales y tampoco se confirmó si las latas fueron producidas en Bolivia o en el propio Brasil. La decisión de las autoridades brasileñas fue el cierre de la frontera para la importación de este producto, medida que hasta la fecha no fue levantada. Otra vez información no oficial indica que se continua exportando palmito, pero sin indicación de origen.

En este sentido, las autoridades de CG han propuesto, en vista que el estado de MGS está implementando una agresiva política de industrialización, ofrecer ventajas para la instalación de plantas que procesen el palmito boliviano, y de CG sea enviado al resto de MGS y a otros estados brasileños. Bolivia, exportaría el palmito en “bulk”, es decir enviar el palmito en grandes recipientes para que sea tratado en las plantas de CG. Las autoridades indicaron que ellos asegurarían una triplicación de la importación boliviana. El palmito boliviano es reconocido por su excelente sabor.

Considero esta idea una óptima alternativa que obviaría el difícil proceso de superar las restricciones arancelarias y pararancelarias que ha impuesto el Brasil.

Banano

Es un producto que tiene consumo masivo en MGS y en todo el Brasil. En el caso específico de CG, el consumo es masivo, no se tiene una estadística consolidada de su consumo, ya que es importado por varios mayoristas. También hay una producción local que cubre aproximadamente el 20% de la demanda.

La banana se trae esencialmente de los estados del Sur y tiene un precio a nivel de mayorista de 7 a 9 reales la caja de 24 kilos. Se ha enfatizado el hecho de que utilizan cajas de madera. El producto se vende a nivel del consumidor a 0.90 reales el kilo. Es decir la caja a nivel de consumidor valdría aproximadamente 21 reales.

Los mayoristas han demostrado sumo interés en recibir una muestra con las características y precios del producto, sin embargo, consideran el procedimiento de importación muy complejo y engorroso que no están dispuestos a hacerlo. Además, les preocupa mucho la falta de infraestructura, es decir no confían que sus requerimientos y pedidos puedan ser atendidos con puntualidad y eficacia. Están acostumbrados a hacer sus pedidos con 12 horas de anticipación para recibir el banano en este lapso de tiempo. Empero, todos ellos indicaron que si el precio es conveniente estas limitaciones se superarían.

Otra vez, el producto tiene fama de ser de buena calidad y sabor.

Naranjas y Mandarinas

La totalidad de la producción de estos productos viene de Sao Paulo, el precio de la caja de 25 kg es de 15 a 16 reales, siendo el precio de venta al consumidor de 1 real por kilo. En este caso también hay interés en recibir muestras de los productos con características específicas. En el Brasil se comercializan 7 variedades de naranjas y cuatro de mandarinas. Los mayoristas indican que ellos colocan sus pedidos con 12 a 14 horas de antelación para recibir en este período sus pedidos. El costo de transporte desde el lugar de origen a CG, aproximadamente 400 km, es de 1 real por caja.

D. ANÁLISIS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CADENA LOGISTICA DE TRANSITO (CLT)

La investigación realizada para implementar una CLT a través del Brasil indica que es necesario realizar con profundidad un análisis comparativo de precios, costos, entre el transporte por carretera y el ferroviario. Para definir la alternativa óptima (Ver Anexo 2).

También demostró que se deben estudiar con detalle los procedimientos de importación y exportación del sistema aduanero del Brasil (Receita Federal); el análisis preliminar de estos procedimientos indica que se debe tomar en cuenta las limitantes burocráticas.

Consideramos de suma importancia el ingreso al Brasil a través de los puntos fronterizos, específicamente Puerto Suárez-Corumbá, y la llegada hasta el puerto de Santos. En este sentido, es muy importante puntualizar que se debe estudiar las facilidades que concedió Brasil a Bolivia justamente para promover las exportaciones de Bolivia por el Atlántico. Esta es una preocupación que data de mucho tiempo atrás, el año 1958 el gobierno de Bolivia firmo con el gobierno del Brasil un acuerdo por el cual se concedía a Bolivia una Zona Franca en el Puerto

de Santos, que entró en vigencia en 1969. El mismo señala que Bolivia *“pueda recibir, almacenar, y exportar en una zona franca, al interior de la misma, para los propósitos de control aduanero, las mercancías tendrán circulación libre, podrán se empaquetadas, reacondicionadas, fraccionadas, también se podrán realizar operaciones comerciales al respecto con destino a Bolivia o de Bolivia para otros países”* (Ver Anexo 3).

Esta concesión no ha sido explotada, fundamentalmente porque Bolivia nunca tuvo suficiente oferta exportadora destinada Europa o a los EE.UU. Ahora, gracias a los intentos de exportación a Europa a través del Brasil, se abre la posibilidad de actualizar y dinamizar la Zona Franca, que en primer lugar facilitará la exportación de los productos del Chapare y los Yungas y, en segundo lugar, y abrirá a Bolivia la posibilidad de promover y diversificar su oferta exportadora. Este acuerdo fue firmado el 29 de Marzo de 1958, ratificado por el Congreso de ambos países, y entró en vigencia el 18 de Octubre de de 1969.

La infraestructura aduanera en el área es satisfactoria, sin ser totalmente adecuada; sin embargo, el tramite burocrático es complicado, aun en el caso de bienes de internación temporal, que es el caso de los productos del Chapare y de los Yungas. Uno de los factores limitantes es la falta de personal aduanero, en algunos casos este personal tiene horarios de trabajo diferente a las horas de apertura de las instalaciones, o en el caso más extremo su rigidez laboral, dejan de trabajar el día viernes a media tarde hasta el día lunes.



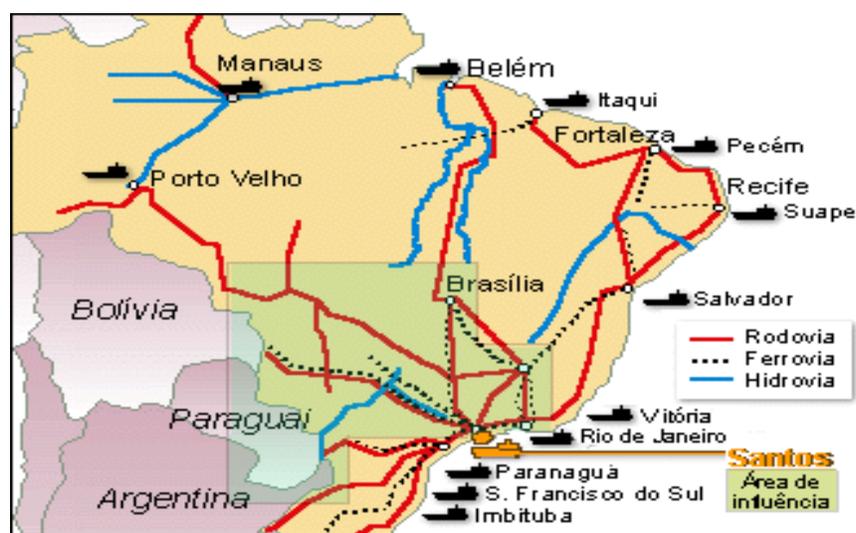
D.1. Corumbá

Puerto Fluvial localizado en el margen derecho del río Paraguay, en la frontera con Bolivia. Es una de las mayores ciudades de MGS y uno de los principales puntos de partida para el Pantanal. Esta ubicado a 430 kilómetros de Campo Grande, capital del Estado de MGS. Es el paraíso ecológico en el corazón de Brasil. Es también considerada la mayor planicie inundada del planeta, reconocida como Patrimonio Natural de la Humanidad.

D.2. Puerto de Santos

Situado en Santos, Provincia de São Paulo. Inaugurado en febrero de 1982, es considerado el puerto de la industria, la agroindustria y la agricultura de Brasil y sus alrededores. Conectado con el país por una moderna red de carreteras, su modelo de privatización permite extraordinarias oportunidades de negocio. Es uno de los puertos con mayor movimiento de mercancías del mundo y es considerado como uno de los más importantes de América Latina junto a los de la Ciudad de Panamá y San Juan de Puerto Rico. Influye sobre los estados de Sao Paulo Minas Gerais, Mato Grosso, MGS, Goiás, Paraná y los países del MERCOSUR.

El área de sus negocios concentra la mayor parte de la producción de exportación y los más importantes polos industriales brasileños. Sirve a un área que concentra cerca de la mitad de los consumidores brasileños.



Cuadro 1: Distancia Carretera desde Corumbá en relación a principales ciudades brasileñas

	BRASÍLIA	CAMPINAS	CAMPO GRANDE	FLORIANÓPOLIS	GOIÂNIA	PELOTAS	PORTO ALEGRE	PORTO VELHO	RECIFE	RIBEIRÃO PRETO	RIO BRANCO	RIO DE JANEIRO	SANTOS	SÃO PAULO
CORUMBÁ	1531	1409	403	1695	1332	2178	1915	2547	3655	1327	3081	1841	1483	1411

(Ver anexo 2, cuadro más general)

E. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se ha comprobado que el Estado de MGS es la puerta ideal para la entrada de productos bolivianos al mercado brasileño, es aquí donde está localizado el punto de contacto más importante entre Bolivia y Brasil, la ciudad de Puerto Suárez con su contraparte brasileña, la ciudad de Corumbá.

MGS forma parte de la Región Centro Oeste, del Brasil, convertida ahora en la nueva frontera agrícola, y en los últimos años ha logrado tasas de crecimiento por encima del 6 %, alcanzando ingresos per cápita de SU\$. 7000 anuales.

MGS, tiene el segundo yacimiento de hierro más grande del Brasil, en su seno esta localizado el Pantanal, y gracias al gasoducto de Bolivia dispone de gas en cualquier punto del estado.

Gracias al crecimiento económico, la población ha cambiado sus patrones de consumo, incrementado la demanda de productos de mejor calidad y mayor variedad.

Estos factores hacen posible y factible crear una demanda para los productos del Chapare y de los Yungas, como ser banano, naranja, mandarinas, palmito, ajo, arroz, frijoles. Básicamente por que los productos bolivianos gozan de buena valoración, tienen excelente sabor y son orgánicos.

Los factores limitantes que se han detectado para concretar exportaciones bolivianas son la poca confiabilidad en las carreteras e infraestructura, lo cual afectaría el cumplimiento de plazos de entrega, trámites de importación muy burocráticos tanto en el lado brasileño como en el boliviano, incluye el cumplimiento de normas fitosanitarias. Una mala imagen del producto boliviano, por falta de información. Esta observación fue descartada cuando se indicó que este es un programa boliviano apoyado por la cooperación americana. Este es un factor positivo que debe ser aprovechado al máximo.

Es necesario puntualizar que las autoridades de MGS están promoviendo, con gran ímpetu, la industrialización del Estado, se han creado tres parques industriales sólo en la ciudad de Campo Grande y ofrecen todos los incentivos para que se establezcan plantas procesadoras, por ejemplo de palmito. Bolivia exportaría el palmito en bruto a granel en grandes recipientes, para que sea procesado y empaquetado en CG y posteriormente se distribuya a todo el Brasil. Con este esquema las autoridades asegurarían un considerable incremento de la demanda, además de superar las limitaciones arancelarias vigentes. Ofrecen el mismo esquema para los cítricos.

Los entrevistados han mostrado interés en estudiar la posibilidad de comercializar productos agrícolas bolivianos siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Obviar los tramites de importación, es decir que el producto sea entregado en el lugar de destino, la ciudad de Campo Grande.
- Que los precios sean competitivos con los productos brasileños.
- Que la calidad cumpla con lo requerido del mercado brasileño.
- Cumplimiento de plazos y tiempos de entrega.

El siguiente paso es el envío de muestras, listas, precios CIF Campo Grande y plazos de entrega.

Con referencia a la implementación de la CLT, la investigación ha demostrado que es posible utilizar óptimamente la red de transporte carretero y ferroviario, las condiciones de la infraestructura así como la disponibilidad de camiones comunes como refrigerados son de muy alta calidad.

Es necesario estudiar con mayor profundidad los costos del servicio de transporte.

En la CLT, desde nuestro punto de vista, son dos puntos los que merecen la máxima atención. Uno, el punto de entrada de los productos, Puerto Suárez-Corumbá; si bien la infraestructura aduanera es aceptable, la demora se presenta en la obtención de los permisos de importación así como en el control físico del paso fronterizo. Se han detectado demoras y atrasos básicamente originados por una mala organización del sistema de control aduanero, como incompatibilidad de horarios, falta de información y desconocimiento de normas y reglas.

El otro punto es el Puerto de Santos, aquí la contratación de servicios de expedición y carga debe ser estudiada con mucho detalle. Las principales empresas que prestan este servicio, deben ser clasificadas de acuerdo a parámetros que están fuera del alcance de este estudio.

Uno de los resultados más importantes de este estudio es haber detectado la existencia de una Zona Franca a Bolivia en el Puerto de Santos, que debe ser reactivada, implementada y aprovechada de inmediato, ya que facilitaría las exportaciones bolivianas en general, y obviaría la burocracia, solicitud de permisos y autorizaciones aduaneras. Para esto es necesario iniciar de inmediato una negociación al más alto nivel de los gobiernos de Bolivia y Brasil.

El proyecto de exportación de productos del Chapare y de los Yungas al Brasil es una tarea muy difícil porque los productos son competitivos con la producción brasileña; el banano y los cítricos son los principales productos de exportación del Brasil. Este país es el líder en la producción mundial de estos bienes. Por consiguiente, la tarea de ingresar a este mercado es muy complicada. Sin embargo, la ventaja de este proyecto de exportación está en el hecho de que los productos gozan de prestigio en cuanto a su sabor y calidad. El otro factor, aún más importante, y lo consideramos definitorio, es que los proyectos de producción están apoyados por los EE.UU. Esta cooperación le da a la exportación un viso de seriedad y confiabilidad que debe ser aprovechada al máximo.

ANEXO A

Datos socio, político, económicos del país

REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL

DATOS GENERALES:

Superficie (km²): **8.511.996**

División política: **26 Estados y el Distrito Federal.**

Capital: **Brasilia (fundada en 1960)**

Unidad monetaria: **Real del Brasil**

Idioma: **(oficial) portugués; (no oficiales) comunidades extranjeras hablan: español, alemán, francés inglés, italiano, japonés, ruso, árabe, chino y unas 150 lenguas indígenas**

Fiesta Nacional: **7 de septiembre, Día de la Independencia**

DATOS DEMOGRÁFICOS

Población (hab.): **182,9 millones**

Densidad de población (hab/km²): **18,7 (1998)**

Fertilidad: **2,33 (1998)**

Natalidad: **20,92 (1998)**

Mortalidad: **8,53 (1998)**

Edad promedio (años): **24,3 (1995)**

Capital (habitantes): **1.492.542 (1995)**

Ciudades principales: **São Paulo, Río de Janeiro, Belho Horizonte, Pôrto Alegre, Fortaleza, Salvador (Bahía), Curitiba, Goiãna, Belém, Manaos, Campinas.**

PERFIL CULTURAL

Analfabetismo (%): **16,7 (1995)**

Religión (%): **católicos 70; protestantes evangélicos 19; otros 11**

BIENESTAR SOCIAL

Calorías per cápita diarias: **2.824 (1992)**

Esperanza de vida al nacer (años): **hombres 60; mujeres 70 (1998)**

Mortalidad infantil (0/00): **37**

RECURSOS NATURALES

Oro, hierro, manganeso, níquel, fosfatos, platino, estaño, uranio, petróleo, madera, energía hidroeléctrica.

Uso de la tierra: **tierra cultivable 5%; cosechas permanentes 1%; pasturas permanentes 22%; bosques y selvas 58%; otros 14%**

PERFIL ECONÓMICO

Ingreso por hab. (U\$): **3.370 (1994)**

PIB per cápita (U\$): **6.300 (1997)**

Desempleo: **7 (1997)**

Principales productos de exportación (%): **maquinaria y equipos no eléctricos 9,1; productos de hierro y acero 9,5; vehículos 6,9; mineral de hierro 5,3; derivados de la soja 4,6; calzado 3,4%**

Destino de las exportaciones: **Unión Europea 28; Latinoamérica 23; USA 26; Argentina 12%**

Fuente de las importaciones: **Unión Europea 26%; Usa 26%; Argentina 13%; Japón 5%**

COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Vías férreas (km): **27.418**

Carreteras (km): **1.939.000**

Vías navegables (km): **50.000**

Puertos: **Santos, Belém, Fortaleza, Ilheus, Imbituba, Manaus, Paranagua, Porto Alegre, Recife, Río de Janeiro, Río Grande, Salvador, , Vitoria**

Aeropuertos: **3.291**

Teléfonos: **14.426.673**

GOBIERNO

Constitución: **5 de octubre 1988**

Poder Ejecutivo: **Presidente (elegido por cuatro años por votación directa)**

Vicepresidente y Gabinete.

Poder Legislativo: **Senado Federal (tres miembros por cada Estado, elegidos por un término de ocho años).**

Poder judicial: **Tribunal Supremo Federal (11 miembros vitalicios, nombrados por el Presidente con la aprobación del Senado); Tribunal Federal de Apelaciones; Tribunal de Cuentas; jueces; tribunales militares, electorales y del trabajo.**

Gobierno Federal: **Los estados son autónomos, tienen constitución propia, gobernador y cámara legislativa.**

UN PAIS EN MOVIMIENTO

El Brasil tiene 8,5 millones de kilómetros² de territorio, que constituye el 47% del área de América Latina. Posee 20% de la biodiversidad mundial, siendo ejemplo de esta riqueza, los Bosques Amazónicos, con una superficie de 3,6 millones de km².

La organización político-administrativa comprende tres poderes, el Judicial, el Ejecutivo y el Legislativo. 1 Distrito Federal, 26 estados y 5.563 municipios.

Es el quinto país más poblados del mundo, con 50 millones de familias y cerca de 180 millones de brasileños (2004). El 81% de los habitantes ocupan áreas urbanas.

La tasa de fecundidad, que llegó a 6,3 en 1960, es ahora de 2,3 hijos por casa. Esta cifra, asociada a la mejora de los indicadores sociales y a los índices de calidad de vida, hará que la mayoría de la población tenga entre 15 y 44 años en las próximas 4

décadas. Esto representa uno de los mayores mercados de trabajo y de consumo de los países de las Américas.

ECONOMIA DIVERSIFICADA

Brasil representa el 60% de la producción industrial de todas las economías de Sur América.

Su desarrollo científico y tecnológico, aliado a un parque industrial diversificado y dinámico, atrae inversionistas externos. Las inversiones directas fueron, en promedio, del orden de US\$.20 billones/año,

El Brasil tiene relaciones comerciales con más de cien países. El 74% de los bienes exportados son manufacturas o semi facturados. Los mayores mercados son, en porcentaje: Unión Europea (26), EUA (24); MERCOSUR y América Latina (21, y Asia (12).

Posee una sofisticada tecnológica, desarrolla construcción de submarinos y aeronaves, está presente en la investigación aeroespacial, posee el Centro de Lanzamiento de Vehículos Ligeros, fue el único país del Hemisferio sur en integrarse al equipo de construcción de la Estación Espacial Internacional (ISS).

Es pionero en la investigación de petróleo en aguas profundas y actualmente líder en la construcción de plataformas de alta mar, donde tiene el 73% de sus reservas.

Fue el primer país en reunir a las 10 mayores empresas montadoras de automóviles en su territorio.

Petrobras, la empresa petrolera estatal-privada, es una de las 5 mayores petroleras del mundo.

AGRICULTURA

La producción agrícola y todos los negocios relacionados representan el 34% del PIB nacional, 37% del empleo y significa el 43% de las exportaciones.

La proyección del Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento es que a las actuales 62 millones de hectáreas cultivadas se sumarán otros 30 millones en los próximos 15 años, debido a la investigación y desarrollo tecnológico.

LA REVOLUCIÓN VERDE

Gracias a la formación del hombre del campo, la tecnología y a las inversiones en infraestructura, el sector agropecuario brasileño mantiene una productividad que le permite utilidades constantemente.

En 55 años (1950 a 2005), la población brasileña se incremento de 51 millones a 180 millones de habitantes, a una tasa superior al 2% por año. Para atender esta demanda fue necesaria una mayor producción agrícola y agropecuaria, lo que se consiguió gracias a la investigación científica en este campo

La valoración del productor rural se da en el plano agrícola y pecuario, junto a otro programa específico dedicado a la agricultura familiar (Pronaf), que garantiza el financiamiento de maquinaria y equipo así como a la promoción de nuevas tecnologías.

Con el Programa de Reforma Agraria, el objetivo es dar condiciones de vida y trabajo a más de un millón de familias que viven en áreas distribuidas por el Gobierno, esta iniciativa generará aproximadamente dos millones de puestos de trabajo.

La zafra de granos llega a más de 110 millones de toneladas/año, la soya con 50 millones de toneladas es el producto destacado.

La agropecuaria, especialmente la carne bovina, criada con pasto silvestre y sal mineral, conquistó mercados en Asia, Europa y América, especialmente después del "mal de la vaca loca".

El Brasil tiene el mayor rebaño comercial del mundo, 198 millones de cabezas de ganado, que representa US\$1 billón/año de exportaciones.

Es pionero y líder en el proceso de fabricación de celulosa de madera de fibra dura y en el sector de embalajes es el quinto mayor productor mundial.

Brasil produce el 25% de las exportaciones mundiales de azúcar bruto y refinado. Es el mayor exportador de soja y produce el 80% del jugo de naranja del mundo. Desde el 2003, es el principal vendedor de los países productores de carne bovina y de pollo.

Protección de los inversores (2006)

Los indicadores a continuación muestran tres dimensiones de la protección al inversor: transparencia de las transacciones (amplitud del índice de divulgación), responsabilidad por aprovechamiento en beneficio propio (extensión del índice de responsabilidades de los directores), capacidad de los accionistas de enjuiciar a los directores y oficiales por mala conducta (índice facilitar juicios de accionistas) e índice del potencial de protección al inversor.

Indicador	Brasil
Índice de divulgación de la información	5
Índice de responsabilidad del director	7
Índice de representación de demandas de los accionistas	4
Índice de protección del inversionista	5.3

Pago de impuestos (2006)

La siguiente información muestra los impuestos que una compañía de tamaño medio debe pagar o retener al año, junto con las medidas administrativas sobre el pago de impuestos. También incluye el número de pagos que un empresario nuevo debe

realizar, el número de horas de preparación requeridas, la declaración y pago y la tasa impositiva sobre utilidades.

Indicador	Brasil
Pagos (numero)	23
Tiempo (horas)	2.600
Tasa total de impuestos (% de ganancia)	71,7

Comercio transfronterizo (2006)

Los costos y procedimientos de la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías en Brasil se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando con el acuerdo entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

Indicador	Brasil
Documentos para exportar (numero)	7
Tiempo para exportar (días)	18
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	895
Documentos para importar (numero)	6
Tiempo para importar (días)	24
Costo de importación (US\$ por contenedor)	1.145

Cumplimiento de contratos (2006)

La facilidad o dificultad para hacer cumplir contratos comerciales se determina haciendo seguimiento a la evolución de una disputa en el pago y estableciendo el tiempo, costo y el número de procedimientos que se requieren desde el momento en que se establece una demanda legal hasta el pago final.

Indicador	Brasil
Número de procedimientos	42
Tiempo (días)	616
Costo (% de la deuda)	15,5

Importaciones de productos bolivianos el 2005

Item	Descripción	Valor	%/Total	%/Acum
2711210000	Gas natural Ampliar	822,148	80.89%	80.89%
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso Ampliar	153,043	15.06%	95.95%
8001100000	Estaño sin alear Ampliar	6,102	0.60%	96.55%
2528900000	Los demás Ampliar	3,732	0.37%	96.92%
2710119900	Los demás Ampliar	3,189	0.31%	97.23%
713339900	Los demás Ampliar	3,180	0.31%	97.54%
2710192200	Fueloils (fuel) Ampliar	2,883	0.28%	97.83%
8802400000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg Ampliar	2,467	0.24%	98.07%
2710111900	Los demás Ampliar	1,891	0.19%	98.26%
2608000000	Minerales de cinc y sus concentrados Ampliar	1,451	0.14%	98.40%
4403990000	Las demás Ampliar	1,084	0.11%	98.51%
2710990000	Los demás Ampliar	1,064	0.10%	98.61%
6203430000	De fibras sintéticas Ampliar	1,041	0.10%	98.71%
4411110000	Sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie Ampliar	1,034	0.10%	98.81%
4706100000	Pasta de linter de algodón Ampliar	915	0.09%	98.90%
8110100000	Antimonio en bruto; polvo Ampliar	790	0.08%	98.98%
713331900	Los demás Ampliar	571	0.06%	99.04%
2302500000	De leguminosas Ampliar	507	0.05%	99.09%
8007000000	Las demás manufacturas de estaño Ampliar	505	0.05%	99.14%
4104110000	Plena flor sin dividir; divididos con la flor Ampliar	503	0.05%	99.19%
713339100	Negro Ampliar	472	0.05%	99.23%
4104190000	Los demás Ampliar	458	0.05%	99.28%
8003001000	Barras y alambres de estaño aleado, para soldadura Ampliar	411	0.04%	99.32%
4101200000	Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo Ampliar	398	0.04%	99.36%
2511100000	Sulfato de bario natural (baritina) Ampliar	382	0.04%	99.40%
7602000000	Desperdicios y desechos, de aluminio Ampliar	320	0.03%	99.43%
8431439000	Las demás Ampliar	304	0.03%	99.46%
1007001000	Para siembra Ampliar	281	0.03%	99.49%
6203420000	De algodón Ampliar	240	0.02%	99.51%
7801100000	Plomo refinado Ampliar	232	0.02%	99.53%
6205300000	De fibras sintéticas o artificiales Ampliar	231	0.02%	99.55%
8421199000	Las demás Ampliar	198	0.02%	99.57%

9015801000	Eléctricos o electrónicos Ampliar	192	0.02%	99.59%
3808301000	Presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos Ampliar	191	0.02%	99.61%
4407990000	Las demás Ampliar	190	0.02%	99.63%
6203230000	De fibras sintéticas Ampliar	173	0.02%	99.65%
7103109000	Las demás Ampliar	152	0.01%	99.66%
4407910000	De encina, roble, alcornoque y demás belloteros (Quercus spp.) Ampliar	142	0.01%	99.68%
8406820000	De potencia inferior o igual a 40 MW Ampliar	135	0.01%	99.69%
713331100	Negro Ampliar	135	0.01%	99.70%
8412290000	Los demás Ampliar	119	0.01%	99.71%
703209000	Los demás Ampliar	105	0.01%	99.72%
1207401000	Para siembra Ampliar	102	0.01%	99.73%
3923309000	Los demás Ampliar	102	0.01%	99.74%
6501000000	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilindros aunque estén cortados en el sentido de la altura, de fieltro, para sombreros Ampliar	96	0.01%	99.75%
7204100000	Desperdicios y desechos, de fundición Ampliar	96	0.01%	99.76%
3603001000	Mechas de seguridad Ampliar	94	0.01%	99.77%
8426999000	Los demás Ampliar	90	0.01%	99.78%
713399900	Los demás Ampliar	84	0.01%	99.79%
6204620000	De algodón Ampliar	84	0.01%	99.80%

ANEXO B

Tarifa de transporte de carga, según distancia

TARIFARIO DE TRANSPORTE TERRESTRE PARA SOYA, MAIZ, TRIGO, HARINA DE SOYA, MALTE

BASES DE LAS
TARIFAS

OBS: NO
INCLUYE EL
ICMS

FAJAS POR KILÓMETRO	R\$/T.KM R\$/T
VARIABLE	0,0391
FIJA	12,4354

KILOMETROS			R\$/T
1	a	20	13,21
21	a	40	14,01
41	a	60	14,78
61	a	80	15,57
81	a	100	16,34
101	a	120	17,11
121	a	140	17,91
141	a	160	18,68
161	a	180	19,48
181	a	200	20,25
201	a	220	21,02
221	a	240	21,82
241	a	260	22,59
261	a	280	23,38
281	a	300	24,15
301	a	320	24,93
321	a	340	25,72
341	a	360	26,49
361	a	380	27,29
381	a	400	28,06
401	a	420	28,83
421	a	440	29,63
441	a	460	30,40
461	a	480	31,19
481	a	500	31,97
501	a	520	32,74
521	a	540	33,53
541	a	560	34,30
561	a	580	35,10
581	a	600	35,87
601	a	620	36,64
621	a	640	37,44
641	a	660	38,21
661	a	680	39,01

681	a	700	39,78
701	a	720	40,55
721	a	740	41,34
741	a	760	42,11
761	a	780	42,91
781	a	800	43,68
801	a	820	44,45
821	a	840	45,25
841	a	860	46,02
861	a	880	46,82
881	a	900	47,59

**TABLA TARIFARIA PARA
CONTENEDORES VACIOS DE 20 PIES**

BASES DE LAS
TARIFAS

OBS: NO
INCLUYE EL
ICMS

FAJAS KILOMÉTRICAS	R\$/TEU.KM R\$/TEU
VARIABLE	0,7715
FIJA	104,1472

KILÓMETROS			R\$/TEU
1	a	20	119,58
21	a	40	135,00
41	a	60	150,45
61	a	80	165,87
81	a	100	181,29
101	a	120	196,74
121	a	140	212,16
141	a	160	227,59
161	a	180	243,01
181	a	200	258,46
201	a	220	273,88
221	a	240	289,30
241	a	260	304,75
261	a	280	320,18
281	a	300	335,60
301	a	320	351,05
321	a	340	366,47
341	a	360	381,89
361	a	380	397,31
381	a	400	412,76
401	a	420	428,19
421	a	440	443,61
441	a	460	459,06
461	a	480	474,48
481	a	500	489,90
501	a	520	505,35
521	a	540	520,77
541	a	560	536,20
561	a	580	551,62

581	a	600	567,07
601	a	620	582,49
621	a	640	597,91
641	a	660	613,36
661	a	680	628,78
681	a	700	644,21
701	a	720	659,65
721	a	740	675,08
741	a	760	690,50
761	a	780	705,92
781	a	800	721,37
801	a	820	736,79
821	a	840	752,22
841	a	860	767,66
861	a	880	783,09
881	a	900	798,51

TABLA TARIFARIA PARA CONTENEDOR VACIO DE 40 PIES

BASES DE LAS TARIFAS	OBS: NO INCLUYE EL ICMS
FAJAS KILOMÉTRICAS	R\$/FEU.KM R\$/FEU
VARIABLE	1,3887
FIJA	187,4649

KILÓMETROS			R\$/FEU
1	a	20	215,25
21	a	40	243,01
41	a	60	270,80
61	a	80	298,56
81	a	100	326,34
101	a	120	354,11
121	a	140	381,89
141	a	160	409,65
161	a	180	437,44
181	a	200	465,20
201	a	220	492,99
221	a	240	520,77
241	a	260	548,53
261	a	280	576,32
281	a	300	604,08
301	a	320	631,87
321	a	340	659,63
341	a	360	687,42
361	a	380	715,18
381	a	400	742,96
401	a	420	770,72
421	a	440	798,51
441	a	460	826,27
461	a	480	854,06
481	a	500	881,84

501	a	520	909,61
521	a	540	937,39
541	a	560	965,15
561	a	580	992,94
581	a	600	1020,70
601	a	620	1048,49
621	a	640	1076,25
641	a	660	1104,03
661	a	680	1131,80
681	a	700	1159,58
701	a	720	1187,37
721	a	740	1215,13
741	a	760	1242,92
761	a	780	1270,68
781	a	800	1298,46
801	a	820	1326,22
821	a	840	1354,01
841	a	860	1381,77
861	a	880	1409,56
881	a	900	1437,32

**TABLA TARIFÁRIA PARA
CONTENEDOR LLENO DE 20 PIES**

BASES DE LAS TARIFAS	OBS: NO INCLUYE EL ICMS	R\$/TEU.KM R\$/TEU
FAJAS KILOMÉTRICAS		
VARIABLE		1,0774
FIJA		145,4682

KILÓMETROS			R\$/TEU
1	a	20	167,02
21	a	40	188,56
41	a	60	210,10
61	a	80	231,67
81	a	100	253,21
101	a	120	274,75
121	a	140	296,29
141	a	160	317,84
161	a	180	339,40
181	a	200	360,95
201	a	220	382,49
221	a	240	404,03
241	a	260	425,57
261	a	280	447,14
281	a	300	468,68
301	a	320	490,23
321	a	340	511,77
341	a	360	533,31
361	a	380	554,88
381	a	400	576,42
401	a	420	597,96

421	a	440	619,50
441	a	460	641,05
461	a	480	662,61
481	a	500	684,16
501	a	520	705,70
521	a	540	727,24
541	a	560	748,78
561	a	580	770,35
581	a	600	791,89
601	a	620	813,44
621	a	640	834,98
641	a	660	856,52
661	a	680	878,09
681	a	700	899,63
701	a	720	921,17
721	a	740	942,72
741	a	760	964,26
761	a	780	985,82
781	a	800	1007,37
801	a	820	1028,91
821	a	840	1050,45
841	a	860	1071,99
861	a	880	1093,56
881	a	900	1115,10

**TABLA TARIFARIA PARA
CONTENEDOR LLENO DE 40 PIES**

BASES DE LAS
TARIFAS

OBS: NO
INCLUYE EL
ICMS

FAJAS KILOMÉTRICAS	R\$/FEU.KM R\$/FEU
VARIABLE	1,9393
FIJA	261,8428

KILÓMETROS			R\$/FEU
1	a	20	300,62
21	a	40	339,40
41	a	60	378,21
61	a	80	416,99
81	a	100	455,77
101	a	120	494,55
121	a	140	533,34
141	a	160	572,12
161	a	180	610,90
181	a	200	649,70
201	a	220	688,49
221	a	240	727,27
241	a	260	766,05
261	a	280	804,83
281	a	300	843,61
301	a	320	882,42
321	a	340	921,20

341	a	360	959,98
361	a	380	998,76
381	a	400	1037,54
401	a	420	1076,32
421	a	440	1115,13
441	a	460	1153,91
461	a	480	1192,69
481	a	500	1231,47
501	a	520	1270,25
521	a	540	1309,03
541	a	560	1347,84
561	a	580	1386,62
581	a	600	1425,40
601	a	620	1464,18
621	a	640	1502,97
641	a	660	1541,75
661	a	680	1580,53
681	a	700	1619,33
701	a	720	1658,12
721	a	740	1696,90
741	a	760	1735,68
761	a	780	1774,46
781	a	800	1813,24
801	a	820	1852,05
821	a	840	1890,83
841	a	860	1929,61
861	a	880	1968,39
881	a	900	2007,17

TABLA TARIFÁRIA PARA MERCADERIA DE ENVIOS PEQUEÑOS

BASES DE LAS
TARIFAS

OBS: NO
INCLUYE EL
ICMS

FAJAS KILOMÉTRICAS	R\$/KG.KM R\$/KG
VARIABLE	0,0038
FIJA	0,3458

KILÓMETROS			R\$/KG
1	a	20	0,42
21	a	40	0,50
41	a	60	0,57
61	a	80	0,65
81	a	100	0,72
101	a	120	0,80
121	a	140	0,87
141	a	160	0,97
161	a	180	1,04
181	a	200	1,12
201	a	220	1,19
221	a	240	1,27
241	a	260	1,34

261	a	280	1,42
281	a	300	1,49
301	a	320	1,57
321	a	340	1,64
341	a	360	1,72
361	a	380	1,79
381	a	400	1,89
401	a	420	1,97
421	a	440	2,04
441	a	460	2,11
461	a	480	2,19
481	a	500	2,26
501	a	520	2,34
521	a	540	2,41
541	a	560	2,49
561	a	580	2,56
581	a	600	2,64
601	a	620	2,71
621	a	640	2,79
641	a	660	2,89
661	a	680	2,96
681	a	700	3,03
701	a	720	3,11
721	a	740	3,18
741	a	760	3,26
761	a	780	3,33
781	a	800	3,41
801	a	820	3,48
821	a	840	3,56
841	a	860	3,63
861	a	880	3,71
881	a	900	3,81

ANEXO C

Zona franca para Bolivia en Puerto de Santos, acta protocolar

Actividad Rural Competitiva Bolivia
Calle 14 de Calacoto, No. 8136
La Paz, Bolivia
Tel/Fax: (591-2) 212 - 1555