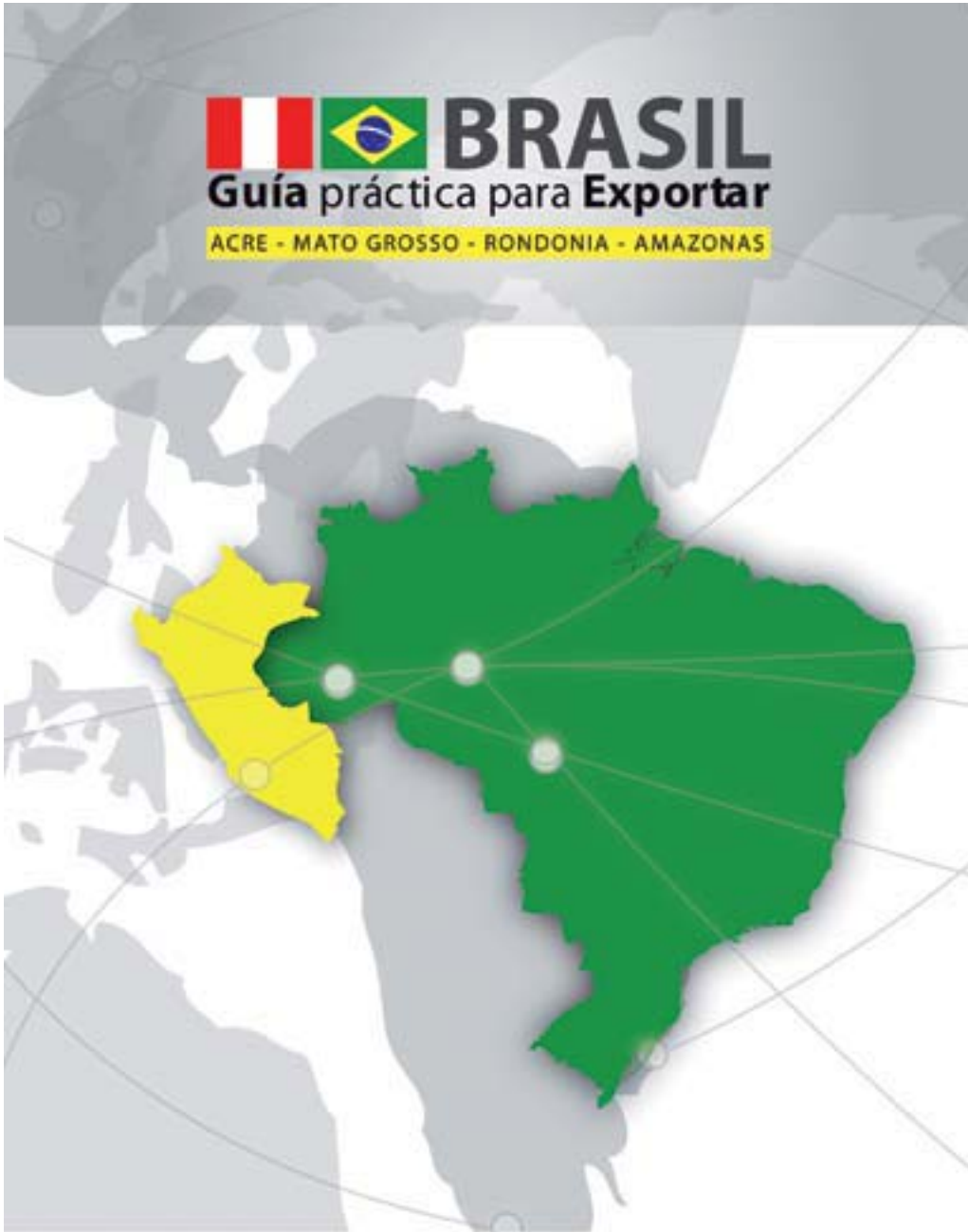




BRASIL

Guía práctica para Exportar

ACRE - MATO GROSSO - RONDONIA - AMAZONAS



CÁMARA DE COMERCIO - LIMA
Donde las pequeñas, medianas y grandes empresas crecen.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Unidad de Coordinación de Préstamos Sectoriales - UCPS
Ministerio de Economía y Finanzas - MEF

Corporación Andina de Fomento
Proyecto Competitividad II - Programa de Apoyo a la
Competitividad, Gobernabilidad e Inversión Social

Actividad: 7.1.

“Consolidación y promoción de asociaciones productivas y clusters, y desarrollo de actividades de inteligencia comercial”

Subejecutor:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Consultor:

José Antonio de la Puente León

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-00762
Reservados todos los derechos de autor

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR
R.U.C. 20504774288

Título: Brasil: Guía Práctica para Exportar
Autor: José Antonio de la Puente León
Edición y Corrección: Alejandro Arce Suárez
Fecha de Registro: 18/01/2011
Edición: 1era
Cámara de Comercio de Lima

GRAMBS CORPORACIÓN GRÁFICA S.A.C

Dirección: Av. José Gálvez 1216 – Urb. Sta. Beatriz – Lima 1
Distribución y despacho: Jr. José Gálvez 1238 – Urb. Sta. Beatriz – Lima 1
Email: grambs@grambs.com.pe
Central Telefónica: 219 6560 – Fax 219 6570
R.U.C. 20100512662

PALABRAS DEL MINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO
BRASIL: GUÍA PRÁCTICA PARA EXPORTAR

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), como entidad rectora de las políticas de comercio exterior enmarcadas en el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX2003-2013), ha concretado la suscripción de importantes acuerdos comerciales, lo que permitió abrir mercados para nuestra oferta exportable.

Estos factores continúan generando oportunidades para todos los integrantes de la cadena exportadora: más y mejor pagados puestos de trabajo, incremento de la calidad de vida de los peruanos y reducción de los niveles de pobreza.

No obstante, es necesario continuar desarrollando estrategias para identificar y aprovechar nuevas oportunidades. En ese sentido, la presente “Brasil: Guía práctica para exportar” constituye una herramienta informativa clave para nuestros empresarios y exportadores, dado que permitirá afianzar el proceso de integración con ese país.

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 58 y la Carretera Interoceánica Sur brindan el marco adecuado para construir y fortalecer un eje de desarrollo económico entre el Perú y Brasil. Por un lado, nos permitirá abastecer a un mercado potencial de 193 millones de habitantes y contar con una salida más hacia África y Europa. Brasil, por su parte, obtendrá una salida adicional hacia Centroamérica y Asia-Pacífico, tanto para sus exportaciones como para sus importaciones.

Confiamos en que el uso de esta guía pueda fortalecer la dinámica comercial entre ambas economías y marque la evolución natural de los emprendedores peruanos hacia la cuenca del Atlántico.

Eduardo Ferreyros Küppers
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

PRESENTACIÓN DEL PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA
BRASIL: GUÍA PRÁCTICA PARA EXPORTAR

El intercambio comercial entre el Perú y Brasil viene registrando un crecimiento sostenido, impulsado principalmente por la mejor integración física y por el tratamiento arancelario que tenemos al ser país asociado al Mercosur.

Desde el año 2008, un promedio de 360 empresas vienen exportando a Brasil. Lo interesante de ese total es que el número de firmas que exportan de manera continua ha ido en aumento, pasando de 175 a cerca de 200 durante este año.

Brasil, con un PBI de 1,572 billones de dólares registrados en 2009, representa la octava economía del mundo y la más importante de la región, por lo que resulta ser un mercado sumamente atractivo para nuestro país.

Cabe señalar que en el año 2010 las exportaciones peruanas a Brasil han despuntado registrando un crecimiento cercano al 90%. Entre los productos no tradicionales más vendidos destacaron los provenientes de los sectores químico, textiles, confecciones, siderometalúrgicos y agrícolas.

Por ello, al concluir en toda su extensión la vía interoceánica, que unirá a ambas naciones, se darán todas las condiciones para dinamizar aún más el comercio bilateral. Ello exige a los exportadores peruanos una preparación exhaustiva para comprender los requerimientos técnicos y comerciales del mercado brasileño.

En tal sentido, en aras de contribuir con el desarrollo de nuestro comercio exterior, y en coordinación con el Mincetur, con la colaboración del Programa de Apoyo a la Internacionalización de las Pymes de América Latina (AL-Invest IV) de la Comisión Europea, hemos elaborado esta Guía práctica para exportar a Brasil, a fin de promover el intercambio comercial, principalmente con los estados brasileños de Acre, Rondonia, Matto Grosso y Amazonas.

Este documento será de gran utilidad para los asociados de la Cámara de Comercio de Lima y todo exportador peruano, pues desarrolla, entre otros aspectos, la estructura arancelaria, las regulaciones y requisitos aduaneros y de comercio, así como la situación del mercado de bienes y servicios. También incorpora una amplia lista de contactos comerciales y el desarrollo de casos prácticos, para una mejor ilustración de los empresarios.

Confiamos que esta publicación contribuirá a consolidar el intercambio comercial entre el Perú y Brasil.

Carlos Durand Chahud
Presidente
Cámara de Comercio de Lima

Índice

1.	ASPECTOS GENERALES DE BRASIL	11
1.1.	Estado de Acre	16
1.2.	Estado de Mato Grosso	17
1.3.	Estado de Rondonia	19
1.4.	Estado de Amazonas	20
2.	COMERCIO EXTERIOR	23
2.1.	Análisis del Comportamiento de la Balanza Comercial de Perú	25
2.2.	Balanza Comercial de Brasil	28
2.3.	Análisis del Intercambio Bilateral entre el Perú y Brasil	28
2.4.	El Flujo Comercial con los Estados de Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas	29
3.	ARANCELES Y OTROS IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES, REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES EN BRASIL	37
3.1.	Estructura Arancelaria	39
3.2.	Tarifas e Impuestos de Importación	41
3.3.	Trámite de Importación	42
3.4.	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	49
3.5.	Regulaciones y Normas Ambientales	52
3.6.	Etiquetado	57
3.7.	Requisitos Administrativos Especiales de Productos Agrícolas	57
4.	ACUERDOS COMERCIALES CON BRASIL	65
5.	MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	73
5.1.	Características del Mercado	75
5.2.	Canales de Importación y Distribución	82
5.3.	Esquemas de Negocios	84
5.4.	Técnicas de Mercadeo	85
5.5.	Precios	86
6.	LOGÍSTICA Y TRANSPORTE EN ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	89
6.1.	Acceso Marítimo	92
6.2.	Acceso Aéreo	94
6.3.	Acceso Multimodal	97
6.4.	Aspectos importantes para el Manejo Logístico en Destino	105
7.	CULTURA DE NEGOCIOS	111
8.	VIAJES DE NEGOCIO HACIA ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	117
8.1.	Rutas de viaje (aérea, marítima o multimodal)	119
8.2.	Comunicaciones	120

8.3.	Moneda y Cambio de Divisas	120
8.4.	Horarios	121
8.5.	Días Festivos	121
8.6.	Diferencia Horaria	122
9.	OPORTUNIDADES COMERCIALES EN ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	123
9.1.	Ferias Comerciales y Otros Eventos	125
10.	CASOS PRÁCTICOS (ABC) DE EXPORTACIÓN HACIA ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	131
CASO 1:	Exportación de Papa de Arequipa a Río Branco, Brasil	134
CASO 2:	Exportación de Ajo de Arequipa a Puerto Velho (Rondonia), Brasil	137
CASO 3:	Exportación de Aceitunas en Salmuera de Tacna a Río Branco, Brasil	141
CASO 4:	Exportación de Espárrago en Conserva de Lima a Porto Velho, Brasil	143
CASO 5:	Exportación de Uva Fresca de Ica a Río Branco, Brasil	147
11.	CONTACTOS COMERCIALES (NOMBRE DE LA EMPRESA, UBICACIÓN, REPRESENTANTE, TELÉFONO, FAX, E-MAIL) EN ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS	151
11.1.	Agregado Comercial	153
11.2.	Consulados y/o Agencias del Gobierno Peruano	153
11.3.	Entidades Estatales Brasileñas	154
11.4.	Bancos	155
11.5.	Cámaras y Asociaciones de Promoción Comercial	155
11.6.	Principales Mayoristas y Minoristas	160
11.7.	Empresas de Transporte	162
ANEXO I:	INTERCAMBIO COMERCIAL	165
ANEXO II:	REGULACIONES FITOSANITARIAS EN BRASIL	175
ANEXO III:	PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS EN ESTADOS DE BRASIL	179
ANEXO IV:	GLOSARIO DE PÁGINAS WEB	183
ANEXO VI:	BIBLIOGRAFÍA	187

1. Aspectos generales de Brasil

1. Aspectos generales de Brasil¹

Brasil es el país con mayor territorio en América del Sur. Su extensión alcanza los 8.5 millones de km², casi ocho veces el territorio peruano. Ocupa el 47% del área de Latinoamérica. Limita por el norte con Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y la Guayana Francesa; por el sur con Argentina, Uruguay y Paraguay; por el este con el Océano Atlántico; y por el oeste con Bolivia y Perú. Posee el 20% de la biodiversidad mundial, ubicada principalmente en el Bosque Tropical Amazónico, que tiene una extensión de 3.6 millones de km².

Brasil es una república federativa conformada por 26 estados federados y un distrito federal. Su capital es Brasilia. Con aproximadamente 198 millones de habitantes en 2010, se ubica en el quinto lugar entre los países con mayor población del mundo y cuenta con una tasa de crecimiento poblacional de 1.2% anual². Tiene como idioma oficial al portugués y su unidad monetaria es el real.

En el año 2009 el PBI de Brasil superó los US\$ 2,000 miles de millones, siendo sus principales sectores los servicios (68.5%), industria (25.4%) y agricultura (6.1%). El PBI per cápita, es decir, el valor de toda la producción de bienes y servicios en un año dividida entre el número de habitantes, llegó a US\$ 9,400³.



¹ Portal del Gobierno de Brasil (en español) www.brasil.gov.br/espanhol/.

² Index Mundi.

³ Op. cit.

Cuadro N° 1

Indicadores Económicos Perú - Brasil 2009			
Indicador	Brasil	Perú	Brasil/Perú
PBI (miles de mlls US\$)	2,013	251.4	8.0 veces
PBI per cápita (US \$)	9,400	7,300	1.3 veces
Población (mlls hab)	198	29	6.8 veces
Tasa de Crecimiento de Producción Industrial	4.3%	8.0%	
Exportaciones (miles de mlls US\$)	153	27	5.7 veces
Importaciones (miles de mlls US\$)	128	21	6.1 veces

Fuente: CIA- The World Factbook

En cuanto al comercio internacional, tanto las exportaciones como las importaciones brasileñas fueron seis veces el valor de las del Perú. Es decir, las compras y ventas de Brasil al mundo fueron seis veces más grandes que las de nuestro país.

Tras haber experimentado una expansión de 1% en 2003, la economía brasileña creció a un ritmo anual medio del 1.3% durante el período 2004-2007, debido al crecimiento de la demanda interna y al favorable entorno externo. En 2008, el crecimiento alcanzó una tasa de 4.5%. Sin embargo, ese ritmo se vio afectado como resultado del debilitamiento de la actividad mundial, por lo que la producción el año 2009 cayó en -0.2%. Las políticas macroeconómicas del Brasil han seguido centrándose en el logro de excedentes fiscales primarios y el cumplimiento de los objetivos de inflación. Es decir, el gobierno gasta menos que sus ingresos y se busca que los precios de los bienes no aumenten en forma exagerada. Se espera en los próximos años un crecimiento del PBI en torno al 5% promedio anual.

El PBI de Brasil se encuentra en el puesto 10 de 227 países, y Perú en el 45. En cuanto al PBI per cápita, Brasil y Perú se ubican en el puesto 107 y 114, respectivamente⁴.

Cuadro N° 2

Indicadores Económicos Perú - Brasil 2009 - UBICACIÓN EN EL RANKING MUNDIAL		
Indicador	Brasil	Perú
PBI (miles de mlls US\$)	10	45
PBI per cápita (US \$)	107	147
Población (mlls hab)	5	39
Exportaciones (miles de mlls US\$)	26	61
Importaciones (miles de mlls US\$)	26	65

Fuente: CIA- The World Factbook

El Foro Económico Mundial, que publica el Índice de Competitividad Global⁵, considera que institucionalmente Brasil está en el puesto 93 de 133 países, y muy cerca se encuentra Perú, en el puesto 96. En cuanto a infraestructura, Brasil se ubica en el lugar 62, mientras que el Perú está en el 88; y respecto al indicador de ambiente macroeconómico, Perú en el puesto 75 y Brasil en el 111.

Cuadro N° 3

Índice de Competitividad Global 2010		
Indicador	Brasil	Perú
Instituciones	93	96
Infraestructura	62	88
Ambiente Macroeconómico	111	75
Salud y Educación Básica	87	92
Educación superior y técnica	58	76
Eficiencia del Mercado de Bienes	114	69
Eficiencia del Mercado Laboral	96	56
Desarrollo del Mercado Financiero	50	42
Preparación Tecnológica	54	74
Tamaño del Mercado	10	48
Sofisticación de Negocios	31	71
Innovación	42	110

Fuente: The Global Competitiveness Report 2010 - 2011, pág. 105, 272. World Economic Forum

⁴ Tomado de The World Factbook, <https://www.cia.gov>

⁵ Mide la habilidad de cada país de proveer prosperidad a sus ciudadanos, este índice mide un conjunto de políticas, instituciones y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible a mediano plazo.

⁶ Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. En: Cómo exportar al Brasil.

⁷ Cómo exportar a Brasil. Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil.

Cabe destacar que en variables como la sofisticación de los negocios, Brasil se ubica en el puesto 31, esto es, 40 posiciones por delante del Perú. En eficiencia del mercado de bienes, la calificación de Brasil resulta bastante baja, ocupando el lugar 114, en contraste con el 69 de Perú. En conclusión, si bien las dimensiones de la economía brasileña son mucho mayores que la peruana en producción y comercio, llevando el vecino país una ventaja en materia de infraestructura; en otros aspectos, de carácter institucional, Perú y Brasil se encuentran en condiciones similares e, incluso, llevamos la delantera en algunos temas.

1.1. ESTADO DE ACRE

1.1.1. Población y geografía

El Estado de Acre cuenta con una extensión territorial de 153,000 km². Se encuentra conformado por 22 municipios, siendo su capital Río Branco. Se localiza en la región norte del Brasil y está ubicado a 3,000 km de la capital nacional, Brasilia⁶. Al estar localizado en la selva amazónica, presenta un clima con humedad elevada y con temperaturas promedio de 26° C a 32° C.

Tiene una población de 632,000 habitantes, casi como Loreto pero en un territorio 2.4 veces más pequeño que el mencionado departamento peruano. Los ríos son el principal medio de transporte utilizado para desplazarse en la región, especialmente los ríos Juruá, Tarauacá, Embuá y Moa.



1.1.2. Economía y entorno político

Acre es un Estado democrático. Su estructura política está dividida en el Poder Ejecutivo, cuyo titular es el gobernador; el Poder Legislativo, que está conformado por una Asamblea Legislativa; y el Poder Judicial, que tiene como ente máximo al Tribunal de Justicia y es al que le corresponde su representación.

El PBI de Acre se concentra en el sector de servicios (74%), seguido por la industria de transformación (20%), siendo su PBI per cápita de US\$ 2,200 (2007). La economía local se concentra en dos ciudades: Cruzeiro do Sul, al noroeste, con la Reserva Extractiva de Alto Juruá y el Parque Nacional da Serra do Divisor; y al sudeste la capital del Estado, Río Branco, que concentra la actividad industrial. El principal producto de extracción en el Estado es el caucho, actividad que responde por el 50% de la producción de la región norte de Brasil.

La madera aserrada y en bruto es el principal producto de exportación, representando el 85% del total de las ventas de la región al exterior. Asimismo, en esta zona se explotan frutos de valor como el açai (*euterpe oleraceae*) energético y vigorizante; la copaiba (*copaifera langsdorfi*) antibiótico y cicatrizante; y el cordoncillo o matico (*piper aduncum*). Estos tres productos son exportados como insumos para la industria de cosméticos.

1.2. ESTADO DE MATO GROSSO

1.2.1. Población y geografía

El Estado de Mato Grosso se encuentra en la región centro-oeste de Brasil⁸ y es el tercer Estado más grande del país, con una extensión de 903,000 km². Su capital es la ciudad de Cuiabá, ubicada a 1,133 km de Brasilia⁹. Es considerado el centro geodésico de América del Sur, en el cual está localizado el Pantanal Matogrosense, Patrimonio Natural de la Humanidad (Unesco, 2001), que ocupa el 10% de su área total. El bosque amazónico cubre el 50% del territorio y la otra mitad de la región está ocupada por la sabana o cerrado. Tiene un clima tropical con temperaturas promedio entre 22° C y 30° C.

8 Como exportar a Brasil. Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil.
9 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. En: Cómo exportar al Brasil.

10 Cómo exportar a Brasil. Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil.



Mato Grosso tiene una población de 2.7 millones de habitantes, incluyendo más de 27,000 indígenas de 20 etnias diferentes albergados en 29.8 millones de hectáreas de áreas reservadas.



1.2.2. Producción

La fuerza económica de Mato Grosso radica en el sector agropecuario y los servicios vinculados a este. Es el principal productor de soja y carne bovina de Brasil. En la explotación mineral destacan: agua mineral, cal (agrícola y para cemento), diamantes, granito (ornamental) y oro. Su PBI per cápita es de US\$ 4,900. Su balanza comercial es superavitaria: en 2009 las exportaciones superaron en US\$ 7,600 millones a las importaciones, teniendo estas últimas un valor de US\$ 800 millones.

1.3. ESTADO DE RONDONIA

1.3.1. Población y geografía

Rondonia está situada en la región norte del Brasil. Tiene una población de 1.5 millones de habitantes. Su extensión es de 238,000 km² y abarca geográficamente la Amazonia occidental, limitando con los Estado de Amazonas, Mato Grosso y Acre y con la República de Bolivia. Está dividida políticamente en 52 distritos y su capital es el distrito de Porto Velho. Entre la capital de la región y Brasilia hay una distancia de 2,589 km⁽¹⁰⁾. El clima predominante es el ecuatorial con temperaturas promedio entre 26° C y 30° C.

El río Madeira, que atraviesa su territorio, es uno de los principales afluentes del río Amazonas y la principal vía fluvial que lleva al corazón de la selva amazónica. En Rondônia, además, nacen otros ríos importantes como el Xingu, Tapajós y Guaporé.

Su capital, Porto Velho, es un centro logístico de primera importancia en la zona. En esta ciudad se conectan las carreteras que vienen de San Pablo y la Interoceánica Sur, además de la vía fluvial Madeira-Amazonas que va a Manaus y al Océano Atlántico. En Porto Velho se han realizado importantes inversiones para el transbordo, almacenamiento y despacho de la soja producida en Mato Grosso al exterior.

La ciudad de Guajará-Mirim es una zona de libre comercio ubicada en la frontera con Bolivia, a 333 km de Porto Velho, la capital. La travesía en barco de la ruta Porto Velho – Candeias ofrece la observación de la fauna y flora local, además de las bellezas del río Candeias. Los ríos Jamari, Verde y Madeira tienen una abundante cantidad de peces, bosques y playas fluviales en el verano, temporada que permite la observación de los delfines amazónicos o botos (*Inia geoffrensis*).

1.3.2. Economía y entorno político

Los primeros movimientos de desarrollo económico en Rondonia se debieron al caucho. Posteriormente se gestaron en torno a la extracción de la casiterita (producto mineral). Hace menos de 10 años se inició un nuevo ciclo de producción con la soya. Sin embargo, la madera aún es el principal producto de exportación de Rondonia, responsable del 84% del volumen exportado de la región. Su PBI per cápita es de US\$ 3,378.

La estructura política, salvo algunas particularidades, es la misma que otros Estados de la República de Brasil.

1.4. ESTADO DE AMAZONAS

1.4.1. Población y geografía

Amazonas está localizado en el oeste de la región norte del Brasil. Tiene como límites Venezuela y Roraima al norte, Pará al este, Mato Grosso al sudeste, Rondonia al sur, Acre al sudoeste, el Perú al oeste y Colombia al noroeste. Ocupa una superficie de 1.6 millones de km². La capital es Manaus. Entre las ciudades más importantes se encuentran: Manaus, Manacapuru, Tefé, Parintins e Itacoatiara. Posee una población de 3.3 millones de habitantes y una densidad poblacional de 2.1 habitantes por km².



El acceso a la región se realiza principalmente por mar o aire. El clima es ecuatorial, con una temperatura promedio anual de 26.7° C, variando entre 23.3° C y 31.4° C. Este Estado posee los puntos más altos en Brasil: el Pico da Neblina con 3,014 msnm, y el 31 de marzo con 2,992 msnm.

Con las lluvias, la vegetación y la altitud, el agua forma el sistema fluvial más grande del planeta. Los ríos amazónicos son prácticamente navegables todo el año, siendo los principales el Solimões, Amazonas, Juruá, Purus, Negro Içá y Japurá.

1.4.2. Economía y entorno político

El Estado de Amazonas está constituido por 63 municipios. Para efectos estadísticos, se organiza en cuatro mesorregiones y 13 microrregiones. Amazonas representa el 2% del PBI de Brasil, siendo sus principales sectores el industrial –que contribuye con el 70% del PBI del Estado, servicios (27%) y el agropecuario (3.6%)¹¹. El PBI per cápita asciende a US\$ 11,346 (2004).

En 1967 fue establecida la Zona Franca de Manaus, con el objeto de crear un polo de desarrollo en la región de la Amazonia mediante la formación de un parque industrial destinado a transformar la ciudad en un centro industrial, comercial y agrícola con las condiciones económicas necesarias para promover el desarrollo de la región¹². El parque industrial de Manaus alberga a más de 400 empresas generando más de 50,000 puestos de trabajo directos y 350,000 indirectos, sólo en la ciudad de Manaus, y 20,000 adicionales en otros Estados de la región.

El polo industrial de Manaus facturó en el período enero-agosto de 2010 un total de US\$ 21,653 millones, resultado que representa un incremento de 45% respecto al registrado en el mismo período del año anterior. Sus exportaciones en este mismo período alcanzaron los US\$ 723,340 millones registrando a su vez un incremento de 42%. Los sectores electrónico, químico, metalúrgico y termoplástico representan aproximadamente el 90% de toda la facturación de este polo industrial. En agosto de 2010 Manaus registró una mano de obra total (contratada y tercerizada) de 104,343 empleados.

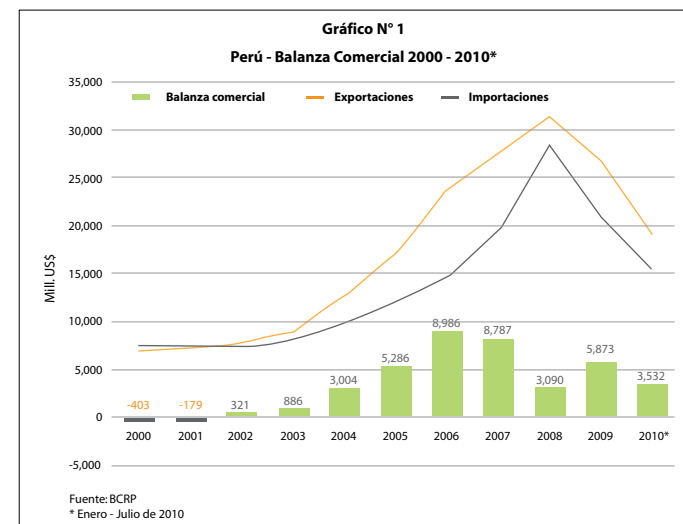
¹¹ Cifras al año 2004.
¹² Informe de Política Comercial de Brasil 2008.

2. Comercio exterior

2. Comercio exterior

2.1. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ

Hasta el año 2001 el Perú compraba al resto de países más de lo que les vendía, es decir, las importaciones eran mayores que nuestras exportaciones. A eso se le llama déficit comercial y se representa en el Gráfico N° 1 con las dos barras en azul correspondientes a los años 2000 y 2001. Pero desde el año 2002 a la fecha, las ventas de productos peruanos al exterior son mayores que las compras de productos extranjeros. Esto se denomina superávit comercial y está representado por las barras verdes. En el último año, de enero a julio, el superávit comercial alcanzó los US\$ 3,200 millones, que comparado con similar período de 2009, constituye una recuperación del orden del 44%.



Esto se debe a que las exportaciones crecieron más que las importaciones en dicho período.

Importaciones peruanas

Según información del Banco Central de Reserva del Perú, el valor FOB de las importaciones en el período enero-julio de 2010 llegó a US\$ 15,000 millones, monto que constituye un crecimiento de 35% con respecto a similar período del año 2009. Este aumento se debe principalmente al mayor valor de importaciones de los insumos y bienes de capital, que se incrementaron en US\$ 2,490 millones y US\$ 781 millones, respectivamente.

De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat), en el período enero-agosto de 2010 el valor CIF de las importaciones ascendió a US\$ 18,742 millones, de los cuales el 80% se concentró en compras a 13 países. Estados Unidos es el principal origen de importaciones (19.3% del total), China el segundo (16.9%) y Brasil el tercer proveedor con el 7.4% del total importado. Los países andinos de Ecuador y Colombia son también abastecedores muy importantes.

Cuadro N° 4
Valor FOB de Importaciones Ene-Jul 2010 vs. 2009
(US\$ millones)

	Ene - Jul 2009		Variación	
	2009	2010	Absoluta	%
Bienes de Consumo	2,152	2,839	687	32%
Insumos	5,212	7,697	2,485	48%
Bienes de Capital	4,022	4,803	781	19%
Otros bienes	74	125	51	69%
Total Importaciones	11,460	15,464	4,004	35%

Fuente: BCRP

Los principales productos que el Perú importó en el período mencionado fueron los combustibles y aceites (12%), vehículos de transporte, tractores (2%) y máquinas y equipos eléctricos (informáticos) (1%).

Exportaciones peruanas

Las exportaciones peruanas también registraron un comportamiento creciente entre 2002 y 2008, viéndose afectadas por la crisis financiera internacional

Cuadro N° 5
Valor CIF de Importaciones Peruanas según País de Origen: Ene-Ago 2010
(Millones de US\$)

N°	PAISES	VALOR CIF	PART. %
1	ESTADOS UNIDOS	3,619	19.3%
2	CHINA	3,168	16.9 %
3	BRASIL	1,385	7.4 %
4	ECUADOR	895	4.8%
5	JAPÓN	865	4.6%
6	COLOMBIA	846	4.5%
7	OTROS (179)	7,962	42.5 %
	TOTAL	18,742	100.0%

Fuente: SUNAT

Fe de Erratas (Pag. 27)

en el 2009. No obstante, en el período enero-julio de 2010, el valor de las exportaciones peruanas alcanzó los US\$ 18,900 millones, evidenciando un incremento de 37% respecto al mismo período del año anterior.

En términos absolutos, el mayor aumento se registró en los productos tradicionales que tuvieron un crecimiento de US\$ 4,400 millones (42%), mientras que en los no tradicionales el incremento fue de US\$ 700 millones (20%). En el período enero-agosto 2010, los principales destinos de exportación de los productos peruanos fueron Estados Unidos (17%), China (16%), Suiza (11%), Canadá (10%), mientras que Brasil se ubica en el 10° lugar con el 2.4% del total exportado por el Perú.

Cuadro N° 6
Valor FOB de Exportaciones Ene-Jul 2010 vs. 2009
(US\$ millones)

	Ene - Jul		Variación	
	2009	2010	Absoluta	%
Productos tradicionales	10,480	14,839	4,359	41.6%
Productos no tradicionales	3,355	4,013	658	19.6%
Otros	77	143	66	85.1%
Total Exportaciones	13,912	18,995	5,083	36.5%

Fuente: BCRP

Cuadro N° 7
Valor FOB de Exportaciones Peruanas por País de Destino: Ene-Ago 2010
(US\$ millones)

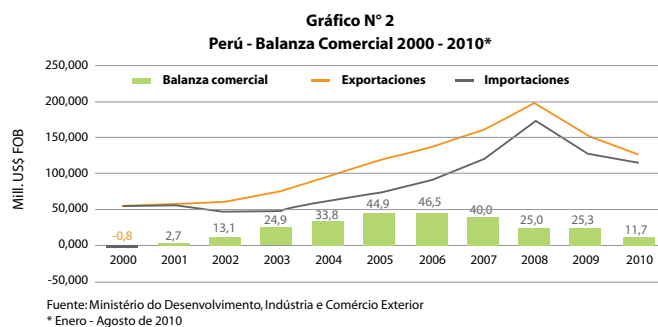
N°	PAISES	VALOR FOB	PART. %	PART. ACUM
1	ESTADOS UNIDOS	3,723	17.1%	17.1%
2	CHINA	3,482	16.0%	33.1%
3	SUIZA	2,319	10.7%	43.8%
4	CANADA	2,123	9.8%	53.5%
5	JAPON	1,193	5.5%	59.0%
6	ALEMANIA	930	4.3%	63.3%
7	CHILE	813	3.7%	67.0%
8	ESPAÑA	747	3.4%	70.4%
9	ITALIA	588	2.7%	73.1%
10	BRASIL	529	2.4%	75.6%
11	ECUADOR	521	2.4%	78.0%
12	COLOMBIA	494	2.3%	80.2%
13	COREA DEL SUR	441	2.0%	82.3%
14	PAISES BAJOS	406	1.9%	84.1%
15	BELGICA	316	1.5%	85.6%
	OTROS	3,136	14.4%	100.0 %
	TOTAL	21,762	100.0 %	

Fuente: SUNAT

Los principales productos de exportación en el período enero-julio de 2010 oro, cobre, zinc, plomo, plata, estaño; combustibles derivados del petróleo; productos para la industria alimentaria como la harina de pescado y productos agrícolas como el café, el espárrago, las uvas, entre los principales.

2.2. BALANZA COMERCIAL DE BRASIL

La balanza comercial de Brasil ha sido superavitaria entre 2001 y 2010. En el período enero-agosto de 2010, el superávit comercial brasileño llegó a US\$ 12,000 millones, mostrando una caída del 41% con respecto al mismo período del año 2009, cuando alcanzó US\$ 20,000 millones.



En el mismo período, el valor de las exportaciones brasileñas ascendió a US\$ 126,000 millones, mientras que el valor de las importaciones fue de US\$ 114,000 millones. Ambos indicadores tuvieron crecimientos de 29% y 47%, respectivamente, con respecto al año 2009, observándose una recuperación luego de la crisis financiera internacional.

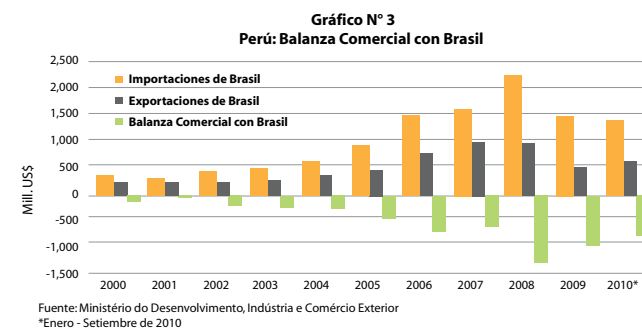
2.3. ANÁLISIS DEL INTERCAMBIO BILATERAL ENTRE EL PERÚ Y BRASIL

Brasil le vende al Perú más que lo que Perú le vende a Brasil. Por ello, nuestra balanza comercial con el país vecino del oriente siempre ha sido deficitaria en el período 2000-2010, superando los US\$ 1,000 millones de déficit en el 2008 y 2009. En el período enero-setiembre de 2010, la diferencia a favor de Brasil alcanzó los US\$ 811 millones.

Exportaciones peruanas hacia Brasil

Las exportaciones peruanas a Brasil llegaron a US\$ 632 millones en el período enero-setiembre de 2010. Dicho monto representa un aumento del 82% con

respecto al mismo período del año 2009. Los principales productos peruanos exportados a Brasil fueron cobre, zinc, plata, plomo, así como combustibles. También se han registrado volúmenes interesantes de exportación de productos agrícolas y pesqueros, y recientemente se observa una tendencia al alza en las exportaciones de confecciones textiles al vecino país.



Entre enero y setiembre de 2010, Brasil exportó al Perú por un valor de US\$ 1,400 millones, lo que representa un aumento del 52% respecto a similar período del 2009. Los principales productos que importa el Perú de Brasil son los aceites crudos de petróleo (8.7%), vehículos de carga pesada (5.8%), productos intermedios de hierro o acero (4.5%), entre otros.

2.4. EL FLUJO COMERCIAL CON LOS ESTADOS DE ACRE, MATO GROSSO, RONDONIA Y AMAZONAS

El Estado brasileño con un intercambio comercial más dinámico es Mato Grosso, que presentó un flujo de comercio (exportaciones más importaciones) por un valor de US\$ 9,290 millones en 2009. En contraste, el Estado de menor flujo comercial es Acre, alcanzando apenas los US\$ 17 millones en 2009.

En cuanto a su balanza comercial, los Estados de Mato Grosso y Rondonia han mostrado saldos positivos de US\$ 7,700 millones y US\$ 200,000 respectivamente. Contrariamente, el Estado de Amazonas evidencia un saldo negativo de US\$ 6,000 millones.

En tanto la ciudad de Manaus importa los insumos que requiere para su producción en zona franca, sobre todo una gran variedad de productos de consumo de todo tipo que no se producen localmente. La zona franca de Manaus orienta sus ventas al mercado interno brasileño. Por su bajo flujo comercial, el Estado de Acre presenta un saldo comercial poco significativo respecto a los otros Estados (US\$ 15 millones).

Cuadro N° 8
Balanza Comercial según Estados Seleccionados 2009
(US\$ millones)

Estado	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Flujo Comercial
Acre	16	1	15	17
Mato Grosso	8,495	792	7,703	9,288
Rondonia	391	166	225	558
Amazonas	884	6,940	-6,057	7,824
Total	9,786	7,901	1,885	17,687

Fuente: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Potencial exportador peruano

Por otro lado, se ha identificado que los principales productos con potencial de exportación a la zona sur de Brasil procedentes del Perú, estarían conformados por:

- Los minerales como la plata en bruto, acero, molibdeno, carbón, zinc, estaño, plomo, etc.
- Manufacturas como: bombones, chocolates, productos de confitería, sacos plásticos, papel absorbente, papel higiénico, levaduras, cueros bovinos.
- Agroexportaciones: aceitunas, espárragos, harina de lúcuma, frutas deshidratadas, frutos secos, productos lácteos.

Exportaciones peruanas al Estado de Acre

En el año 2009 Acre reportó importaciones por un valor de apenas US\$ 1.4 millones. Las exportaciones peruanas a esta región solo fueron de US\$ 18,000. Los principales orígenes de las importaciones de Acre han sido España (64%), Argentina (16%) y Bolivia (15%), y los principales productos importados fueron las partes para motores diesel, el papel y cartón, así como la harina de trigo. Cabe señalar que de enero a setiembre de 2010 las exportaciones peruanas al Estado de Acre llegan a los US\$ 19,000, monto que representa el 1.4% de las importaciones totales de Acre.

Cuadro N° 9
Productos Importados por Acre que podrían ser exportados por Perú

Partida	Descripción	Sector Económico	Región Ofertante	Monto en US \$
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos	Manufactura Eléctrica y Electrónica	Resto del Perú	183,113
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche productos de pastelería	Alimentos	Región Sur Peruana	155,962
73	Manufacturas de Fundición Hierro o Acero	Manufactura Metalmecánica	Región Sur Peruana	4,825
40	Caucho y sus Manufacturas	Procesos Químicos	Resto del Perú	500

Fuente: "Identificación de la Oferta Exportable al Brasil, ubicada en el área de influencia de la Carretera Interoceánica Sur"

Exportaciones peruanas al Estado de Mato Grosso

En 2009 Mato Grosso no registra importaciones procedentes del Perú. Sus compras totales del exterior llegaron a US\$ 792 millones, siendo los principales países que lo abastecen: Rusia (22%), Bielorrusia (17%), Estados Unidos (16%) y Alemania (13%). Los principales productos de importación del Estado son fertilizantes y agroquímicos, avionetas, autos y buses, así como las partes de motores.

En el período de enero a setiembre de 2010 no se han registrado exportaciones significativas del Perú a Mato Grosso. Sin embargo, se ha identificado una importante lista de productos que este Estado importa y que Perú podría exportarle (ver cuadro N° 10).

Exportaciones peruanas al Estado de Rondonia

En 2009 Rondonia reportó importaciones por un valor de US\$ 166 millones, de las cuales las procedentes del Perú solo alcanzaron un valor de US\$ 524,000 (0.32% del total).

Las importaciones de Rondonia provienen principalmente de Rusia (22%), Bielorrusia (17%), Estados Unidos (16%) y Alemania (11%). Mientras que los principales productos importados son fertilizantes, agroquímicos, vehículos y avionetas.

Las exportaciones registradas de Perú a Rondonia para el período enero-setiembre de 2010 llegaron apenas a US\$ 424,000.

Cuadro N° 10

Productos Importados por Mato Grosso que podrían ser exportados por Perú

Partida	Descripción	Sector Económico	Región Ofertante	Monto en US \$
31	Abonos	Productos Químicos	Región Sur Peruana	315,036.217
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.	Minerales y Derivados	Resto del Perú	18,231.408
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos.	Manufactura Eléctrica y Electrónica	Resto del Perú	6,696.763
79	Zinc y sus manufacturas	Manufactura de Zinc	Resto del Perú	6,236.742
86	Vehículos y material de vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos, incluso electromecánicos de señalización para vías de comunicación.	Sector Metalmecánico	No Procede	2,934.280
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elemento radiactivo, de metales de las tierras raras o de isotipos	Productos Químicos	Región Sur Peruana	1,685.725
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería	Alimentos	Región Sur Peruana	1,315.163
15	Grasas y aceites animales y vegetales; productos de sus desdoblamiento grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	Manufactura de alimentos	Región Sur Peruana	845.398
60	Tejidos de Punto	Textil y Confecciones	Región Sur Peruana	563.556
44	Madera, Carbón vegetal y manufacturas de madera	Agroexportación y Agroindustrial	Resto del Perú	483.853
40	Caucho y sus Manufacturas	Productos Químicos	Región Sur Peruana	393.606
73	Manufacturas de Fundición Hierro o Acero	Manufactura y Metalmecánica	Región Sur Peruana	383.705
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir excepto los de punto	Textil y Confecciones	Región Sur Peruana	370.116

Fuente: "Identificación de la Oferta Exportable al Brasil, ubicada en el área de influencia de la Carretera Interoceánica Sur"
Se incluyen los principales productos identificados.

Cuadro N° 11

Productos Importados por Rondonia que podrían ser exportados por Perú

Partida	Descripción	Sector Económico	Región Ofertante	Monto en US \$
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos.	Manufactura Eléctrica y Electrónica	Resto del Perú	4,207.975
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	Agricultura	Región Sur Peruana	1,557.995
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería	Alimentos	Región Sur Peruana	1,072.133
40	Caucho y sus Manufacturas	Productos Químicos	Región Sur Peruana	965.494
73	Manufacturas de Fundición Hierro o Acero	Manufactura y Metalmecánica	Región Sur Peruana	741.760
31	Abonos	Productos Químicos	Región Sur Peruana	705.621
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	Agroexportación y agroindustrial	Región Sur Peruana	660.671
87	Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	Sector Metalmecánico	No Procede	511.895
76	Aluminio y sus manufacturas	Manufactura de Aluminio	Resto del Perú	573.622
10	Cereales	Alimentos	Región Sur Peruana	342.164
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común, parte de estos artículos	Manufactura de Hogar y Artesanía	Resto del Perú	208.517
29	Productos químicos orgánicos	Productos Químicos	Región Sur Peruana	162.028

Fuente: "Identificación de la Oferta Exportable al Brasil, ubicada en el área de influencia de la Carretera Interoceánica Sur"
Se incluyen los principales productos identificados.

Exportaciones peruanas al Estado de Amazonas

En el año 2009 el Estado de Amazonas registró importaciones por un valor de US\$ 6,900 millones, siendo los principales orígenes China (32%), Corea del Sur (14%), Japón (13%) y Estados Unidos (8%).

Entre los principales productos de importación que ingresaron durante el año 2009 destacan los televisores LCD, partes de motocicletas, partes de equipos electrónicos, teléfonos celulares y plata en bruto.

Por otra parte, el valor de las exportaciones peruanas al Estado de Amazonas en dicho período fue de US\$ 54 millones, conformadas principalmente por derivados de plata.

En el período enero-setiembre de 2010 las exportaciones peruanas al Estado de Amazonas alcanzaron los US\$ 31 millones, disminuyendo en 30% con respecto a similar período del año 2009.

Importaciones peruanas procedentes de Acre

En 2009 las exportaciones totales de Acre alcanzaron los US\$ 16 millones, siendo los principales destinos Reino Unido (43%), Bolivia (27%), Hong Kong (8%) y China (5%).

Los principales productos de exportación de Acre son las maderas en sus diversas presentaciones, castañas, ladrillos y arroz.

El año pasado el Perú registró importaciones procedentes de Acre por un valor de US\$ 372,000. En el período enero-setiembre de 2010, las importaciones peruanas procedentes de Acre alcanzan los US\$ 429,000 representando el 3% de las exportaciones totales de dicho Estado brasileño.

Importaciones peruanas procedentes Mato Grosso

Mato Grosso registró exportaciones por un valor de US\$ 8,400 millones durante el año 2009, de las cuales el 28% se dirigió a China, el 11% a Holanda, el 4.8% a España y el 4.3% a Tailandia.

Las exportaciones de Mato Grosso son principalmente de origen agrario, ya que cerca del 50% están constituidas por granos de soya, mientras que el bagazo y el maíz en grano representan el 17% y 12%, respectivamente.

Las importaciones peruanas procedentes de Mato Grosso llegaron a US\$ 14 millones en 2009, siendo los principales productos importados el maíz amarillo (US\$ 4.5 millones) y el aceite refinado de soya (US\$ 1 millón).

En el período enero-setiembre del presente año, las compras peruanas procedentes de Mato Grosso alcanzaron los US\$ 9 millones.

Importaciones peruanas procedentes de Rondonia

Las exportaciones de Rondonia el año 2009 ascendieron a US\$ 391 millones, orientándose principalmente a los países de Holanda (16%), Venezuela (12%), Hong Kong (11%), Reino Unido (10%) y Egipto (8%).

Los principales productos exportados por Rondonia también provienen del sector agrario. Así, tenemos que las carnes representan el 37% de sus exportaciones, los granos de soya el 33%, el maíz el 4% y las tripas de bovino el 3%. Estos productos representan en conjunto el 77% del total exportado.

En 2009 el valor de las exportaciones de Rondonia al Perú llegó a US\$ 221,000 mientras que en el período enero-setiembre de 2010, las importaciones procedentes de Rondonia ya superaron las del año anterior, llegando a US\$ 403,000.

Importaciones peruanas procedentes de Amazonas

En 2009 Amazonas exportó al mundo un valor de US\$ 883 millones, siendo los principales destinos los países de Argentina (37%), Venezuela (12%), Colombia (10%), Estados Unidos (7%) y Perú (4%).

Los principales productos de exportación de Amazonas y en particular de la zona franca de Manaus son los teléfonos celulares (37%), seguidos por preparaciones para bebidas (14%) y motocicletas y sus partes (14%).

El Perú registró importaciones de Amazonas por un valor de US\$ 39 millones en 2009, siendo los principales productos las motocicletas y sus partes (US\$ 9 millones), teléfonos celulares (US\$ 6.5 millones), equipos digitales (US\$ 1 millón).

En el período enero-setiembre de 2010, Amazonas exportó al Perú US\$ 42 millones, representando el 5% de sus ventas totales.

Cuadro N° 12
Comercio Internacional por Estados de Brasil
Miles US\$ FOB 2009

Variable	Acre	Mato Grosso	Rondonia	Amazonas
Exportaciones Mundo	15,720	8,426,869	391,236	883,866
Exportaciones al Perú	373	14,853	221	39,249
Exportaciones Perú/Mundo	2.4%	0.2%	0.1%	4.4%
Importaciones Mundo	1,393	792,396	166,354	6,939,189
Importaciones de Perú	19	0	525	54,879
Importaciones Perú/Mundo	1.3%	0.0%	0.3%	0.8%
Saldo Comercial Mundo	14,327	7,634,472	224,882	-6,055,324
Saldo Comercial Perú	354	14,853	221	-15,630

Fuente: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

3. Aranceles y otros impuestos a las importaciones, regulaciones y normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales en Brasil

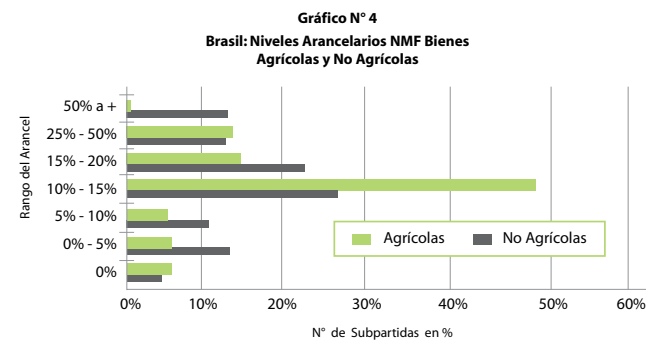
3. Aranceles y otros impuestos a las importaciones, regulaciones y normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales en Brasil

3.1. ESTRUCTURA ARANCELARIA

Las importaciones de bienes en Brasil están afectas a aranceles, además de otros impuestos de importación como son el IPI, ICMS, PIS y CONFIS.

- El arancel general (NMF) no sujeto a preferencias comerciales que aplica el Brasil tiene múltiples tasas que van desde el 0% hasta el 35%.
- Todos los aranceles son ad valorem y se aplican sobre el valor CIF del producto importado.
- Los aranceles aplicados son relativamente progresivos, es decir, serán más altos a mayor grado de elaboración de los productos, y más bajos en el caso de materias primas.
- Brasil no aplica gravámenes estacionales, temporales ni variables a las importaciones.

El promedio aritmético de las tasas arancelarias (NMF) aplicadas en 2008 fue del 11.5%, variando por sector. En términos generales, los productos no agrícolas tuvieron un promedio de 11.6% mientras que los agrícolas alcanzaron un 10.1%. Como se puede observar en el gráfico N° 4, la mayoría de productos agrícolas (57%) están afectos a tasas de entre 5% y 10% ad valorem. Brasil es uno de los pocos países que mantiene aranceles relativamente bajos a productos agropecuarios.



Fuente: OMC

En el caso de los productos no agrícolas casi el 55% se encuentra gravado con aranceles que se ubican en los tramos de 10% a 15% y de 15% a 25%. Existe un grupo importante de productos (14%), que se grava con los aranceles más altos, en un rango entre 25% y 35%.

La tasa arancelaria máxima de 35% se aplica a 424 líneas arancelarias (el 4% del universo de productos), que incluyen: ajos, neumáticos, alfombras y revestimientos para suelos de materia textil, textiles y prendas de vestir, calzado, accesorios y vehículos automóviles.

Los productos que el Perú exporta o que tienen potencial de exportación a los Estados fronterizos del Brasil están sujetos a aranceles inferiores al promedio, con excepción de los textiles y confecciones:

Cuadro N° 13

Productos sujetos a aranceles inferiores a la media	Arancel
Frutas, vegetales y plantas	9.7%
Cereales	11.8%
Oleaginosas	8%
Productos lácteos	15.1%
Café	13.3% (Promedio)
Productos pesqueros y derivados	10% (Promedio)
Textiles y Confecciones	22% y 35% Respectivamente

Clasificación arancelaria

Brasil aplica el Arancel Exterior Común (AEC) del Mercosur desde el 1 de enero de 1995, expresado en la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), que se basa en el Sistema Armonizado (SA)¹.

La clasificación arancelaria correcta es fundamental para asegurar la adecuada aplicación de las preferencias derivadas de los acuerdos comerciales. Errores en clasificación puede derivar en el pago de menores impuestos de importación y generar fiscalizaciones y sanciones aduaneras.

Las clasificaciones de la Nomenclatura Común del Mercosur pueden no coincidir con la utilizada por el exportador en sus ventas a otros destinos. El exportador debe proporcionar la más completa información comercial y técnica del producto para facilitar la correcta clasificación de las mercancías y el adecuado cumplimiento de las normas brasileñas. Los exportadores a Brasil normalmente deben enviar facturas proformas con toda la información comercial y financiera referente a la operación asegurándose de que los datos proporcionados sean fidedignos para no generar retrasos en la evaluación.

¹ La Nomenclatura Común del Mercosur vigente fue basada en el SA 2007 y publicada en la Resolución de la CAMEX N° 43, del 22/12/2006, que entró en vigor el 1 de enero de 2007.

² Los alcances del ACE N°58 serán tratados en el punto 4 de este documento.

Más allá de estos niveles arancelarios generales, el Perú a través del Acuerdo Perú-Mercosur (ACE N° 58)², acordó preferencias comerciales que vienen aplicándose a una inmensa mayoría de productos de exportación y que permiten un acceso más competitivo a las exportaciones peruanas.

En términos generales, a los seis años de la vigencia del Acuerdo (alrededor de 2012), se espera una reducción muy significativa de aranceles para las exportaciones peruanas a Brasil y Argentina. Incluso, en la actualidad existe un gran grupo de productos que ingresa con arancel cero o con una significativa reducción arancelaria. Para verificar el nivel actual de preferencia de exportaciones peruanas a Brasil se puede revisar la siguiente dirección web: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=1676>.

El Cuadro N° 14 muestra las ventajas que pueden dar los compromisos del acuerdo Perú-Mercosur en algunos productos agrícolas de interés.

Cuadro N° 14

Producto	Partida	Arancel a Perú	Arancel Vigente
Papa	0701.90.00	0%	10%
Ajo	0703.20.90	0%	35%
Aceituna	2005.70.00	0%	14%
Espárrago	2005.60.00	0%	14%
Uva	0806.10.00	0%	10%
Zanahorias y Nabos	0706.10.00	0%	10%
Orégano	12.11.9010	0%	8%
Palmitos	20.08.9100	0%	14%
Limón	08.05.5000	0%	10%

3.2. TARIFAS E IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN

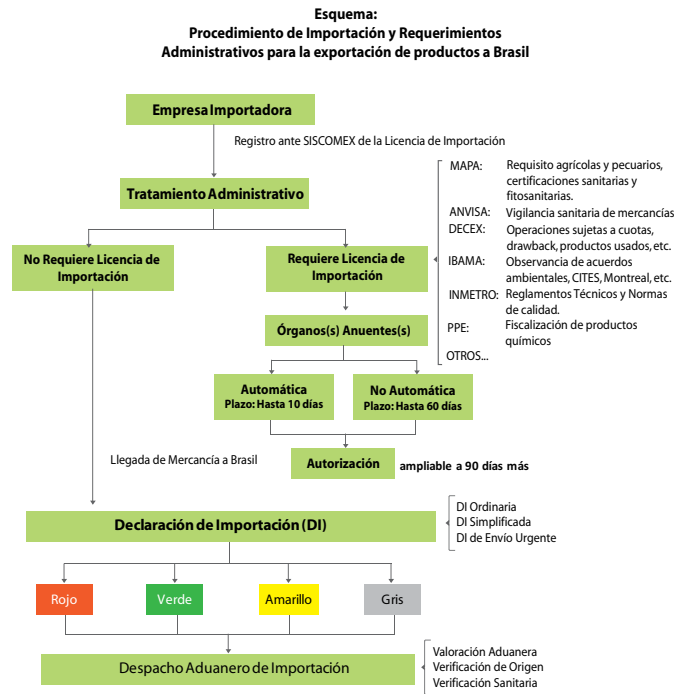
Además de los aranceles, las importaciones de mercancías al Brasil están sujetas a los siguientes impuestos indirectos:

- Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI).
- Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS)
- Contribuciones PIS (Programa de Integración Social) y CONFIS (Contribución Social para Financiamiento de Seguridad Social).
- Impuesto sobre la prestación de servicios.

Cuadro N° 15

Tributos	Arancel	Aplicaciones	Base de Cálculo
Impuesto de Importación (Arancel)	Tasa variable dependiendo de la clasificación fiscal del producto a ser importado entre 0% y 35%	Importación de bienes en general	Valor Aduanero
IPI	Tasa variable dependiendo de la clasificación fiscal del producto a ser importado	Artículos Industrializados. Genera crédito fiscal que puede ser compensado en subsiguientes operaciones, salvo en casos donde el impuesto se haya generado por la compra de activo permanente en que aplican reglas especiales.	Valor Aduanero + Valor de Impuesto de importación
PIS- importación y CONFIS- importación	PIS- 1.65% CONFIS- 7.6%	Son contribuciones sociales que insiden sobre la facturación bruta de la Empresa en su aplicación doméstica y sobre las importaciones en su aplicación al comercio internacional. Puede ser sujeto a recuperación mediante crédito fiscal, si la empresa se sujeta al régimen no acumulativo, para el caso de determinados costos y gastos relacionados con el negocio.	Valor Aduanero + Valor de Impuesto de importación + Valor de IPI + Valor de PIS + Valor de CONFIS + Valor de ICMS

3.3. TRÁMITE DE IMPORTACIÓN



Licencias de importación

Brasil aplica un régimen administrativo de licencias de importación con fines estadísticos y de control regulatorio de importaciones.

Existen tres tipos de regímenes administrativos de importaciones:

- Importaciones dispensadas de licencias de importación.
- Importaciones sujetas a licencias automáticas.
- Importaciones sujetas a licencias no automáticas. El régimen de licencias se aplica a las importaciones de todos los orígenes, sin discriminación³.

En las importaciones dispensadas de licencias de importación, los importadores deben presentar solamente el registro de la Declaración de Importación (DI) en el Siscomex para dar inicio al procedimiento de despacho aduanero⁴.

El artículo 10 de la Portaria Secex N° 10 señala como productos sujetos a licencias no automáticas a los sometidos a la obtención de cuota arancelaria y no arancelaria, los importados al amparo de los beneficios de la Zona Franca de Manaus y áreas de libre comercio, sometidas a la aprobación del CNPQ, sometidos al examen de similitud, importaciones de material usado, mercancías sometidas a medidas de defensa comercial y operaciones con indicios de fraude, entre otras.

Los productos sujetos al régimen de licencias no automáticas son en su mayoría aquellos que pueden ser perjudiciales para la salud de las personas y de los animales o para la preservación de los vegetales; que pueden causar daño al medio ambiente; y sujetos a contingentes arancelarios.

La lista completa de productos sujetos al régimen de licencias no automáticas puede consultarse en el sitio web del MDIC. Ese régimen se aplica a cerca de 3,500 líneas arancelarias a nivel de 8 dígitos del Arancel Exterior Común (AEC), lo que representa el 35.8% aproximadamente del total de líneas⁵⁻⁶.

Si un producto que se desea exportar está sujeto a licencias de importación, el importador llenará un formulario de licencia de importación en el Siscomex, indicando la información comercial de la operación realizada. **Se debe registrar la licencia con la debida antelación de modo que el embarque en el exterior se realice con posterioridad a la autorización del licenciamiento.**

3 A fines de 2009 Brasil aplicó un conjunto de licencias de importación no automáticas específicamente contra Argentina, en respuesta a la aplicación excesiva de licencias por parte de dicho socio comercial.

4 El artículo 8° de la Portaria SECEX No 10 señala como importaciones exentas de licenciamientos a las importaciones a régimen de admisión temporal, depósito franco o afianzado, sujetas a reducción de aranceles por aplicación de "ex tarifario", mercancías industrializadas para consumo en ferias, congresos y exposiciones internacionales, piezas o accesorios de productos en garantía, donaciones, retorno de material enviado al exterior para pruebas, entre otras.

5 Información en línea del MDIC, consultada en <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=272&ref=246>

6 Secretaría de la OMC. Examen de Política Comercial de Brasil (2009).



El plazo máximo para el otorgamiento de licencias automáticas es de 10 días hábiles y de 60 días calendario en el caso del licenciamiento no automático, contados desde la fecha del registro en el Siscomex. Ambos tipos de licencia otorgarán un plazo de 90 días para el embarque de la mercancía en el exterior, plazo que podrá ampliarse por un período igual por una sola vez.

La relación de los productos sujetos a licenciamiento automático y no automático y de los órganos anuentes responsables puede encontrarse en el siguiente sitio web: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2688>

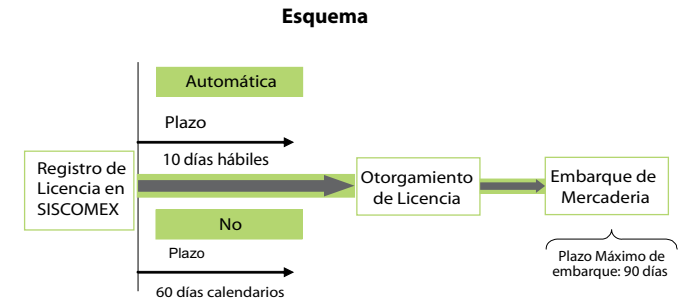
La importación sin licencia tiene una penalización equivalente al 30% del valor en aduana de las mercancías, 10% ó 20% si la mercancía es embarcada después de que haya expirado la licencia de importación⁷.

En caso que una licencia esté sujeta a la conformidad de más de una entidad en Brasil, el importador debe aguardar la autorización de todas ellas. Solo con posterioridad a la autorización de las entidades correspondientes puede embarcarse la mercadería y realizarse la Declaración de Importación a la llegada de la misma a Brasil.

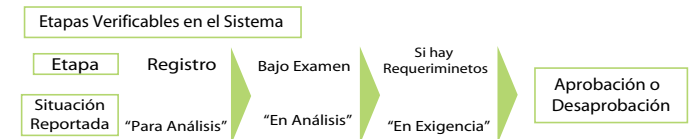
Los exportadores deben verificar si sus productos están sujetos a licencias en Brasil y deben conocer los procedimientos necesarios para obtener dichas licencias. Aunque el importador es el responsable de la tramitación, el exportador deberá proporcionar la información técnica y comercial del producto que permita su correcta clasificación.

En algunos casos puede ser necesaria la inspección física en origen con la expedición del certificado correspondiente. Los importadores podrán impugnar la denegatoria de sus solicitudes de licencia ante la Secex.

En el siguiente diagrama se describe el proceso de solicitud y tramitación de licencias:



Deben solicitarse las licencias antes del embarque de mercadería y embarcarse con posterioridad al otorgamiento de la licencia



Toda mercancía a ser importada en Brasil debe ser sometida al despacho de importación. Antes del despacho es necesaria la habilitación del importador. Si se cuenta con ella, se debe verificar que se encuentre activa.

Por lo general, todas las operaciones de comercio exterior se deben registrar en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex). En este sistema informatizado ingresan todos los procedimientos aduaneros. Facilita el proceso administrativo y permite eliminar controles paralelos, disminuyendo el volumen de documentos aprobados. Asimismo, permite a los importadores hacer el seguimiento del proceso de importación y mantenerse en comunicación con los órganos de control de Brasil.

El procedimiento de despacho de aduana comienza con el registro de la Declaración de Importación en el Siscomex, que normalmente se realiza tras

⁷ Decreto Nº 4.453, de 31 de octubre de 2002, citado en Examen de Política Comercial del Brasil (2009).

⁸ Instrucción Normativa de la SRF Nº 680, 2 de octubre de 2006.

la llegada de la mercancía al puerto de entrada. El despacho puede ser para consumo o para admisión en régimen aduanero especial o áreas especiales (mercancías en tránsito, admisión temporal, etc.). La información consignada en la declaración debe ser debidamente revisada por el importador antes del registro. En el caso de algunos productos –por ejemplo, los transportados por vía terrestre, fluvial o lacustre, los importados a granel, los materiales inflamables, los animales y las plantas– el registro se puede efectuar antes de la llegada⁸.

Existen tres tipos de Declaración de Importación en Brasil:

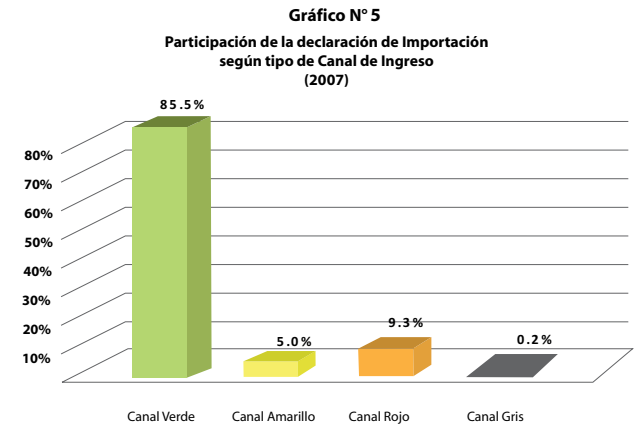
- Declaración de importación ordinaria (DI).
- Declaración simplificada de importación (DSI), aplicable a mercancías de valor inferior a US\$ 3,000, importaciones urgentes o sujetas al régimen de importación temporal.
- Declaración de envío urgente (DRE-I), utilizada para servicios internacionales de mensajería.

La más empleada es la DI ordinaria, que se tramita a través del Siscomex y debe contener la identificación del importador, la clasificación arancelaria, el valor en aduana y el origen de la mercancía importada. Debe adjuntarse un certificado de origen cuando se aplica a preferencias arancelarias de acuerdos comerciales, o cuando la mercancía está sujeta a medidas de defensa comercial, y certificados sanitarios para los productos sujetos a vigilancia sanitaria. Los derechos de importación se pagan cuando se registra la DI en el Siscomex.



La DI se somete a examen fiscal a través de uno de cuatro canales:

- *Verde*, en el que el despacho es automático (sin fiscalización aduanera).
- *Amarillo*, fiscalización de documentos: se comprueba la DI y, si no se detectan irregularidades, se autoriza el despacho y la entrega, sin examinar físicamente las mercancías.
- *Rojo*, en el que se realiza un examen documental y físico antes de proceder al despacho y a la entrega de las mercancías al importador.
- *Grís*, fiscalización documental, fiscalización física y aplicación del procedimiento especial de control (para comprobar si hay indicios de fraude, incluso en relación con el valor declarado de las mercancías).



Los documentos sujetos a fiscalización por la Receita Federal son:

- Declaración de Importación
- Factura Comercial (original)
- Conocimiento de Embarque (original)
- Lista de carga (packing list)
- Otros (por ejemplo, certificados de origen)⁹.

Concluida la fiscalización aduanera se dicta la liberación aduanera y, de no exigirse una nueva revisión, se procede a la entrega de la mercancía.

Existen procedimientos de despacho especial para:

- Despacho Anticipado¹⁰ (Registro de la Declaración de Importación antes de la presencia de la carga).
- Entrega Anticipada (realizada antes de la liberación en el Siscomex).
- Entrega Fraccionada de la mercancía¹¹.

Si el despacho no es realizado entre los 45 y 90 días de la llegada de la mercancía a Brasil, la misma podría ser considerada como abandonada. Lo mismo ocurre si la importación tiene curso interrumpido durante 60 días por acción u omisión del importador.

Con anterioridad al proceso de despacho, el importador debe cumplir con los requisitos de control administrativo como las licencias de importación, que son procedimientos que aseguran la conformidad del producto importado con ciertos parámetros de control aduanero, normas sanitarias, de seguridad, ambiente y calidad del Brasil, entre otras regulaciones (ver procedimiento de licenciamiento y despacho en el acápite de licencias de importación).

Valoración en aduana

El valor de las mercancías declarado ante la autoridad aduanera es sujeto a control en Brasil. En general, Brasil respeta el valor de transacción (precio declarado en la factura) en la valoración de aduana. Este método es utilizado en un muy alto porcentaje de los casos. Si es imposible aplicarlo, el valor se establece a partir de los sucesivos métodos previstos en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC. Brasil no utiliza precios de referencia (niveles mínimos o fijos) para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se requiere determinar la normalidad de un precio, en el curso de una fiscalización posterior, generalmente se recurre a los precios internacionales del producto de que se trate.

Normas de origen

Brasil no aplica normas de origen no preferenciales, salvo en los casos de mercancías sujetas a medidas de defensa comercial (derechos antidumping, compensatorios o salvaguardias). No obstante ello, el origen debe ser consignado en los documentos de importación.

Las normas de origen preferenciales (utilizadas para acceder a preferencias de acuerdos comerciales), se aplican a las importaciones procedentes del Mercosur y en el marco de los acuerdos de libre comercio del Mercosur con terceros países.

Dado que el Perú tiene suscrito con Brasil el Acuerdo de Complementación Económica N° 58, los exportadores peruanos deben conocer las reglas de origen señaladas en este acuerdo para gozar de las preferencias del mismo (ver punto 4 del presente documento).

Los certificados de origen de los productos importados tienen una validez de 180 días y deben expedirse dentro de un plazo máximo de 60 días, contados desde la expedición de la factura comercial en el caso de los países de la Aladi y del Mercosur. La solicitud de un certificado de origen debe ir acompañada de la factura comercial y de una declaración del productor.

Las preferencias incluidas en los acuerdos comerciales consideran únicamente los impuestos de importación y no alcanzan a los demás tributos. Los certificados de origen deben ser expedidos por el organismo gubernamental competente acreditado en el país exportador.

3.4. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (Anvisa), organismo gubernamental autónomo vinculado al Ministerio de Sanidad de Brasil, es responsable de la reglamentación, control y fiscalización de productos con impacto en la salud humana, incluyendo los alimentos, el tabaco, los cosméticos, los plaguicidas y los productos farmacéuticos importados o producidos en el país, productos médicos, sangre y hemoderivados, a fin de evitar o reducir los riesgos de introducción, establecimiento o propagación de epidemias de enfermedades humanas.

Anvisa ejerce su función de control sanitario de productos y servicios incluso inspeccionando los ambientes, procesos, insumos y tecnologías vinculados a su producción o prestación. Está presente en puertos, aeropuertos, fronteras y recintos aduaneros instalados en zonas primarias y secundarias. Además, es responsable del monitoreo de precios de los medicamentos, da anuencia a la concesión de patentes farmacéuticas y controla la propaganda de productos con vigilancia sanitaria.

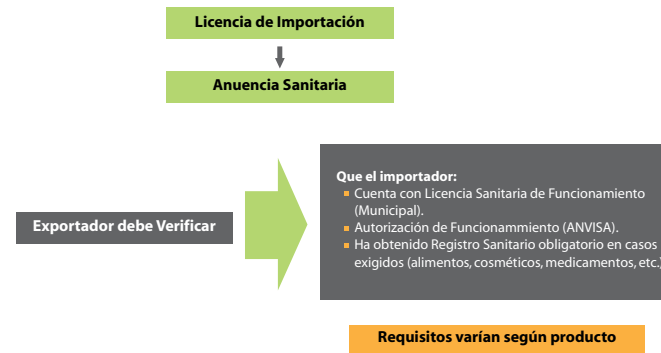
Los requisitos sanitarios varían de acuerdo a la clase de mercancía, por lo que se recomienda a los exportadores verificar con antelación dichos requerimientos aplicables a los productos de su interés, así como coordinar con el importador el cumplimiento oportuno para no tener complicaciones en frontera. Los requisitos pueden verificarse en la página web de Anvisa (buscando por categoría de producto) o en el sistema de búsqueda de legislación sobre vigilancia sanitaria previsto en dicha página (<http://www.anvisa.gov.br/e-legis/>).

⁹ Presentación "Cómo Exportar a Brasil: Procedimientos de Importación". Renato Cardoso de Souza. Realizada en Arequipa el 26/05/2010.

¹⁰ Ver normas en IN SRF N° 175, de 2002.

¹¹ Ver normas de la entrega anticipada en la IN SRF N° 680, de 2006 (artículo 48°) y de la entrega fraccionada en el artículo 61° de la misma norma.

¹² Las normas de origen "no preferenciales" aplican a los flujos comerciales que no se beneficien de preferencias arancelarias u otras preferencias comerciales. Estas reglas pueden utilizarse para la aplicación de restricciones cuantitativas, mecanismos de defensa comercial, requerimientos de marcado de origen, compras gubernamentales, entre otros.



El Siscomex proporciona información sobre el estatus de las licencias no automáticas de mercancías en proceso de importación.

Medidas fito y zoonositarias

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA) de Brasil, a través de su Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA), realiza la vigilancia y control sanitario y fitosanitario de la producción y comercio de todo tipo de ganado, frutas, legumbres y hortalizas, cereales y vegetales. También vigila los medicamentos para uso veterinario, plaguicidas y sus componentes, incluyendo la inspección de su fabricación, importación y almacenamiento.

Este órgano controla el tránsito internacional de estos productos e insumos agropecuarios, en aeropuertos, puertos, zonas de frontera, para restringir el ingreso de plagas o enfermedades que amenacen la producción nacional brasileña. Dicho control, como se ha mencionado, alcanza a los insumos para la producción agropecuaria (plaguicidas, alimentos para animales, embalajes y soportes de madera de estos, etc.).

Los requisitos para importar productos agropecuarios y sus derivados están publicados en la página web del MAPA (<http://www.agricultura.gov.br/>). Las autoridades brasileñas clasifican los productos en secciones y en cada sección se discriminan los productos en categorías. Por ejemplo, en el caso de la sección "Vegetales, partes de plantas y sus productos", se establecen las siguientes categorías:

- Productos de origen vegetal industrializados.
- Productos vegetales semiprocados para consumo directo o transformación (que pueden contener plagas).

- Productos en estado natural para consumo o transformación.
- Productos para reproducción (semillas u otros).
- Cualquier otro no considerado en las categorías anteriores.

Es importante señalar que cada categoría tiene una lista diferente de requerimientos y documentación exigida para efectos de la importación, dependiendo del grado de riesgo estimado.

La información sobre secciones y categorías de productos y sobre los requisitos de importación aplicables a cada una, se indican en la siguiente dirección web: <http://www.agricultura.gov.br/> y haciendo click en Vigilancia Agropecuaria–Vigiagro, luego en Importación Área Vegetal o en Importación Área Animal.

El procedimiento consiste en solicitar autorizaciones para importación a la Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA) del MAPA, observándose las normas para el registro en el Siscomex. Los productos sensibles requieren presentar certificado fitosanitario original y un requerimiento para fiscalización de productos agropecuarios, entre otra documentación.

Los Servicios de Vigilancia Agropecuaria (SVA) y las Unidades de Vigilancia Agropecuaria (Uvagro), ubicados en aeropuertos, puertos, puertos de frontera y aduanas especiales, tienen entre sus funciones la inspección de productos y derivados de origen animal o vegetal, exámenes de animales, de materiales genéticos animal o vegetal y de productos e insumos para la producción agropecuaria en general.

Existe un Manual de Procedimientos de Operaciones de Vigilancia que se puede revisar en <http://www.agricultura.gov.br> y haciendo click en servicios y luego Sislegis.

En el caso de productos de origen animal, la reglamentación sanitaria brasileña obliga a todos los exportadores a registrarse en el Departamento de Inspección de los Productos de Origen Animal (DIPOA) del MAPA. También deben registrarse todos los productos.¹³ Por ejemplo, en el caso de animales vivos para crianza, engorde o reproducción, se requiere presentar:

- Requerimiento de Fiscalización para Productos Agropecuarios (formulario V).
- Autorización Técnica de Importación del Sector Competente.

- Exámenes y Análisis Clínicos Complementarios, requeridos en la Autorización Técnica de Importación.
- Original del Certificado Zoonosanitario internacional, entre otros.

Todas las importaciones de productos y subproductos de origen animal sujetos a prescripciones sanitarias y fitosanitarias, deben ser inspeccionadas en el puerto de entrada. Es importante señalar que todas las importaciones de productos sujetos a prescripciones sanitarias y fitosanitarias requieren la obtención de una licencia no automática (a través del Siscomex), en la mayoría de los casos antes de su salida del país de origen. Cuando la mercancía está ya en la frontera, la Anvisa tarda 72 horas como máximo en expedir la licencia.

Durante el período 2004-2008, Brasil incrementó significativamente el uso de las normas sanitarias y fitosanitarias, aplicando en ese período 392 medidas. Brasil acepta los certificados fitosanitarios y zoonosanitarios expedidos por los servicios sanitarios oficiales de los países que se atienen a las directrices del Codex, la CIPF, la OIE y otras organizaciones científicas internacionales y mantiene acuerdos en estas materias con autoridades de otros países.¹⁴

Otras restricciones relevantes

Brasil prohíbe la importación, exportación y comercialización nacional de carne y otros productos de animales de la especie bovina alimentados con hormonas. También están prohibidos el comercio y la comercialización de sustancias, naturales o artificiales, con características anabólicas, a menos que vayan a utilizarse con fines terapéuticos o de investigación.¹⁵ Asimismo, se prohíbe la utilización de hormonas en la producción de aves de corral, así como las importaciones de aves de corral alimentadas con hormonas.¹⁶⁻¹⁷

Para importar productos que contengan Organismos Genéticamente Modificados (OGM) se requiere la autorización previa de la Comisión Técnica Nacional de Bioseguridad (CTNBio), encargada de la formulación y aplicación de la política nacional en materia de bioseguridad. En virtud del Decreto N° 4.680, de 24 de abril de 2003, es obligatorio el etiquetado de los productos alimenticios destinados al consumo animal o humano que contengan más del 1% de OGM.

3.5. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES

Reglamentos técnicos

Brasil aplica reglamentos técnicos para asegurar la calidad e inocuidad de los productos importados. Dichos reglamentos adoptan la forma de leyes, decretos o resoluciones, según proceda, y se publican en el Diario Oficial y, en algunos casos, en el sitio web del ministerio competente.

Los reglamentos establecidos por Brasil se basan en normas internacionales en la mayoría de casos. Normalmente transcurre un período de seis meses entre la publicación de la medida y su entrada en vigor.¹⁸

La entidad que formula, coordina y supervisa la política en metrología, normalización y certificación es el Consejo Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial (Conmetro).

La secretaría ejecutiva del Conmetro es el Inmetro (Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial), que coordina la red de entidades encargadas de metrología y calidad a nivel nacional. Existen 27 organismos a nivel federal facultados para promulgar reglamentos técnicos en sus ámbitos específicos de competencia. La responsabilidad de elaborar normas ha sido asignada a la Asociación Brasileña de Normas Técnicas (ABNT).

Brasil cuenta con convenios de reconocimiento multilateral de la evaluación de la conformidad suscritos entre el Inmetro y sus similares de la Comunidad Europea, Estados Unidos, Canadá y México. Mediante estos acuerdos, Brasil reconoce la operación de los sistemas de gestión de calidad de otros signatarios, de forma tal que una prueba o certificación realizada por un organismo acreditado en esos territorios puede ser aceptada en Brasil. Además tiene diversos acuerdos de reconocimiento multilateral de certificación y acreditación.

Cuadro N° 16
INSERCIÓN INTERNACIONAL DE ORGANISMOS DE ACREDITACIÓN PERÚ-BRASIL
ALCANCE DE ACUERDOS DE RECONOCIMIENTO MUTUO (MRA y MLA)

País	ORGANISMO	IAF		ILAC		APLAC		IAAC	
		Categoría	Área	Categoría	Área	Categoría	Área	Categoría	Área
Brasil	Organismo General de Acreditación (CGCREINMETRO)	MLA	QMS, EMS	MRA	T.C.			MLA	QMS EMS, P T&C
Perú	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual - Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales (INDECOPI-CRT)	Miembro		Asociado		Miembro Pleno		MLA	QMS

Organismos Regionales Internacionales de Acreditación
IA A C: Cooperación InterAmericana de Acreditación
A P LAC: Cooperación de Acreditación de Laboratorios de Asia Pacífico
IAF: Foro Internacional de Acreditación
ILA C: Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios

Fuente: MR AMLA Países por Organismo Internacional
Actualización Sept 09. M. Mesen

13 Las prescripciones en materia de productos figuran (en portugués) en la información en línea del MAPA. Consultada en: <http://www.agricultura.gov.br/>

14 Secretaría de la OMC. Examen de Política Comercial Brasil (2009).

15 Instrucción Normativa del MAPA N° 10, de 27 de abril de 2001.

16 Instrucción Normativa del MAPA N° 17, de 18 de junio de 2004.

17 Secretaría de la OMC. Examen de Política Comercial Brasil (2009).

El cuadro N° 16 muestra un comparativo de los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRA) y Acuerdos Multilaterales de Acreditación (MLA), suscritos por Perú y Brasil. Se observa claramente que Brasil se encuentra mucho más avanzado en su inserción a las redes internacionales de acreditación y que por ende será un reto para los exportadores peruanos adecuarse a los requisitos y procedimientos de verificación de conformidad exigidos.

Los exportadores deben usar el Siscomex para averiguar si el producto de su interés está sujeto a reglamento técnico.

Debe entenderse por evaluación de conformidad a cualquier procedimiento dirigido a determinar que las normas previstas en un reglamento técnico o en normas técnicas de calidad son efectivamente cumplidas.

El objetivo del sistema es generar confianza de que los productos o servicios ofertados cumplen con los estándares técnicos y de calidad establecidos. Conforme a las autoridades brasileñas, la conformidad propicia una competencia justa, estimula la mejora continua de la calidad, informa y protege al consumidor y facilita el comercio exterior. La evaluación de conformidad de un producto puede ser realizada a través de cinco mecanismos principales:

- Certificación.
- Declaración de conformidad por el proveedor.
- Etiquetado.
- Inspección.
- Ensayo.

Dentro de las especificaciones que determinan la selección de un mecanismo en detrimento de otro, podemos citar: el grado de riesgo que un producto ofrece; la velocidad de su obsolescencia tecnológica, o en su caso, la rapidez con que nuevos productos sean colocados en el mercado; el número de la dispersión geográfica de las empresas que componen el sector; y el costo de la evaluación.

La declaración de conformidad del proveedor se exige a los productos de riesgo bajo o medio para la salud y la seguridad de las personas. Los proveedores extranjeros deben tener un representante legal en Brasil encargado de la expedición de la declaración de conformidad. El Inmetro y los institutos estatales de pesos y medidas (IPEM) son los encargados de velar por que los proveedores cumplan la disposición apropiada¹⁹.

La certificación no la realiza el Inmetro sino entidades acreditadas por este organismo²⁰. Por lo general, es voluntaria. Los productos y servicios sujetos a certificación obligatoria que pueden afectar a la salud o seguridad de los consumidores o al medio ambiente.

En la tabla siguiente resumimos los alcances de los procedimientos comentados:

Cuadro N° 17
PROCEDIMIENTOS DE VERIFICACIÓN DE CONFORMIDAD
DE REGLAMENTOS TÉCNICOS DE CALIDAD EN BRASIL

Procedimiento	Operación	Aplicaciones	Productos con verificación obligatoria
Certificación	Realizada por Tercera Parte (órgano independiente acreditado) para cotejar cumplimiento de normas de calidad.	Múltiples modalidades (ensayo de muestras tomadas en comercio, en el fabricante, de un lote, de sistemas de calidad de fabricante, etc.).	Productos Sujetos a Certificación Obligatoria (de Alto riesgo) http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodCompulsorios.asp
Declaración de Conformidad del Proveedor	De Primera Parte. El proveedor da garantía escrita de que un producto, proceso o servicio cumple con estándar de calidad requerido.	Aplica a productos de riesgo bajo o medio para la salud y seguridad del consumidor y el medio ambiente. Constituye una intervención más blanda, menos onerosa y restrictiva para el comercio.	Productos Sujetos a Declaración de Conformidad de Proveedor Obligatoria: http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodDeclaracao.asp
Inspección	Verificación por observación, medición o ensayo de productos, procesos, instalaciones, insumos, etc. y contrastación con reglamentos aplicables.	Se verifica, seguridad, desempeño operacional en la vida útil de un producto. Se busca reducir riesgo de consumidor.	La seguridad vehicular y el transporte de productos peligrosos son sujetos a inspección. http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodInspecaoComp.asp Productos con verificación obligatoria de desempeño: http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodDesempenhoComp.asp
Etiquetado	Obligación de incluir etiqueta informativa indicando el alcance de un desempeño determinado.	Pueden ser obligatorios o voluntarios. Provee información importante para la decisión de compra que se agrega a la calidad, precio, seguridad, etc. Se utiliza por ejemplo en electrodomésticos.	Son productos con Etiquetado obligatorio: http://www.inmetro.gov.br/qualidade/prodEtiquetagemComp.asp Existe el Programa de Brasileiro de Eficiencia Energética. Los productos incluidos son: http://www.inmetro.gov.br/consumidor/pbeProduto.s.asp
Ensayo	Operación técnica para determinar una o más características de un producto, proceso o servicio, conforme a un proceso especificado.	Es el mecanismo de evaluación de conformidad más utilizado, pudiendo realizarse en conjunto con la inspección.	Se realizan por laboratorios de ensayo acreditados.

El Inmetro está facultado para imponer multas, a través de procedimientos administrativos, por incumplimiento de los reglamentos técnicos obligatorios o de los procedimientos de evaluación de la conformidad. Las sanciones van desde 100 reales brasileños (US\$ 51), en el caso de infracciones menores, hasta 1.5 millones de reales brasileños (US\$ 770,000), las infracciones más graves²¹.

Regulación ambiental

Para efectos de las importaciones, Brasil utiliza múltiples mecanismos de protección ambiental, incluyendo las prohibiciones de productos potencialmente dañinos, licencias de importación, medidas sanitarias y fitosanitarias, cuya regulación ha sido tratada en los puntos anteriores. Igualmente, para los productos manufacturados que implican riesgos de este tipo existe una normativa de calidad que también ha sido tratada en los puntos precedentes. Asimismo, el vecino país exige licencias para las importaciones de todos los bienes usados, con excepción del material de embalaje utilizado en las importaciones temporales o las reimportaciones (Portaria de la SECEX N° 36). Del mismo modo Brasil impone prohibiciones y restricciones específicas a los siguientes productos:

Cuadro N° 18

Prohibiciones de Importación Específicas
<ul style="list-style-type: none"> - Bienes Usados (vehículos, neumáticos recauchados con excepción de Mercosur, ropa. En el caso de equipos y contenedores de carga salvo que no exista disponibilidad nacional). Decreto Ministerial SECEX N°235, Decreto Ministerial SECEX N° 36. - Vinos en recipientes de más de 5 litros. Artículo 26 de la Ley N° 7.678. - Uvas o jugos de uva extranjeros si se utilizan en producción de vinos y derivados de Brasil. Artículo 57 del Decreto N° 99.066. - Animales y vegetales que figuran en lista de especies amenazadas CITES. decreto N° 3.607. - Juguetes que sean réplicas de armas de fuego. Ley 10826. - Armas y Municiones (importación privada). Decreto 2998. - Sustancias que agotan la capa de ozono. Protocolo de Montreal Resolución CONAMA N° 257. - Desechos peligrosos conforme al Convenio de Basilea que restringe su movimiento transfronterizo. Deben seguir los procedimientos establecidos en el Convenio Resolución CONAMA N° 23.
Otras Restricciones Importantes
<p>Licencias No Automáticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productos farmacéuticos, estupefacientes, psicotrópicos y precursores, productos y equipo sanitario y de diagnóstico, productos del tabaco, cosméticos, productos alimenticios y otros productos, con la finalidad de proteger la salud de las personas y los animales. - Productos específicos de comercio están restringidos por una resolución de las Naciones Unidas. Portaria de la SECEX N° 36.

3.6. ETIQUETADO

En relación con el etiquetado, el Código de Protección al Consumidor de Brasil exige que los productos importados proporcionen información correcta, clara, precisa y fácil de leer sobre sus características, calidad y cantidad del producto, composición, precio, garantía, vida útil, riesgos para la salud y seguridad del consumidor. Los productos importados tienen que exhibir esta información en portugués e indicar el país de origen. Además, todas las etiquetas deben contener la marca o el nombre del fabricante²².

Los medicamentos, textiles, especialidades farmacéuticas y ciertos productos alimenticios están sujetos a normas de etiquetado específicas.

Las etiquetas de productos alimenticios elaborados, en particular todos los productos de origen animal, requieren la aprobación del Ministerio de Agricultura. Además, 10 grupos de productos eléctricos están sujetos a etiquetado obligatorio en el marco de un programa gubernamental de ahorro de energía.

Así, tenemos que los requisitos de etiquetado para los alimentos envasados se encuentran en la Instrucción Normativa N° 22, del 24 de noviembre de 2005. Para más información la norma se encuentra disponible en: <http://extranet.agricultura.gov.br/sislegis-consulta/consultarLegislacao.do?operacao=visualizar&id=14493>.

Respecto a los requisitos para los productos de origen animal, estos han sido reglamentados en la Instrucción Normativa N° 36 del 10 de noviembre de 2006. Ver norma en: <http://extranet.agricultura.gov.br/sislegis-consulta/consultarLegislacao.do?operacao=visualizar&id=17367>

3.7. REQUISITOS ADMINISTRATIVOS ESPECIALES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

3.7.1. Regulaciones especiales en productos agrícolas

Como se ha indicado, las exportaciones agrícolas pueden estar afectadas a licencias de importación. Es necesario verificar con anticipación los requisitos administrativos aplicables al producto a exportar.

Existe una clasificación internacional de riesgo de plagas (ver anexo II-C), en la que se definen seis categorías de productos en función al nivel de riesgo de contaminación que representa su ingreso al país.

3.7.2. Análisis de riesgo de plagas

En Brasil se exige un Análisis de Riesgo de Plagas (ARP) para los productos vegetales importados por primera vez desde un determinado origen, que se aplica con el fin de salvaguardar la

22 Código de Protección al Consumidor. Artículo No 31 de la Ley No 8.078.

‘integridad’ sanitaria de la producción local.

El ARP determina el nivel de riesgo que representa la importación de un producto vegetal contaminado con enfermedades o plagas ausentes en el territorio brasileño.

En el anexo II-D se desarrollan los procedimientos en Brasil para el inicio del procedimiento de ARP. Si un producto vegetal peruano es analizado en Brasil y no se encuentra riesgo de contaminación a la producción local, se permitirá su ingreso previo cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias existentes.

Si por el contrario, como resultado del análisis se determina que existe un alto riesgo de contaminación a la producción brasileña, se impedirá el ingreso del producto en cuestión, hasta que el país exportador demuestre que ha superado los riesgos identificados en el análisis inicial.

Actualmente existe una lista de 23 productos de origen peruano que tienen autorizado su ingreso al mercado brasileño (ver anexo II-A), por haber aprobado el Análisis de Riesgo de Plagas.

Estos productos podrán ingresar a Brasil cumpliendo los requisitos fitosanitarios que establece el Ministerio de Agricultura de ese país, que generalmente son el certificado fitosanitario de la autoridad sanitaria competente y alguna inspección específica dependiendo del producto. Estos requisitos pueden verificarse también con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa).

Un producto que a la fecha de entrega de esta Guía se encuentra en trámite de aprobación del Análisis de Riesgo de Plagas es la cebolla, de gran interés para la región Arequipa. Brasil importa cebollas de Argentina y otros orígenes por lo que existe una oportunidad comercial para este producto peruano a mediano plazo.

En definitiva, si un producto no ha obtenido autorización de ingreso mediante la aprobación de los procedimientos ARP, debe esperarse que el proceso tome un tiempo considerable dependiendo de las condiciones de la zona desde donde se desea exportar.

El ARP debe realizarse a pedido del exportador (puede solicitarse a través de un gremio u oficina del gobierno peruano), pero implica costos significativos dependiendo de si solamente es necesaria una investigación de antecedentes de enfermedades o plagas existentes

en el Perú para ese producto (y de la sensibilidad que pueda tener Brasil respecto de tales anomalías) o si es necesario realizar inspecciones especializadas que impliquen procesos de verificación in situ realizados por autoridades brasileñas.

Se recomienda a los exportadores verificar cuidadosamente los productos autorizados en el anexo II-A en la evaluación de factibilidad de potenciales exportaciones y consultar con el Senasa la aplicación práctica de los procesos de autorización descritos en el anexo II-D de esta guía.

3.7.3. Autorizaciones de ingreso a productos procedentes de determinadas zonas

Por lo general, los productos listados en el anexo II-A tienen autorizado su ingreso a Brasil independientemente de la región o zona de producción del Perú de donde provengan.

Sin embargo, se han dado casos en los que las autorizaciones expedidas por Brasil limitan el acceso a una determinada zona de producción. Uno de estos casos es el tomate, que solo tiene permiso para ingresar a Brasil si es producido en el distrito de Pachacámac, de la Provincia de Lima, conforme a la evaluación realizada.

Para confirmar este caso, verificamos la Instrucción Normativa N° 36, el 14 de mayo de 2004, que aprueba los requisitos fitosanitarios para *la importación de semillas y frutos de tomate* (*Lycopersicon esculentum*), producidas en el Perú, expedida por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Abastecimiento de Brasil (MAPA).

En esta Instrucción Normativa se observa con claridad lo siguiente:

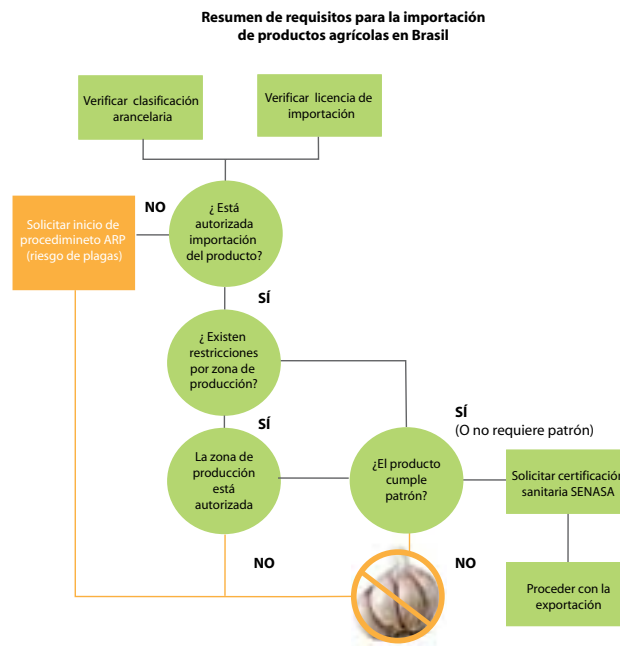
“Artículo 4º: Las partidas de frutos especificados en el artículo 1º deberán estar acompañadas de un Certificado Fitosanitario (CF), emitido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del Perú con las siguientes Declaraciones Adicionales:

- DA: que los frutos deberán ser producidos en el Distrito de Pachacámac, Departamento de Lima, Perú.
- DA1: el envío se encuentra libre de *Prodioplosis longifila*.

- R11: que los frutos y el embalaje están libres de tierra y materias orgánicas.”

Aunque por lo general la autorización ARP que expide Brasil es para los productos vegetales cultivados en el territorio nacional, este ejemplo sugiere la necesidad de revisar no solamente los productos autorizados en el anexo II-A, sino las Instrucciones Normativas vigentes para los productos de interés. Según las autoridades brasileñas estas Instrucciones están a disposición del Senasa.

Cabe indicar que a la fecha de elaboración de la presente guía, el Ministerio de Agricultura de Brasil reporta que 39 productos peruanos de origen agrícola se encuentran en proceso de evaluación (ver anexo II-B), estando a la espera de la determinación de las autoridades sanitarias brasileñas para poder ingresar a ese mercado.



3.7.4. Requisitos o estándares de calidad para productos agrícolas (Padrón)

La comercialización de productos agrícolas en Brasil se encuentra regulada por normas de calidad que exigen la clasificación de productos vegetales en forma previa a su distribución en el mercado, a fin de asegurar **la identidad y calidad entre los productos del mercado interno y los importados**, de forma tal que satisfagan las expectativas de apariencia y calidad de los consumidores.

La clasificación obligatoria fue establecida mediante la ley N° 9972 del 25 de mayo de 2000, exigiéndose que los productos vegetales para llegar al mercado cumplan con determinadas características físicas y de calidad previamente establecidas en un padrón, como son la forma, el tamaño, calibre, color, homogeneidad, estado de maduración y la limpieza de los productos, entre otras.

Aunque en Brasil se ha buscado desarrollar padrones por producto por iniciativa del sector privado, existen padrones oficialmente aprobados por el Ministerio de Agricultura que son legalmente exigibles para la comercialización.

La clasificación o fiscalización de productos para verificar su conformidad con el padrón oficial es obligatoria en todo el territorio brasilero para:

- Los productos destinados directamente a la alimentación humana.
- Las operaciones de compra y venta realizadas por el Estado.
- Las importaciones en puertos, aeropuertos y puestos de frontera²³.

La clasificación está sujeta a organización normativa, supervisión técnica, fiscalización y control del Ministerio de Agricultura y Abastecimiento.

Para mayor comprensión de esta reglamentación, la padronización y el padrón, son definidas en Brasil de la siguiente manera:

Padronización: es realizada para determinar las características intrínsecas y extrínsecas de un producto vegetal, sus subproductos y residuos de valor económico de forma tal que la caracterización sirva de modelo para determinar un producto idóneo.

La padronización identifica una serie de atributos cuantitativos y cualitativos, los primeros referidos fundamentalmente a tamaño

y peso, mientras que los segundos a forma, firmeza, color natural, el grado de maduración, aspectos fisiológicos, plagas, residuos de productos químicos y suciedad.

Clasificación en Aduana: son pasibles de clasificación únicamente los productos vegetales, sus subproductos o residuos de valor económico para los que se haya aprobado un **padrón oficial de clasificación** emitido por el Ministerio de Agricultura²⁴ y definidos en reglamentos técnicos con la participación consultiva de los segmentos interesados²⁵.

A través de un proceso de fiscalización en Aduana, se determina si un producto vegetal importado, sus subproductos o residuos de valor económico son conformes al padrón oficial de clasificación de ese producto, establecido en la legislación federal brasileña (padrones obligatorios).

El proceso de clasificación de productos importados es realizado por un clasificador registrado ante el Ministerio de Agricultura y se ejecuta en puertos, aeropuertos, terminales de almacenamiento, puestos de frontera y estaciones aduaneras, pudiendo exceptuarse únicamente las importaciones de pequeñas cantidades. La clasificación debe acreditarse a través de la emisión de un certificado, firmado por la persona o entidad habilitada como clasificador.

Padrón: Es el conjunto de especificaciones de identidad y calidad de productos vegetales, subproductos y residuos de valor económico definidos técnicamente en función de los atributos de calidad apreciados por el consumidor brasileño. Según las características y perecibilidad de cada producto podrán establecerse requisitos de identidad y calidad, modo de presentación, marcación o rotulado y otros aspectos²⁶.

Penalidades: El incumplimiento de esta reglamentación genera la imposición de sanciones que varían desde advertencia hasta multas entre R\$ 1,000 y R\$ 532,050, suspensión de comercialización del producto, cierre de establecimiento, suspensión o cancelación de licencia. Estas penalidades pueden aplicarse aislada o acumulativamente²⁷.

Debido a la existencia de esta regulación es muy importante que los exportadores de productos agrícolas destinados a Brasil cumplan

con las disposiciones de apariencia física, limpieza y embalaje del producto que se establece en el respectivo padrón, porque su incumplimiento genera frecuentemente la retención del producto en aduana y su potencial devolución al país de origen con graves perjuicios para el importador y el exportador.

Es importante requerir a las autoridades peruanas la obtención de los padrones oficiales de clasificación vigentes y su disponibilidad en las sedes regionales de la zona de influencia de la Carretera Interoceánica Sur. También se debe solicitar a las autoridades brasileras la disponibilidad de clasificadores oficiales suficientes en los puntos de frontera más importantes para el comercio con Brasil.

Otras restricciones relevantes

Brasil prohíbe las importaciones, las exportaciones y la comercialización nacional de carne y otros productos de animales de la especie bovina alimentados con hormonas. También están prohibidos el comercio y la comercialización de sustancias, naturales o artificiales, con características anabólicas, a menos que vayan a utilizarse con fines terapéuticos o de investigación²⁸.

Igualmente, se prohíbe la utilización de hormonas en la producción de aves de corral, así como las importaciones de aves de corral alimentadas con hormonas²⁹⁻³⁰. Para importar productos que contengan Organismos Genéticamente Modificados (OGM) se requiere la autorización previa de la Comisión Técnica Nacional de Bioseguridad (CTNBio), encargada de la formulación y aplicación de la política nacional en materia de bioseguridad. En virtud del Decreto N° 4680, del 24 de abril de 2003, es obligatorio el etiquetado de los productos alimenticios destinados al consumo animal o humano que contengan más del 1% de OGM.

23 Decreto N° 6268, 22 de noviembre de 2007, artículos 1 y 2.

24 Art. 1 de la Ley No 9972.

25 Decreto No 6268, 22 de noviembre de 2007, Art. 15.

26 Decreto N° 6268, 22 de noviembre de 2007, Art. 16.

27 Decreto N° 6268, 22 de noviembre de 2007.

28 Instrucción Normativa del MAPA N° 10, 27 de abril de 2001.

29 Instrucción Normativa del MAPA N° 17, 18 de junio de 2004.

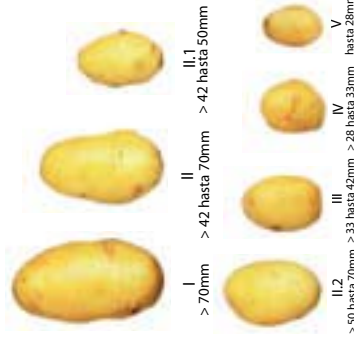
30 Secretaría de la OMC. Examen de Política Comercial Brasil (2009).

Padrón de papa

DEFECTOS	Límites de Tolerancia y Defectos			
	CATEGORIAS			
Graves	Extra	Cat. I	Cat. II	Cat. III
Podrida Húmeda	1,0	2,0	3,0	
Podrida seca	0,5	1,0	1,0	1,0
Corazón Negro	1,0	2,0	3,5	3,5
Otros Graves (1)	1,0	3,0	5,0	20,0
Total Graves	1,0	3,0	5,0	20,0
Total Leves (2)	5,0	10,0	20,0	
Total General	5,0	10,0	20,0	100,0

ESPECIFICACION	GRAVES	LEVES
Verdeado	Mayor que el 5% del área del tubérculo.	Menor que el 5% del área del tubérculo.
Daño superficial	Hasta 3 mm de profundidad y más del 5% del área del tubérculo.	Hasta 3 mm de profundidad en menos del 5% del área del tubérculo.
Daño profundo	Más de 3 mm de profundidad y más del 5% del área del tubérculo	Más de 3 mm de profundidad en menos del 5% del área del tubérculo
Astillamiento	Área medida por la remoción mayor que el 3% del área total del tubérculo.	Área medida por la remoción menor que el 3% del área total del tubérculo.
Brotada	Brotos mayores de 1mm de longitud	Brotos hasta 1mm de longitud

CLASE (CALIBRE)



Ejemplo de Rótulo

PAPA

Responsable: *José de Silva*
 Dirección: Sitio Batallaría, Barrio São João
 Município de São João del-Rei, SP
 No Reg. en el IMA: 34.456.7.334-98
 No de Inscripción del Productor: 8738286290909
 Inscripción Provincial: P-0897-04593/000
 CPF: 552.287.702/53
 Grupo/Varietal: Monalisa
 Lavada

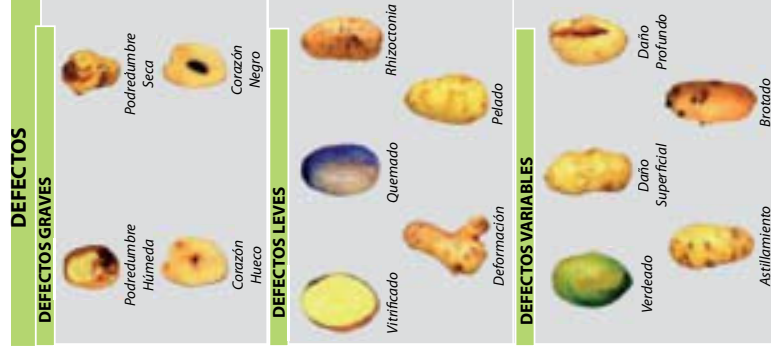
Clase: I II III IV V

Categoría: Extra Cat. I Cat. II Cat. III

Utilidad culinaria: Masa Fritura

PESO LÍQUIDO: 50kg FECHA DE EMBALADO: 12/01/99

VALIDEZ: ____ días a partir de la fecha de embalaje



4. Acuerdos comerciales con Brasil

4. Acuerdos comerciales con Brasil

Los acuerdos de complementación económica (ACE) son una modalidad prevista en el ámbito de la Asociación Latinoamericana para la Integración (Aladi), creada por medio del Tratado de Montevideo, firmado el 12 de agosto de 1980 y aprobado por Brasil a través del Decreto Legislativo N° 66 el 16 de noviembre de 1981.

El antecedente de integración comercial entre el Perú y Brasil es el acuerdo de complementación económica N° 56 (ACE 56), suscrito el 6 de diciembre de 2002, que tuvo como objetivo la conformación de un área de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur, además de expandir y diversificar las relaciones comerciales e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de sus países miembros. Esta área de libre comercio fue alcanzada posteriormente mediante los ACE 58 y 59.

El acuerdo de complementación económica N° 58 (ACE 58) fue suscrito el 30 de noviembre de 2005 entre el Perú y los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), constituyéndose en el principal mecanismo de integración comercial con esta región.

En el marco del ACE 58, Brasil ha permitido el acceso inmediato (0% de arancel) a su mercado al 96% de los productos exportados por el Perú.

Cuadro N° 19
Desgravación de principales productos en el marco del ACE 58

Plazo de Desgravación	Liberación de Perú	Liberación de Brasil
Inmediata	Semillas e insumos para la Industria	Espárragos, mangos, paltas, cebollas, palmitos, aceitunas, minerales de cobre, zinc, lacas, colorantes, cables y fibras acrílicas, vidrio curvo, etc.
De 10 a 12 años	Lenguas, hígados, colas de ganado vacuno; tubérculos, té, goma extractos vegetales, etc.	Plazo máximo de desgravación para Perú de 8 años
15 años	Carnes, lácteos, maíz amarillo duro y arroz	

El Perú solo dio acceso inmediato a su mercado al 3% de las exportaciones brasileñas. El 23% de los productos exportados por Brasil al Perú fue considerado sensible con plazos de desgravación entre 12 y 15 años.¹

Requisitos de origen

Para que los productos peruanos puedan beneficiarse de las preferencias del ACE 58, el exportador debe demostrar que su mercadería tiene la condición de producto “originario” conforme a las reglas del acuerdo.

El ACE prevé criterios de calificación de origen ampliamente convenientes para las exportaciones peruanas. Las reglas generales confieren origen directamente a las mercancías enteramente obtenidas (productos obtenidos del suelo o subsuelo, productos del mar, animales nacidos en una de las partes, etc.), pero también a los productos que incorporen en su elaboración material no originaria bajo los siguientes supuestos:

- Si resultan de un **proceso de transformación** (distinto al ensamblaje) que confiera una nueva individualidad al producto final, que se exprese con una clasificación en una partida arancelaria diferente de aquellas en las que se clasifiquen cada uno de los insumos no originarios. El cambio de partida debe ser a 4 dígitos.
- Si resultan de un **proceso de transformación** (distinto al ensamblaje) pero no cumplen con el “salto de partida arancelaria” podrá conferirse origen cuando el valor CIF de los materiales no originarios no exceda un porcentaje del valor FOB de exportación del bien final: a) 50% durante los primeros tres años; b) 45% durante el cuarto, quinto y sexto años, y 40% a partir del séptimo año de vigencia del acuerdo.
- Si resultan de un **procedimiento de ensamblaje o montaje** y que el valor de los insumos no originarios no exceda los niveles señalados en el punto b).

Para algunos productos se ha acordado fijar requisitos específicos de origen que prevalecen sobre las reglas generales antes indicadas. El acuerdo facilita la acumulación de origen, al permitir que se considere originario cualquier insumo adquirido de cualquiera de las partes signatarias (los países del Mercosur) e incluso cualquier insumo originario de países miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela), en la medida en que estos países han suscrito acuerdos similares con el Mercosur (artículo 6 del ACE 58).

El acuerdo es claro en señalar las actividades que no confieren origen por ser consideradas **operaciones sencillas** como embalar, acondicionar, preservar, lavar, desgranar, diluir en agua, mezclas simples, colocación de marcas, entre otras (artículo 7 del ACE 58).

La certificación de origen que ampara cada operación de exportación individual, debe acompañarse en original al resto de la documentación para el despacho aduanero. El certificado se expedirá en un formato establecido y sobre la base de una declaración jurada del productor o exportador, según corresponda. El certificado deberá emitirse a más tardar dentro de los 5 días hábiles siguientes a la solicitud y tendrá una validez de 180 días calendario desde su emisión.

La descripción de la mercancía consignada en el certificado deberá coincidir con la que figura en la factura comercial y con la descripción del ítem en la nomenclatura Naladisa, en que se clasifica y no deberá contener tachaduras ni enmiendas.

En caso de existir errores formales en el certificado o discrepancias en la clasificación o calificación de origen de la mercancía, las autoridades no podrán impedir el despacho de la misma pero podrán exigir la cancelación de los aranceles e impuestos o la constitución de una garantía por el valor equivalente (artículo 15). El importador podrá presentar una rectificación del certificado de origen para corregir errores formales detectados y regularizar la importación.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Otro capítulo del tratado que resulta esencial para la fluidez del comercio entre el Perú y Brasil, en particular el que se genere en el corredor comercial de la interoceánica sur, es el referido a las medidas sanitarias y fitosanitarias.

El ACE 58 dispone reglas para permitir un uso racional de las restricciones sanitarias y fitosanitarias. Establece que las mismas no se aplicarán como restricciones encubiertas al comercio internacional y que las partes utilizarán las normas y recomendaciones internacionales como base para la aplicación de sus medidas.

En caso no existan normas internacionales, se utilizarán normas o recomendaciones de organizaciones regionales de los cuales el Perú y Brasil sean miembros. Solo en caso de no existir normas en estos ámbitos se podrá adoptar medidas independientemente con la debida justificación científica, si ello es necesario para lograr el nivel de protección requerido.

El acuerdo permite también a las autoridades peruanas solicitar al Brasil el **reconocimiento de la equivalencia** de una medida nacional que pueda ser diferente a la aplicada en Brasil y podrán celebrar acuerdos para dicho reconocimiento. En tales casos la parte exportadora deberá demostrar con bases científicas o técnicas que sus medidas logran el nivel adecuado de protección exigido por la parte importadora. Las partes podrán reconocerse mutuamente también **zonas libres o de escasa prevalencia de plagas** para facilitar el comercio de productos originarios en dichas zonas.

El acuerdo establece límites a los procedimientos de control, inspección y aprobación de forma tal que no constituyan barreras injustificadas al comercio. Las partes deben notificarse sus proyectos de medidas con 60 días de antelación, salvo casos de urgencia debidamente justificados, dando a la contraparte la posibilidad de formular observaciones y celebrar consultas.

Estas consultas se podrán realizar en caso de tramitarse las autorizaciones excediendo los plazos razonables previamente informados. El incumplimiento de estas disciplinas permitirá a la parte afectada recurrir al mecanismo de solución de controversias del acuerdo.

Reglamentos técnicos y evaluación de conformidad

El ACE 58 prevé también medidas para evitar que las normas técnicas, reglamentos y procedimientos de evaluación de conformidad y metrología que las partes adopten y apliquen no constituyan obstáculos injustificados al comercio recíproco.

Al igual que en el caso de las medidas sanitarias, el acuerdo exige que las medidas se basen en normas internacionales o regionales y que no se apliquen procedimientos de conformidad más rigurosos que los aplicados a sus productos nacionales. Asimismo, se podrán negociar acuerdos de evaluación de equivalencia en sus normas y reconocimiento de organismos competentes.

Se establecen medidas de transparencia similares a las descritas para las normas sanitarias y procedimientos de consultas para confrontar medidas que puedan constituir obstáculos técnicos al comercio.

En adición a los capítulos antes mencionados, el acuerdo prevé mecanismos permanentes de consulta bilateral que otorgan alternativas para cuestionar y negociar tratos comerciales injustificados, todo lo cual redundará en mayor seguridad y estabilidad al comercio con el Mercosur.

**5. Mercadeo de productos en Acre,
Mato Grosso, Rondonia y Amazonas**

5. Mercadeo de productos en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

5.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Brasil es el país más grande de América del Sur, con una superficie de 8'514,877 km². En 2007 contaba con una población superior a los 191.6 millones de habitantes (aproximadamente siete veces la población del Perú). En términos generales, el 54% de su población es de origen europeo, el 44% de origen mestizo africano y el 2% de minorías. En el grupo de edad de 0-14 años se encuentra el 34.7% de la población y entre los 15 y 60 años el 57.8%, mientras que por encima de los 60 años está el 7.3% restante¹. Al menos 40 millones brasileños son consumidores de poder adquisitivo medio y alto.



¹ Brasil: Guía de Mercado. Dirección de Promoción de las Exportaciones – PromPerú, p. 2.

Brasil cuenta con un panorama económico alentador, potenciado por el sector externo, vía el aumento de las exportaciones y la reducción de déficit comercial. En los últimos años el PBI brasileño viene incrementándose consistentemente (entre 2003 y 2008 en 5% anual). El vecino país cuenta con abundantes recursos naturales y una estructura productiva bastante diversificada. Además de contar con un alto potencial agrícola y ganadero, Brasil es el segundo exportador mundial de hierro y sus concentrados, y uno de los principales productores de aluminio. Igualmente, cuenta con industrias avanzadas de automóviles, aviones, acero, textil y confecciones, productos farmacéuticos y químicos².

El aumento en el poder adquisitivo de la población, particularmente en consumidores de ingresos bajos, ha incrementado el consumo masivo de alimentos no tradicionales y de productos envasados (leche pasteurizada, jugos, bebidas no alcohólicas). El mercado de productos envasados se encuentra dominado por los sectores de panadería y repostería, lácteos con valores estimados en US\$ 20,900 millones y US\$ 15,400 millones, respectivamente, en 2007. El rubro alimentos y bebidas representó en 2005 el 12.5% del gasto total del consumidor³.

5.1.1. Oportunidades generadas con la Carretera Interoceánica Sur

En general, los empresarios de los Estados de Acre, Rondonia y Mato Grosso son conscientes de los altos costos de transporte y logística que enfrentan en su abastecimiento cotidiano, generalmente realizado desde la costa este del Brasil. Frente a ello, están ávidos por buscar alternativas competitivas de abastecimiento.

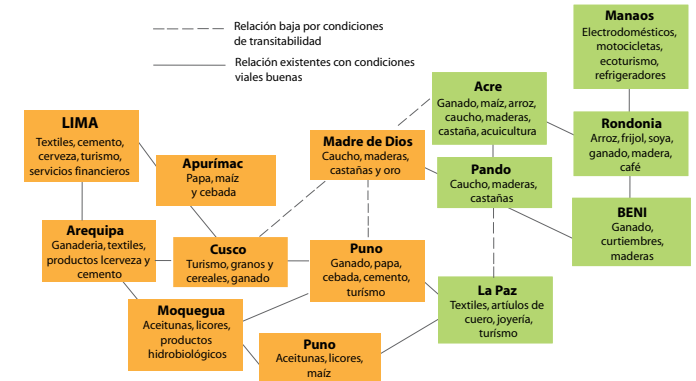
No obstante ello, como consecuencia de que el Perú y Brasil han vivido “de espaldas” uno al otro, separados por la selva amazónica y dependientes en gran medida de los grandes mercados de sus propias costas, existe de ambas partes un desconocimiento de la realidad productiva del otro país y las oportunidades de mercado existentes.

En general, observamos que existen oportunidades interesantes en cuatro categorías de mercado:

- Alimentos y productos de consumo masivo (mercado gourmet).
- Insumos para la agricultura, ganadería y acuicultura de Brasil.

- Material de construcción e insumos para el desarrollo de grandes obras de infraestructura en los Estados amazónicos de Brasil.
- Servicios portuarios, logísticos, de transporte y de asesoría para la operación del comercio internacional de Brasil a través de los puertos del Pacífico.

Conectividad terrestre Perú - Brasil



a. Alimentos y productos de consumo masivo

El Perú se está posicionando como un importante proveedor mundial de una serie de productos gourmet como espárragos y paprika, y cuenta con el potencial de desarrollar una oferta competitiva de aceitunas, aceite de olivo, cebollas, ajos, orégano, uvas de mesa, paltas, entre otros. Muchos de esos productos incluso ya llegan a los Estados amazónicos de Brasil, recorriendo enormes distancias.

Asimismo, el Perú, y en particular la macro región sur, cuenta con productos agrícolas de primera calidad y la oportunidad de desarrollar cultivos de exportación adecuados a los patrones de consumo y necesidades de Brasil (papa, yuca, tomates, choclo, manzanas, entre otros). Muchos de estos productos son importados por Brasil, pues no se producen masivamente en zonas amazónicas.

2 IBID. P. 3.

3 BRASIL: GUÍA DE MERCADO. OP. CIT., PP. 7 Y 8.

Entre los productos con mayor potencial destacan las aceitunas preparadas y conservadas que ya llegan a Brasil por vía marítima. En 2009 se registraron exportaciones de US\$ 14 millones. El orégano registra exportaciones de US\$ 4 millones en el mismo año, mientras que la tara en polvo registró exportaciones de 3.9 millones en el 2008, según la Sunat.

De otra parte, el consumidor brasileño conoce la calidad del pescado del Pacífico y de las truchas altoandinas. El Perú exportó en 2009 US\$ 1.43 millones FOB en caballa congelada y registra exportaciones de conservas de pescado por US\$ 3.1 millones y escualos congelados por US\$ 1.2 millones. Igualmente registra potencial en incrementar exportaciones de otros productos marinos como pota congelada y en salmuera (US\$ 290,000 FOB), y de truchas altoandinas a Brasil.

Como se puede observar, existe el potencial de incrementar exportaciones de pescado al Brasil a través de la Carretera Interoceánica, aprovechando los camiones frigoríficos que puedan traer la carne de bovino al Perú y a otros puntos del Pacífico.

La mejora en las condiciones de vida de la población de los Estados de Acre, Rondonia y Mato Grosso, donde se vienen reduciendo los sectores D y E, y simultáneamente incrementándose los sectores C y AB, en forma más acelerada que la media de Brasil, genera múltiples oportunidades para productos industriales como confecciones textiles, calzado y productos gourmet, para servicios en particular turismo– y en general para la identificación de nichos de mercado para un gran número de consumidores ávidos de novedades.

Por último, los actuales exportadores a Brasil deben evaluar las oportunidades que les puede ofrecer la nueva ruta comercial que se abre con la Carretera Interoceánica Sur. Existen mercados significativos que pueden ser abastecidos con mejores costos por esta nueva ruta, que pueden ser aprovechados.

Debe tenerse en cuenta que actualmente los Estados amazónicos de Brasil son abastecidos principalmente desde la costa este del país (Estado de Sao Paulo), con altos costos de transporte y servicios logísticos. La competitividad de los productos peruanos dependerá de sus posibilidades de llegar a menores precios y en menor tiempo, desde el Perú, siempre que se logre un abastecimiento seguro, capaz de realizar operaciones de comercio exterior con fluidez superando las complicaciones regulatorias de importación que existen en el mercado brasileño.

b. Insumos para la agricultura, ganadería y acuicultura de Brasil

La actividad económica en los Estados de Acre, Rondonia y Mato Grosso está

concentrada en agricultura y agroindustria extensivas (soya, maíz, algodón, arroz, azúcar, trigo, menestras) y ganadería (bovina, porcina, avícola), con grandes volúmenes de producción, orientada principalmente al consumo interno pero crecientemente a la exportación.

Existe una gran demanda por insumos para la producción agrícola y pecuaria como fertilizantes, pesticidas, insumos para alimentos de animales, empaques, maquinarias, etc.

Para cuantificar estas oportunidades, se debe tener presente que solo el Estado de Mato Grosso posee el mayor rebaño bovino de Brasil, con 26 millones de cabezas de ganado. El ganado porcino cuenta con un rebaño de 1.2 millones de cabezas y en materia avícola está pronto a convertirse en el segundo mayor productor de Brasil con 14 millones de aves (en 2007)⁴.

En Rondonia existen rebaños de 11.5 millones de cabezas de bovinos y 3.2 millones de aves, con toda la capacidad de procesamiento necesaria⁵. Con un volumen tan grande de producción, 12 años libre de fiebre aftosa y con exportaciones crecientes a diversos países del mundo, es evidente que las oportunidades en el mercado de insumos para la ganadería y avicultura son inmensas.

c. Material de construcción e insumos para el desarrollo de grandes obras de infraestructura en los Estados amazónicos

Para sustentar la continuidad de su crecimiento económico, el Gobierno Federal de Brasil y los propios Estados amazónicos están desarrollando obras de infraestructura de gran envergadura en las zonas de influencia de la Carretera Interoceánica, que requieren una serie de materias primas y productos manufacturados que el Perú produce, y que pueden significar importantes negocios para empresarios de nuestro país. Es importante identificar tales oportunidades.

Desde esta perspectiva, los Estados amazónicos ofrecen oportunidades para el abastecimiento de materiales de construcción (cemento y fierro), alambres de cobre (para proyectos hidroeléctricos), e insumos industriales para obras de infraestructura realizadas en la zona.

Cabe señalar que tanto Cuiabá en Mato Grosso como Manaus en Amazonas han sido designadas por Brasil como ciudades sede para el desarrollo del Mundial de Fútbol de 2014. El Gobierno Federal de Brasil está desarrollando una serie de obras para mejorar la infraestructura y servicios de estas ciudades, incrementándose aún más la demanda por materiales de construcción en estas zonas.

⁴ Gobierno de Mato Grosso. Revista Desemvolvimento, 2007-2008.

⁵ Gobierno de Rondonia. Presentación de Secretaría de Desenvolvimento. Puerto Velho, mayo de 2010.

Del mismo modo, el gobierno de Rondonia está construyendo dos hidroeléctricas de gran porte para el abastecimiento de energía de la región y su transmisión al sur del país. Se trata de proyectos de gran envergadura que, sumados a los de construcción de carreteras, hidrovías y obras generales de infraestructura, garantizan un incremento de la demanda de insumos para estas obras.

d. Servicios portuarios, logísticos, de transporte y de asesoría para la operación del comercio internacional de Brasil a través de los puertos del Pacífico

Los productores de Brasil están interesados en buscar una salida más corta al Pacífico para el abastecimiento de maquinaria, equipo e insumos desde el Asia y para la exportación de cárnicos y productos agrícolas a la región latinoamericana y al Asia.

Ello ofrece evidentes oportunidades en servicios portuarios, transporte, logística y asesoría para el operador de comercio exterior brasileño, así como oportunidades de servicios de apoyo al transporte a lo largo de la Carretera Interoceánica Sur actualmente carente de esos servicios.

5.1.2. Breve evaluación de la demanda potencial específica para productos peruanos en los Estados occidentales de Brasil

Como se ha mencionado, en los Estados de Mato Grosso y Rondonia se han identificado principalmente oportunidades de negocio, porque presentan una demanda insatisfecha de productos que el Perú puede proveer en el corto y mediano plazo.

Cuadro N° 20
Potenciales productos peruanos para exportar a Estados amazónicos de Brasil

Estado	Producto	Valor US\$ (2009)
Mato Grosso	Urea	38,111,423
	Otros fertilizantes químicos con Nitrógeno	12,385,393
	Sulfato de amonio	12,153,649
	Subtotal Mato Grosso	62,650,465
Acre	Harina de trigo	208,796
	Papeles y cartones	71,396
	Subtotal Acre	208,192
Rondonia	Ladrillos, cerámicos, vidrios	7,573,771
	Bacalao seco y otros	7,417,991
	Peras frescas	1,581,739
	Aceite de oliva virgen	691,048
	Aceite de oliva refinado	684,005
	Uvas secas	614,363
	Camisas de algodón para hombre	603,377
	Aceitunas preparadas en conserva	430,407
Subtotal Rondonia	19,596,701	
TOTAL		82,527,358

Así, tenemos que la dinámica agrícola convierte a Mato Grosso en un gran importador de fertilizantes y agroquímicos, constituyendo un mercado potencial para la oferta de los proyectos peruanos como es el caso de la explotación de fosfatos en Bayóvar (Piura) y el proyecto para la producción de nitrato de amonio y amoniaco promovido por grupos empresariales nacionales y chilenos en Paracas (Ica). Las principales empresas importadoras de fertilizantes en Brasil son ADM do Brasil S.A. Bunge Fertilizantes S.A., Mosaic Fertilizantes S.A. y Fertilizantes Heringer S.A., empresas que en conjunto importaron fertilizantes por un valor de US\$ 476 millones en 2009.

Por otro lado, Rondonia presenta las mayores oportunidades para la colocación de productos del sector construcción, siendo sus principales importaciones los ladrillos y acabados para la construcción (US\$ 7.5 millones). En la parte alimentaria importan fuertemente bacalao seco (US\$7.4 millones) y peras frescas (US\$ 1.6 millones). Otros productos de importancia en Rondonia para la oferta peruana son el aceite de oliva virgen y el refinado, las uvas secas y las aceitunas.

Las principales empresas constructoras de Rondonia son Construtora Andrade Gutierrez S.A. que importa materiales y acabados para la construcción, así como la empresa Construtora Norberto Odebrecht S.A. que en conjunto han importado US\$ 22 millones en 2009.

Por otro lado, Acre realiza importaciones relativamente mínimas (US\$ 1.3 millones), siendo una oportunidad para la oferta peruana de harina de trigo, que podría reexportarse, y, en menor magnitud, para los papeles y cartones.

5.2. CANALES DE IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

5.2.1. Exportación directa

Existen grandes consumidores finales en Brasil con quienes se puede negociar directamente el abastecimiento desde el Perú. En general, el importador brasileño ve con buenos ojos la aproximación directa del exportador, en tanto ello permite un intercambio más fluido de información técnica y comercial.

Sin embargo, es recomendable realizar una prospección de mercado en el rubro de su interés para tratar con empresas que tienen el perfil adecuado al producto que se quiere ofrecer, tanto con respecto a las características específicas del producto, cuanto a los volúmenes de consumo.

Considerando que los clientes finales en Brasil muchas veces se abastecen desde Sao Paulo, no están acostumbrados a realizar los trámites de importación y prefieren que el exportador se encargue del proceso de internamiento de los productos. Es importante realizar una buena verificación de los requisitos regulatorios al mayor detalle posible antes de acordar plazos de entrega en destino.

Debido a que se utilizará una ruta nueva, donde todavía no hay una oferta plena de servicios logísticos, es importante también verificar en la práctica las condiciones del abastecimiento, incluyendo las empresas de transporte que pueden realizar el servicio, si el control de importación se realizará solamente en frontera o a través de los servicios de un puerto seco, si los tonelajes son adecuados a la disponibilidad de transporte y la ruta que se pretende hacer, si existe forma de ahorrar costos de flete asegurando carga de ida y vuelta, entre otros.

5.2.2. Venta a distribuidor o gran importador

Existen grandes importadores y distribuidores que cuentan con el conocimiento del mercado y la logística para importar, transportar y distribuir alimentos y productos de consumo en Brasil.

Para el exportador sudamericano, introducir sus productos por medio de estas empresas es una buena estrategia comercial, pues ellas conocen el mercado y poseen contactos directos para la reventa, siendo capaces de realizar las actividades de promoción comercial en las plazas donde actúan⁶.

Este canal reduce al exportador los gastos de comercialización en Brasil y el riesgo de que se generen retrasos en las entregas por problemas en el proceso de importación o por el propio manejo logístico de la operación. También facilita la realización de trámites previos como la obtención de autorizaciones sanitarias, licencias de importación, etc., al ser el distribuidor un socio con capacidad y experiencia de gestión ante autoridades brasileñas. Esta vía puede facilitar particularmente operaciones iniciales sobre todo en productos muy regulados o importados por primera vez.

No es poco frecuente que los distribuidores busquen suscribir contratos de exclusividad con los exportadores extranjeros, a fin de recuperar los costos de publicidad, pre y post venta que pueden asumir en la colocación inicial del producto. Esta contratación puede generar un mayor esfuerzo de parte del distribuidor en el posicionamiento inicial de los productos peruanos (sobre todo de marcas específicas).

No obstante, debe tenerse presente que las distancias en Brasil son muy grandes, debiendo verificarse si el distribuidor posee condiciones para manejar los territorios donde opera en forma eficaz. Es ideal proyectarse a trabajar con varios agentes con capacidad probada de abastecimiento logístico en determinadas zonas.

Las empresas traders, debido a su potencial financiero y de distribución, usualmente están interesadas en grandes pedidos de importación, lo cual genera el reto al exportador de disponer de los volúmenes de carga requeridos en los tiempos programados.

⁶ Cómo Exportar a Brasil. Guía Práctica sobre el Proceso de Importación a Brasil. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Brasil, p. 87.

5.2.3. Establecimiento de oficina comercial

El establecimiento de una oficina comercial es una forma de tener un contacto directo y permanente con potenciales compradores en Brasil. Si la oficina fuera responsable de las operaciones de importación, deberá constituirse una empresa comercial conforme a la legislación brasileña.

No existen limitaciones de índole contractual, administrativa o cambiaria (remesas de utilidades y dividendos), para el establecimiento de oficinas comerciales en Brasil. Sin embargo, la administración regulatoria y tributaria de una empresa en Brasil puede ser relativamente compleja.

5.3. ESQUEMAS DE NEGOCIOS

Se sugiere considerar los siguientes pasos para comenzar a realizar operaciones comerciales en Brasil:

- a. Realizar estudios de prospección de mercado que identifiquen específicamente la demanda para su producto y el perfil del comprador adecuado para su volumen de operación.
- b. Participar en ferias y rondas de negocio importantes de la región. Aprovechar las visitas que constantemente realizan los empresarios a distintas ciudades del Perú, para atenderlos y desarrollar una relación personal. Conocerlos personalmente y generar confianza. Es importante conquistar a la persona primero porque los negocios no se deciden dentro de la formalidad.
- c. Desarrollar contactos con principales supermercados y mayoristas.
 - Se requiere tener clara la información sobre el producto exacto que necesitan los potenciales clientes de Brasil. Los requerimientos pueden ser muy específicos.
 - Conocer las cantidades que pueden demandar los empresarios brasileños. Pueden ser enormes y no justificarles un cambio de proveedor, si no es posible obtener un abastecimiento en volúmenes significativos.
 - El exportador debe conocer su propia capacidad de abastecimiento. Estar preparado para aceptar ofertas de compra inmediatamente pero en cantidades realistas que pueda abastecer.

- d. Manejar con el mayor detalle los costos tributarios y logísticos que existen en Brasil, a fin de trabajar estructuras de costos realistas que permitan negociar adecuadamente y cumplir con los compromisos asumidos, sin sorpresas.
- e. Desarrollar estrategias logísticas y de procesos de importación favorables para los importadores brasileños, conociendo las dificultades regulatorias existentes y las vías de minimizar los potenciales riesgos en cada producto específico.
- f. Contactarse con los consulados y agregadurías comerciales del Perú en Brasil y solicitar orientación sobre el mercado, las experiencias de productores peruanos y los grandes importadores interesados en realizar negocios con el Perú.
- g. El posicionamiento de nuestros productos en un nuevo mercado es un proceso. Es importante generar experiencias de negocios positivas y continuar conociendo el mercado hasta consolidar relaciones permanentes.

5.4. TÉCNICAS DE MERCADEO

El canal de distribución estará en función de cada tipo de producto. Además del precio y la calidad, hay que asegurar la regularidad del abastecimiento. En estas zonas alejadas de los principales centros productivos hay gran sensibilidad por los tiempos y la confiabilidad en la entrega.

Los patrones de consumo, formatos y características de los productos pueden diferir de mercado a mercado. Es importante conocer las características del producto deseado por el consumidor local y adecuarse a ellas en la medida de lo posible. Por ejemplo, si la variedad de papa consumida es blanca, prácticamente lisa y de un tamaño usual, debe ofertarse al mercado ese producto específico para asegurar primero el cumplimiento del patrón exigido en la importación y segundo, su aceptación en la plaza por el consumidor.

Si se trata de productos envasados, es importante elaborar empaques traducidos al idioma portugués y adaptarlos a los requerimientos legales de Brasil. Es esencial tomar el debido cuidado con las regulaciones en materia de publicidad y protección al consumidor y asesorarse con un abogado local antes de lanzar un producto al mercado, pues los competidores y las propias autoridades –de oficio– pueden iniciar procedimientos y solicitar o aplicar sanciones severas a las empresas infractoras.

La estrategia publicitaria y los mensajes e imágenes que se buscan difundir deben adaptarse a las particulares necesidades y preferencias de ese mercado (información, presentación, formato, pesos, etc.). Esto facilita la conexión del consumidor con el nuevo producto y le permite comparar más fácilmente sus características físicas y precios.

5.5. PRECIOS

En el siguiente cuadro se incluye una relación comparativa de precios de alimentos y otros productos de consumo masivo obtenidos en supermercados y puntos retail relevantes en las ciudades de Río Branco (Acre), Porto Velho (Rondonia), Cuiabá (Mato Grosso) y Manaus (Amazonas). Estos precios deben ser considerados como referenciales, ya que los niveles pueden variar dependiendo de promociones, fechas cercanas a vencimiento de los productos, ubicación en góndola, etc.

Cuadro N° 21
Precios al Consumidor de Alimentos en Estados de Brasil

Productos	Amazonas		Mato Grosso		Rondonia	
	Unidad	Precio R\$	Unidad	Precio R\$	Unidad	Precio R\$
Aceite oliva Borges	900 ml	17.79	500 ml	14.99	500 ml	16.92
Aceite oliva Carefour	900 ml	13.79			500 ml	11.04
Aceite soja	1 lt	2.39	1 lt	2.06		
Aceituna en conserva	400 gr	7.59				
Aceituna poeta Azara	400 gr	7.59				
Aceituna portuguesa	400 gr	12.50				
Aceituna verde rellena	1 kg	12.50	1 kg	19.68	300 gr	8.62
Ajo			500 gr	9.99	1 kg	11.13
Ajo en pasta					200 gr	4.00
Alcachofa			1 kg	21.98		
Amaranto			150 gr	9.25		
Arroz					1 kg	1.80
Banana nanica					1 kg	1.99
Beterraga			1 kg	3.98	1 kg	2.89
Brócoli japonés			1 kg	26.00		
Cebolla	1 kg	3.39	1 kg	4.85		2.99
Cebolla china			1 kg	5.15		
Ciruella	1 kg	14.04	1 kg	10.98		
Durazno			1 kg	29.98		
Espárragos en conserva					200 gr	9.99
Granadilla			1 kg	24.28		
Huevos	Docena	2.99				
Kión (jengibre)			1 kg	6.98	1 kg	5.27
Kiwi importado	1 kg	14.79			1 kg	5.64
Limón					1 kg	1.99
Mandarina					1 kg	3.22
Mandioca			1 kg	1.17		
Mango Tommy	1 kg	4.99	1 kg	3.98	1 kg	2.49
Mangostanes			1 kg	29.99		
Manzana					1 kg	2.49
Manzana argentina			1 kg	6.98	1 kg	6.43
Maracuya					1 kg	2.58
Melón					1 kg	1.98
Naranja					1 kg	1.39
Nectarina			1 kg	32.95		
Palta	1 kg	4.99	1 kg	2.68	1 kg	1.99
Papa	1 kg	1.75				
Papa ágata			1 kg	5.98		
Papa monalisa					1 kg	3.32
Papaya					1 kg	1.99
Pepino			1 kg	2.98		
Pera baby					1 kg	18.42
Pera normal					1 kg	6.59
Pera packans			1 kg	7.78		
Pera portuguesa			1 kg	7.25		
Pera William			1 kg	6.98		
Pimiento amarillo			1 kg	9.98		
Pimiento marrón (rojo)			1 kg	10.98		
Pimiento verde	1 kg	3.99	1 kg	7.98	1 kg	3.45
Piña					1 kg	3.23
Quinoa			400 gr	13.29		
Rabanito					1 kg	8.24
Tomate					1 kg	1.99
Tomate orgánico			1 kg	6.56		
Uva Italia	1 kg	11.90	1 kg	9.98	1 kg	8.29
Uva red globe	1 kg	5.99	1 kg	9.98	1 kg	5.99
Uva ruby	1 kg	20.90			1 kg	5.43
Yuca					1 kg	1.52
Zanahoria	1 kg	4.49	1 kg	3.88	1 kg	1.69

**6. Logística y transporte en
Acre, Mato Grosso, Rondonia y
Amazonas**

6. Logística y transporte en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

El transporte y los costos logísticos asociados al traslado de productos influyen significativamente en la competitividad de los productos comercializados.

La logística utilizada en el comercio brasileño es principalmente marítima. Sin embargo, el abastecimiento de los Estados mediterráneos de Acre, Rondonia y Mato Grosso y Amazonas es principalmente a través de la vía carretera, aérea y fluvial. Brasil cuenta con una amplia red de carreteras, aeropuertos y puertos fluviales adecuados para el transporte masivo de mercancías.

Para exportar al Brasil pueden utilizarse diferentes medios de transporte dependiendo del tipo de carga, el destino al que se dirija la mercadería y la ruta más eficiente de abastecimiento para el destino elegido.

Si el producto se dirige a la costa este de Brasil, la vía marítima será una opción conveniente ya que representa el principal medio de importación y exportación de mercancías que tiene dicha zona. La importancia de este medio asegura el acceso a costos de flete relativamente competitivos y a un flujo constante de transporte desde el Pacífico hacia los principales centros de consumo brasileños en las costas del Atlántico.

Por el contrario, si el producto se dirige a los Estados occidentales de Brasil (en particular, Acre, Rondonia y Mato Grosso), la vía marítima supone agregar al costo del flete marítimo necesario para rodear América del Sur, un flete terrestre correspondiente a un rango entre 1,663 km y 3,876 km dependiendo del punto de entrega de los productos. Debe considerarse además, los costos y complicaciones logísticas derivadas del transbordo en puerto, y todos los servicios asociados al manipuleo logístico de mercancías hasta el destino. Todo lo anterior extiende considerablemente el tiempo de entrega del producto a su destino final.

Frente a ello, con la construcción de la Carretera Interoceánica se abre una enorme oportunidad de comerciar con los Estados occidentales del Brasil en condiciones competitivas y seguras, y de poder ampliar la oferta de productos peruanos exportados al Brasil.

Para acceder a los Estados occidentales del Brasil pueden combinarse varias vías de acceso:

6.1. ACCESO MARÍTIMO

El transporte marítimo es el más utilizado en comercio internacional y es responsable de gran parte del movimiento de mercancías en América del Sur.

Los principales puertos de Brasil atendidos por esta vía son Rio Grande (Río Grande do Sul), Río de Janeiro, Santos (Sao Paulo), Vitória (Espírito Santo), Salvador (Bahía), Suape (Pernambuco), Fortaleza (Ceará) y Belém (Pará).

El tiempo de travesía varía en función a la localización de los puertos y a la ruta que pueda emplearse. Para destinos sudamericanos típicamente se rodea el continente a través del canal de Panamá por el norte o del Estrecho de Magallanes por el sur. Entre los puertos del Callao y Santos el tiempo de viaje dura como máximo 15 días.

Entre las principales ventajas del transporte marítimo destaca la posibilidad de transportar mucho volumen de mercancías de variada naturaleza (desde maquinaria pesada, productos perecibles, mercancías peligrosas, etc.). Esto facilita un flujo continuo de mercancías y permite la reducción de costos por el aprovechamiento de la mayor escala.

Dado que el flete incide en la determinación de los derechos de importación (son computados sobre el valor CIF), la reducción de costos de flete es una clara ventaja para los operadores de comercio internacional.

Los puertos costeros de Brasil cuentan con las facilidades para realizar los procedimientos de importación de mercancías y su personal cuenta con la mayor experiencia por tratarse de las rutas de mayor flujo comercial. A través de los puertos puede interconectarse con otros sistemas de transporte a fin de llevar la mercancía a destino.

Las empresas armadoras brasileñas son representadas por una red de agentes que en Brasil se denominan agencias marítimas, ubicadas en las capitales principales, que están autorizadas a negociar los fletes con los exportadores e importadores y a emitir los conocimientos de embarque y los documentos relativos a las mercancías embarcadas¹.

Los puertos del Atlántico pueden enfrentar períodos de congestión que generen retrasos en la inspección e internamiento de las mercancías. No obstante ello, la vía marítima es la más eficiente para el abastecimiento regular de envíos (de medio y alto volumen) dirigidos a los mercados de la costa este del Brasil.

En general, las ventajas y desventajas del transporte marítimo se resumen en la siguiente tabla:

Cuadro N° 22
Ventajas y desventajas del transporte marítimo

Ventajas	Desventajas
Mayor capacidad de carga	Necesidad de transbordo
Manejo de cualquier tipo de carga	Grandes distancias de los centros de producción
	Mayor exigencia de embalajes
Menor costo de transporte	Menor flexibilidad en los servicios ligados a frecuentes congestionamientos de los puertos

fuente: Ministerio de Desenvolvimento, Industria y Comercio Exterior de Brasil

Requisitos de embarque marítimo

El requisito de embarque de mayor importancia es el B/L (Bill of Lading), un contrato de transporte marítimo cuyas funciones básicas son:

- Servir como recibo de entrega de carga al transportador.
- Evidenciar un contrato de transporte entre la compañía marítima y el usuario.
- Representar un título de propiedad de la mercadería (transferible y negociable).

Situaciones contractuales

Existen dos modalidades de contratos:

- “House to House”: La mercadería es colocada en un contenedor en las instalaciones del exportador y retirada en el local del consignatario.
- “Pier to House” o “House to Pier”. Se da entre dos terminales marítimos.

Flete

Los costos de transporte son influidos por: características de carga, peso y volumen cúbico de carga, fragilidad, embalaje, valor, distancia entre los puertos de embarque y desembarque, y la localización de los puertos.

El flete básico es el valor cobrado según el peso y volumen de la mercadería prevaleciendo siempre el que genere mayor facturación al armador.

Usualmente son cobrados los siguientes adicionales:

¹ Cómo Exportar a Brasil: Guía Práctica sobre el Proceso de Importación en Brasil, p. 90.

Cuadro N° 23
Cargos adicionales a fletes

Adicionales
Ad - Valórem
Sobretasa de combustible
Tasa para volúmenes pesados
Tasa para volúmenes con grandes dimensiones
Adicional de puerto
Factor de ajuste cambiario
Sobretasa de congestionamiento por portuario

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

6.2. ACCESO AÉREO

El transporte aéreo tiene como característica recorrer grandes distancias en poco tiempo, transportar productos de alto valor con poco volumen, productos sensibles al paso del tiempo y que precisan rapidez en la entrega.

Este medio de transporte es ideal para el envío de cargas urgentes de alto valor y escaso volumen, ofrece mayor rapidez en la tramitación de documentos y una manipulación más cuidadosa, lo que a su vez permite reducir costos de embalaje. Por este medio se registran más bajos niveles de averías y extravíos, ofreciendo seguridad y confiabilidad.

Su evidente desventaja es su mayor costo de flete, calculado por kilo y generalmente mucho más alto que el flete marítimo, calculado por tonelada, metro cúbico o unidad de transporte (contenedor).

Cuadro N° 24
Ventajas y desventajas del transporte aéreo

Ventajas	Desventajas
Es el transporte más rápido	Menor capacidad de carga
No necesita embalaje tan reforzada (la manipulación es más cuidadosa)	
Los aeropuertos normalmente están localizados más próximos a los centros de producción	Valor de flete más elevado en acción con otras modalidades
Posibilita la reducción de los valores vía la aplicación de procedimientos <i>just in time</i>	

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

Existen diversas líneas aéreas y servicios de courier (envío de pequeñas encomiendas) que realizan el servicio de transporte de mercadería hasta prácticamente cualquier destino del Brasil. El tiempo de viaje entre Lima y Sao Paulo es de aproximadamente seis horas. Sin embargo, hay que considerar que las horas de llegada no necesariamente coinciden con la operación de los puestos de aduana.

Las ciudades de Río Branco, Porto Velho y Cuiabá poseen adecuadas instalaciones aeroportuarias y están interconectadas con el resto del país. Actualmente no existen vuelos directos desde Sao Paulo o Río de Janeiro a estas ciudades, conectando generalmente a través del aeropuerto de Brasilia.

Se espera el anuncio de vuelos directos entre Sao Paulo y Cuiabá próximamente. La ausencia de vuelos directos puede generar que los tiempos de entrega de carga sean mayores a estas localidades, dependiendo de las distancias y la logística del transbordo.

Cuadro N° 25
Frecuencia de Vuelos Sao Paulo – Estados amazónicos

Desde	Hacia	Aerolínea
Gol		
Sao Paulo	Manaos - Amazonas	4
	Río Branco - Acre	3
	Cuiabá - Mato Grosso	6
	Porto Velho - Rondonia	3
TAM		
Sao Paulo	Manaos - Amazonas	26
	Río Branco - Acre	3
	Cuiabá - Mato Grosso	16
	Porto Velho - Rondonia	15
TRIP		
Sao Paulo	Manaos - Amazonas	1
	Río Branco - Acre	1
	Cuiabá - Mato Grosso	2
	Porto Velho - Rondonia	1

Elaboración: Propia.

A la fecha de elaboración de la presente guía, la línea aérea Star Perú ha iniciado vuelos de prueba entre Lima y Río Branco. La intensificación de negocios que se produzca con la entrada en operación de la carretera interoceánica puede contribuir a que los vuelos sean permanentes.

Transporte aéreo a Manaus

Al igual que en los casos anteriores, los vuelos aéreos de Lima a Manaus se realizan por lo general vía Sao Paulo (con cualquier vuelo local a esa ciudad) y conectan con las distintas aerolíneas brasileñas que operan a esa ciudad (existen varios vuelos por día). Sin embargo, existen vuelos internacionales a través de otros puntos de conexión que pueden aprovecharse para el transporte desde el Perú².

En el año 2000, el aeropuerto Eduardo Gomes, en Manaus, era el quinto aeropuerto brasileño en movimiento de cargas nacionales con 70,000 TM de carga movida y el que presentaba los mejores índices de balance entre embarques y desembarques. Dicho movimiento de cargas representaba el 1.5% del volumen total de cargas movidas en Manaus considerando todos los modales utilizados. Los principales orígenes y destinos de carga fueron Sao Paulo y Río de Janeiro³.

Requisitos del embarque aéreo

El principal requisito es el denominado AWB (Air Way Bill) o Carta de Porte Aéreo.

Composición del flete aéreo

La tarifa aérea es calculada por peso y es negociable tanto por el exportador en el país de origen como por el importador en destino.

La mayoría de las líneas aéreas brasileñas son integrantes de la Air Transport Association (IATA) o de la International Civil Aviation Organization (ICAO), razón por la cual están obligadas a cobrar las tarifas de flete acordadas dentro de estas organizaciones debiendo mencionarse dicho monto en el Air Way Bill. Existen otras empresas no asociadas a estas entidades y no obligadas a mantener una ruta regular, que realizan el transporte aéreo con tarifas de flete negociable, a costos menores⁴.

Las tarifas se determinan conforme a los siguientes criterios⁵:

- Tarifa Mínima: aplicada a pequeñas órdenes que no llegan a un determinado valor a partir de un cálculo por peso.
- Tarifa por Carga: aplicada a expediciones que no contienen mercaderías valiosas y que no están incluidas en una tarifa específica o una tarifa clasificada, estipulada por la IATA, se divide como sigue:
 - Tarifa normal: aplicada a cargas hasta 45 kg, en algunos países hasta 100 kg.
 - Tarifa cuantitativa: aplicada conforme el peso de embarque, por piezas de 45 a 100 kg, de 100 a 300 kg, de 300 a 500 kg y encima de los 500 kg.

² Copa Airlines, a la fecha de elaboración de la presente Guía, contaba con un vuelo Lima – Ciudad de Panamá – Manaus, con duración de 7 horas y 20 minutos.

³ De Araujo Peixoto, Tonny F. Cuadro Comparativo entre las Diferentes Modalidades de Transporte de Mercaderías. En Estudios de Transporte y Logística en la Amazonia, pp. 92-93.

- Tarifa Clasificada: desdoblamiento de la tarifa general, aplicado a equipajes no acompañados, periódicos y equivalentes, animales vivos, restos mortales, oro, platina, etc., entre áreas determinadas. Pueden ser divididas como sigue:
 - Tarifa – Valórem
 - Tarifa Reducida
 - Tarifa de Sobretasa
- Tarifa para mercaderías específicas: normalmente más bajas, utilizadas para mercaderías transportadas regularmente de un punto de origen a un punto de destino determinado.

Preferencia para la bandera brasileña

En Brasil se dan preferencias a empresas de origen brasileño para el transporte aéreo de sus servidores, empleados o dirigentes, así como el transporte de valijas diplomáticas y cargas aéreas.

Dependiendo del volumen de carga disponible es posible contratar vuelos *charter* entre ciudades peruanas y cualquier ciudad brasileña.

6.3. ACCESO MULTIMODAL

Una operación de transporte multimodal es aquella que, regida por un único contrato de transporte, utiliza dos o más modalidades de transporte, desde el origen hasta el destino. Tal operación es ejecutada bajo la responsabilidad únicamente de un Operador de Transporte Multimodal (OTM).

Un OTM es una persona jurídica contratada como principal para la realización del transporte multimodal de carga desde el origen hasta el destino por medios propios o por intermediación de terceros. Un OTM no precisa ser necesariamente un transportador, pero asume la responsabilidad de la ejecución del contrato, por los perjuicios resultantes de la pérdida, daños o averías de la carga en custodia, así como por aquellas ocurrencias de atraso en una entrega, cuando vence el plazo acordado. Un OTM comprende, más allá del transporte en sí, los servicios de recolección, consolidación, movilización y almacenaje de la carga, hasta la entrega, es decir, todas las etapas indispensables hasta la completa ejecución de la tarifa⁶.

⁴ Cómo Exportar a Brasil. Guía Práctica sobre el Proceso de Importación en Brasil, p. 91.

⁵ Ministerio de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Brasil. Logística, p. 11.

⁶ Ministerio de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Brasil. Logística, p. 11.

6.3.1. Acceso a los Estados de Acre, Rondonia y Mato Grosso

Transporte terrestre carretero

Es el modo de transporte más usado en Brasil. Es la opción natural de comercio de la región. Ofrece gran flexibilidad en la entrega puerta a puerta, la elección de rutas y permite menor manipulación de carga. Por ende, se puede usar embalajes más simples y menos costosos. Ofrece capacidad limitada en el transporte de carga, en comparación al transporte marítimo, hidroviario y ferroviario.

Existen diversas empresas terrestres que transportan mercancías en el Brasil y cuentan con terminales adecuadamente acondicionados para el transbordo de cargas fraccionadas y la conexión con transporte fluvial.

En el caso del Estado de Amazonas este tipo de transporte es complementario al transporte hidroviario, que constituye el medio principal dadas las condiciones de la región.

Las empresas transportadoras que realizan rutas terrestres entre países de la región deben contar con la debida autorización de la Agencia Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). También pueden hacer el desaduanaje de mercancías en la frontera donde existen puestos avanzados de la Receita Federal Brasileña conectados al sistema Siscomex para atender a las importaciones.

Antes de la construcción de la Carretera Interoceánica Sur, sólo existía acceso carretero a Brasil a través de territorio boliviano con la ruta Puno - La Paz-Cochabamba - Santa Cruz - Corumbá, distribuyendo la carga a través de los Estados de Mato Grosso y Rondonia en Brasil. El acceso por el norte era por la vía fluvial, a través del Río Amazonas siguiendo la ruta Iquitos - Tabatinga - Manaus.

Ambas rutas presentaban severas complicaciones logísticas. En el primer caso, de Puno a Corumbá, por el paso de dos fronteras y las condiciones de la vía carretera, y en el segundo por la ausencia de instalaciones portuarias y de almacenaje adecuadas (en Iquitos y Tabatinga), ausencia de autoridades fitosanitarias en frontera (mejorado en Brasil desde 2009), e insuficiencia de transportes debido a la baja densidad poblacional y las condiciones de pobreza existentes en las localidades de la zona.

Se espera que la Carretera Interoceánica Sur se convierta en la principal vía de acceso de nuestros productos a la Amazonía brasileña.

Las rutas de acceso por esta vía son:

Modal Terrestre / Fluvial

A Acre, Rondonia y Mato Grosso

- Carretera Interoceánica – Corredor Vial BR 317 y BR 364 (Assis Brasil – Río Branco- Porto Velho – Cuiabá).

A Manaus:

- Carretera Interoceánica – Corredor Vial BR 317 y BR 364 (Assis Brasil – Río Branco- Porto Velho .
- Porto Velho- Manaus (Hidrovia a través del Río Madeira.
- Porto Velho Manaus – BR 319 (En rehabilitación).

El punto de entrada al Brasil a través de la Carretera Interoceánica Sur es Assis Brasil, localidad donde operan la oficina de Migraciones y las entidades que realizan el control aduanero, sanitario y fitosanitario a nivel federal.

El punto de control fronterizo de Assis Brasil cuenta con una adecuada infraestructura, incluyendo equipos de escáner para equipaje de personas, infraestructura de parqueo de camiones, siendo operado por funcionarios del Gobierno Federal del Brasil. Ante las autoridades de esta frontera debe tramitarse la documentación de importación de la carga a exportarse a Brasil.



El Corredor Interoceánico Sur continúa con las Carreteras BR 317 de Assis Brasil a Río Branco y BR 364, que conecta Río Branco (Acre) con Porto Velho (Rondonia) y Cuiabá (Mato Grosso).

Existen otras carreteras estatales y federales que se detallan en el acápite sobre infraestructura ubicado al final de este capítulo, pero la ruta indicada es la principal vía de acceso y abastecimiento para los Estados mencionados.



CORREDOR INTEROCEÁNICO SANTOS / PUERTOS PERUANOS



CARRETERA INTEROCEÁNICA SUR – PERÚ



6.3.2. Acceso de productos a la ciudad de Manaus

En relación con el acceso al Estado de Amazonas, y en particular a la ciudad Manaus, hoy no existe en operación una carretera que permita llegar en transporte terrestre directo a Manaus desde el corredor interoceánico sur.

En el pasado, la carretera BR 319 permitía la conexión entre Porto Velho y Manaus recorriendo una distancia de 912 km. Esta carretera se encuentra en desuso desde hace muchos años pero el gobierno del Estado de Rondonia está promoviendo su recuperación.

En ausencia de interconexión terrestre, el transporte a Manaus se realiza por la vía fluvial a través del Río Madeira y las instalaciones de la capital de Rondonia – Porto Velho.

Puerto Velho cuenta con infraestructura adecuada para mantener un flujo constante de transporte de granos, combustibles y productos de todo tipo entre Manaus y el sudeste del Brasil, a través de barcazas capaces de cargar hasta 25,000 TM.

CARRETERA INTEROCEÁNICA SUR – PERÚ

La carga que llega a Porto Velho en contenedores y camiones cerrados ingresa a los terminales y se coloca directamente sobre las barcasas con destino a Manaus. Cuando la carga es fraccionada, puede acomodarse en contenedores para su correspondiente ubicación en la barcaza.

La operación de interconexión por la vía fluvial es bastante fluida tanto en los procesos de carga, descarga y almacenaje como en la gestión de la documentación. Diariamente salen 2 barcasas de multicarga para Manaus.

- Porto Velho dispone de dos rampas de embarque y desembarque, tres grúas de 40m y 3 TM carga y caja flotante (atraque de hasta dos balsas de popa).
- Dispone de puertos de contenedores y camiones, puertos graneleros y de combustibles.

Tiempo de travesía

- Porto Velho – Manaus: Con río normal: 4 - 5 días
- Manaus – Porto Velho: Con río normal: 6 - 7 días.
- En períodos de creciente o vaciante, los tiempos varían significativamente.

Los costos aproximados del transporte fluvial en barcasas a través de la ruta Puerto Velho - Manaus son:

Cuadro N° 26
Costo del transporte fluvial Porto Velho - Manaus

Unidad	Concepto	Precio Rs	Precio US\$
Contenedor (22 TM)	Navegación	2,241	1,281
	Tasa	55	31
	Seguro 10%	224.1	128
	Total	2,520	1,440
Trayler de Camión (30 TM)	Navegación	3,894	2,225
	Tasa	150	86
	Seguro 10%	389.4	223
	Total	4,433	2,533
Retorno de Contenedores Vacíos			
Manaos - Puerto Velho		673.46	384.83
Puerto Velho - Manaus		1,880	1074.29

Fuente: Porto Chivatao / P.Velho.

Los costos de recepción de productos en terminales y almacenamiento son:

Cuadro N° 27

Costos de Almacenaje en el terminal		
Tiempo de tolerancia	Costo	
15 Días de la Llegada	0.5% ad valorem	CIF
15 Días adicionales	0.5% ad valorem	CIF +1% Ad valorem CIF
15 Días adicionales	0.5% ad valorem	CIF +2% Ad valorem CIF
* Cada 15 días se agrega 1% Ad valorem CIF		

Fuente: Superterminais Comercio e Indústria Ltda / Manaus.

7 Guía "Cómo Exportar a Brasil", p. 93.
8 Guía "Cómo Exportar a Brasil", p. 93.

Las empresas encargadas del transporte carretero tienen conexión con transportistas fluviales (armadores) y terminales de embarque, desembarque y almacenamiento para realizar la operación logística en Puerto Velho y Manaus. Ellos generalmente subcontratan los servicios del armador, terminal y servicios conexos.

A través del corredor Fluvial de Porto Velho y Manaus se transporta un flujo importante de soya hasta el Atlántico en barcazas graneleras y terminales especiales para este producto de exportación. Igualmente, a través de este corredor, se produce parte importante del abastecimiento de productos de pan llevar y consumo masivo de Manaus. La mayoría de insumos para las industrias de Manaus son importados desde el Asia por el Atlántico o por vía aérea.

Existen otras hidro vías importantes en los Estados del Norte del Brasil que permiten abastecer amplias áreas geográficas de los Estados de Amazonas, Roraima, Pará, Rondonia, etc.

Transporte Ferroviario

El transporte internacional de carga por la vía ferroviaria en Brasil es poco desarrollado y se limita a los países limítrofes de Argentina, Paraguay y Bolivia. La ruta más frecuente es Santa Cruz de la Sierra – Corumbá (frontera Bolivia-Brasil), siguiendo por los Estados de Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, hacia los Estados del sur y sudeste brasileño.

A partir de la década de los años 90, los ferrocarriles brasileños fueron privatizados por medio de concesiones operacionales y actualmente el país posee una red de 28,000 km con trocha de 1.0 a 1.6 metros.

Este modal permite el transporte masivo en contenedores o vagones de carga capaces de transportar hasta 100 toneladas de carga pesada.

El Perú, por su parte, cuenta con importante infraestructura ferroviaria en la macro región sur que puede contribuir al transporte masivo de productos. Sin embargo, no existe una conexión ferroviaria hasta Puerto Maldonado o la frontera entre el Perú y Brasil.

En Brasil no existe conexión ferroviaria entre la frontera con Perú ni en las ciudades ubicadas en el Estado de Acre (Assis Brasil, Brasileia, Río Branco o Cruzeiro do Sul). Existe infraestructura ferroviaria en los Estados de Rondonia y Mato Grosso, y conexión con las principales ciudades del sudeste del país. Existen proyectos en curso para continuar el desarrollo y extensión de estas ferrovías en la región de influencia de la Carretera Interoceánica Sur.

Ferrocarril del Sur:

- Cusco – Puno – Juliaca – Arequipa y Puerto de Matarani.

Ferrocarril Ferro Norte:

- Alto Tacuarí – Cuiabá – Estado de Pará.
- Alto Tacuarí – Cuiabá – Puerto Velho (Conexión Río Madeira-Manaos).
- Proyecto Alto Araguaia (MT) – Santos (SP) (con Proyección Rondonopolis – Cuiabá).

En general los fletes se determinan en función a toneladas (3.5 metros cúbicos), pero es posible utilizar vagones exclusivos con flete único. El documento de carga es el denominado Transporte Internacional Ferroviario (TIF).

6.4. ASPECTOS IMPORTANTES PARA EL MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO

Determinación del punto de entrega y elección del transporte

Para exportar al Brasil a través de la Carretera Interoceánica Sur, el exportador debe determinar en primer lugar el punto de entrega del producto. Así, la entrega se puede realizar en origen (donde está el centro de producción), en la frontera (Asís Brasil/Iñapari), en destino (lugar donde opera el cliente importador), o en algún punto intermedio (por ejemplo, Puerto Maldonado).

La definición del punto de entrega determina si el transporte será directo a destino brasileño o si se realizará transbordo de la carga en un punto intermedio. En general, los importadores prefieren que se contrate una única empresa de transporte internacional que haga la entrega de origen a destino. Esto se explica por razones de seguridad y considerando que la carga puede dañarse o deteriorarse con la operación de transbordo. Además, en caso de productos frescos o perecibles, tal operación puede afectar la conservación de la mercadería.

Para hacer más eficiente el costo de transporte, es importante que el transportista pueda realizar el viaje y retornar con carga del Brasil. De otro modo, la cotización del servicio de transporte incluirá su costo de viaje ida y vuelta. Desde esa perspectiva, es importante verificar precios con varias empresas y tratar de adecuar las entregas a sus itinerarios de llegada.

Para la elección del transporte es necesario analizar todas las rutas posibles, estudiando las modalidades más ventajosas en cada una de ellas⁹.

⁹ Ministerio de Desarrollo, Industria e Comercio Exterior.

Los medios de transporte alternativos pueden ser más o menos convenientes dependiendo del tipo de carga y la distancia a recorrer. Es importante establecer el medio de transporte más eficiente para la carga a transportar y el destino en que hay que entregar (ver cuadro comparativo de medios de transporte en anexo).

En el siguiente cuadro se realiza un comparativo detallado de las ventajas y desventajas que cada medio de transporte ofrece.

Cuadro N° 28

EN EL PERÚ	
Corredor Interoceánico Sur	<ul style="list-style-type: none"> • Iñapari – Cusco – Abancay - Puerto de San Juan de Marcona (1,474 Km) • Iñapari – Cuzco – Abancay – Lima (1,868 Km) • Iñapari – Azángaro - Arequipa - Puerto de Matarani (1,164 Km) • Iñapari – Azángaro- Juliaca – Moquegua - Puerto de Ilo (1,194 Km)
Ferrocarril del Sur	<ul style="list-style-type: none"> • Cusco – Puno – Juliaca – Arequipa y Puerto de Matarani
Puertos	<ul style="list-style-type: none"> • Marítimos: Ilo, Matarani, San Juan de Marcona, Callao • Fluviales: Puerto Maldonado
EN BRASIL	
Infraestructura Carretera:	<p>Corredor: Santos – Campo Grande – Cuiabá – Porto Velho – Río Branco – Asís Brasil (3,876 km); conecta con carretera interoceánica Sur – Perú</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acre: <ul style="list-style-type: none"> - Carretera 317: Asís Brasil – Río Branco - Carretera 364: Cruzeiro do Sul – Río Branco • Rondonia: <ul style="list-style-type: none"> - Corredor al Pacífico por Bolivia: Porto Velho - Abuná – Guajara Mirim – Santa Rosa – La Paz – Desaguadero – Ilo / La Paz- Patacaya – Tambo Quemado- Arica • Mato Grosso: <ul style="list-style-type: none"> - Corredor al Pacífico por Bolivia: Cuiabá – Cáceres (BR 070) –San Vicente- Santa Cruz – Cochabamba – Patacaya: <ul style="list-style-type: none"> • Patacaya- Desaguadero – Puerto de Ilo • Patacaya – Tambo Quemado – Arica - Carretera BR 163: Cuiabá – Sinop -Guarantã do Norte - Santarem (BR 230) – Río Amazonas- Océano Atlántico - Carretera BR 070: Cáceres – Cuiabá – Brasilia DF • Amazonas: <ul style="list-style-type: none"> - Corredor a Venezuela: Carretera 174: San Antonio – Manicoré – Manaus – Raráinópolis – Boa Vista / Caracas (Venezuela) - Carretera BR 319: Manaus – Porto Velho (en reparación) - Carretera BR 230:Lábrea – Humaitá- Apuí- Itaituba- Santarem/Altamira (Transamazónica) /Conexión a Río Amazonas/ Océano Atlántico
Infraestructura Carretera:	<p>Ferrocarril Ferro Norte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alto Tacuarí – Cuiabá – Estado de Pará • Alto Tacuarí – Cuiabá – Puerto Velho (Conexión Río Madeira-Manaos) • Proyecto Alto Araguaia (MT) – Santos (SP) (con Proyección Rondonópolis – Cuiabá)
Infraestructura Hidroviaria:	<ul style="list-style-type: none"> • Marañón – Amazonas (Iquitos – Tabatinga – Manaus- Océano Atlántico). • Madeira – Amazonas (Porto Velho - Manaus – Porto Itacoatiara (1,056 Km) – Océano Atlántico <ul style="list-style-type: none"> -Navegable todo el año -Cargas transportadas en chatas y barcas (hasta 24,000 TM) • Paragua – Paraná (MT) • Araguaia – Tocantís (en implementación) • Teles Pires – Tapajos (en estudios técnicos)

Empresas autorizadas

Dada la reciente existencia de la Carretera Interoceánica Sur, actualmente son pocas las empresas brasileñas y peruanas que prestan el servicio de transporte internacional. Debe tratarse de empresas especialmente autorizadas para el transporte internacional de carga entre Perú y Brasil.

Uso de camiones cerrados

Es importante señalar que en Brasil la gran mayoría de los vehículos de transporte son cerrados en carrocerías de aluminio en toda la extensión del chasis. Esto otorga mayor seguridad a la carga frente a las fuertes y frecuentes lluvias que suelen producirse en la zona. Sin embargo, en días calurosos, la temperatura en el área de carga puede llegar a los 60°C o 70°C. Esto debe ser considerado si se busca transportar productos frescos o envasados, sensibles a altas temperaturas¹⁰. Debe tenerse en cuenta que por tratarse de comercio internacional, la llegada de parte de la carga en mal estado podría generar el rechazo de todo el envío en frontera. Igualmente, puede generar la disconformidad del cliente en Brasil, acostumbrado a productos de primera calidad y óptima apariencia para el consumo.

Para la exportación de productos frescos, sobre todo si deben recorrer grandes distancias, se recomienda el uso de camiones refrigerados (cámaras frías). Existe una oferta variada de este tipo de vehículos de transporte en Brasil.

Los camiones cerrados igualmente permiten lacrar la compuerta o contenedor para mayor seguridad de la carga en el trayecto. Esta práctica genera confianza tanto al vendedor como al comprador, y permite el transporte y la entrega de una carga en puertos secos (en ciudades brasileñas), donde la carga llega cerrada y lacrada, sin pasar por inspección o aforo físico en frontera, sino únicamente por trámite documentario.



¹⁰ Igualmente los productos pueden ser sometidos a temperaturas cercanas a los 0° C en los puntos más altos de la carretera interoceánica sur.

Embalajes

Al identificar las características de carga se deben observar aspectos como: perecibilidad, fragilidad, peligrosidad, dimensiones y pesos considerados especiales.

La carga a ser transportada debe ser debidamente preparada, acondicionándose en embalajes adecuados. Estos deben atender a las condiciones de seguridad, protección e inocuidad indicadas para los productos, más allá de servir como instrumentos para el aumento de eficiencia en la distribución.

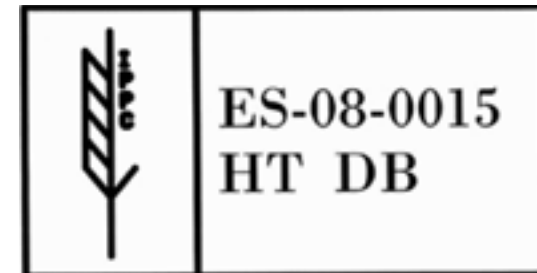
Existe una gran relación entre el tipo de embalaje y el modal a ser utilizado (marítimo, aéreo, multimodal). Como se ha explicado, hay modos de transporte que requieren embalajes más complejos. La elección del embalaje debe considerar el riesgo frente a daños físicos, el medio al cual serán expuestos los productos (temperatura, lluvias) y la frecuencia de manipulación.

Los embalajes también pueden hacer una diferencia importante en la eficiencia de la manipulación de la carga. Por ejemplo, si un embarque de productos industriales empaquetado en caja (empaquete primario) apilado en parihuelas o *pallets* recubiertos en plástico (en unidades), esto facilita la descarga en los puertos de destino para su transbordo o inspección de ser el caso. En efecto, cuando los productos son sujetos a inspección física, como parte del procedimiento de importación, éstos deben ser retirados del camión o contenedor y colocados en una zona especial de verificación. El envío de mercancías en parihuelas o *pallets* forrados permite la carga y acomodo mediante el uso de montacargas y facilita la inspección. Si no se cuenta con este tipo de empaque, la descarga es más tediosa en el terminal (caja por caja), generando mayor manipulación y demoras adicionales en la inspección y eventuales retrasos en la entrega.



Parihuelas o *pallets* autorizados

Es fundamental para los exportadores asegurarse que las parihuelas o *pallets* utilizados para su carga estén debidamente certificados. El 90% de los problemas fitosanitarios en el puerto de Manaus se deriva del uso de *pallets* de madera natural sin sello de certificación. Las autoridades sanitarias (Anvisa) pueden ordenar la fumigación de una carga con los costos y demora que ello implica, solamente por esta deficiencia.



El exportador debe asegurarse que los *pallets* cuenten con el sello de certificación o de lo contrario utilizar otros materiales libres de riesgo como el plástico. En estos casos puede verse la posibilidad de compartir los mayores costos con el importador dada la posibilidad de re-uso de estos materiales.

Uso de contenedores

Los contenedores constituyen un medio seguro de protección de las mercancías durante el transporte en el comercio internacional y permiten el transporte de mercaderías agrupadas en una unidad única e indivisible (el contenedor).

Los contenedores poseen identificaciones con información pertinente de la carga almacenada y permiten una manipulación adecuada mediante grúas y montacargas especiales existentes en los puertos y terminales. Las características de resistencia e identificación generan ventajas sobre los demás equipamientos de protección que se utilizan, tales como seguridad, inviolabilidad, rapidez y reducción de costos de transporte.

El uso de contenedores tiene las siguientes ventajas:

- Disminución de averías y robos de mercadería.

- Incentivo de aplicación del sistema “puerta a puerta”.
- Mejora del tiempo de operación de embarque y desembarque.
- Estandarización internacional de los contenedores que se utilizan.
- Reducción del número de volúmenes a manipular.
- Reducción de costos de embarque y desembarque.
- Reducción de costos con embalajes.



7. Cultura de negocios

7. Cultura de negocios

Para tener éxito en los negocios en un mundo globalizado es necesario que los empresarios entiendan el comportamiento y la forma de pensar de las personas y los mercados a los cuales quieren dirigirse.

Es importante darse un tiempo para conocer algo sobre la idiosincrasia, la cultura y las costumbres de Brasil, ya que ello es generalmente muy apreciado y favorece el desarrollo de relaciones exitosas de largo plazo.

El empresario brasileño comparte en gran medida las costumbres internacionales para hacer negocios. Sin embargo, hay características propias a las cuales es necesario adaptarse, así como a las preferencias de consumo y la presentación de productos.

Factores a considerar en las reuniones comerciales con clientes brasileños¹

- Los empresarios brasileños se caracterizan por su elevado nivel de educación.
- Les gusta tener cierto grado de confianza antes de desarrollar una relación comercial, por lo que la negociación es un proceso lento. Al principio serán celosos en brindar información y buscarán evaluar personalmente a su contraparte y/o al producto que ofrece.
- Las negociaciones deben realizarse entre personas de igual jerarquía dentro de la empresa.
- Las citas de negocios se deben solicitar con anticipación.
- Las reuniones generalmente se realizan en las oficinas, aunque son muy comunes los almuerzos o comidas de negocios.
- La puntualidad es sumamente importante.
- Los empresarios brasileños prefieren realizar las negociaciones en su lengua natal, el portugués, en lugar del inglés o español.
- Evitan asumir compromisos en dólares y no suelen operar con carta de crédito.
- Se debe escuchar a la contraparte en forma atenta, demostrando interés, respeto y buena educación.

- Se debe brindar toda la información técnica y comercial del producto y el precio, incluso su clasificación aduanera.
- Si se percibe que no hay interés por parte del cliente, se debe terminar la reunión pues es difícil que el empresario brasileño cambie su decisión.
- Puede ser necesario trabajar a través de un contacto local, que esté familiarizado con los procedimientos administrativos y burocráticos del proceso comercial. Asimismo, contratar los servicios de un abogado entendido en el sistema legal brasileño, para revisar contratos. Más aún si el lugar de cumplimiento del contrato es Brasil, ya que entonces los contratos deberán redactarse en portugués.
- En los negocios se acostumbra tratarse de señor(a) o por el título profesional.
- El saludo apropiado es un apretón de manos prolongado, sobre todo si se trata las primeras reuniones.
- Generalmente la vestimenta en las reuniones de negocio es formal, con saco y corbata los hombres y ropas sobrias las mujeres. Sin embargo, en los Estados Amazónicos, debido al calor, muchas de las reuniones se realizan en camisa y pantalón de vestir.
- Manejar el idioma portugués y conocer algo de la historia de su país es generalmente muy apreciado por los brasileños.
- Si se es invitado a la casa de un brasileño, es bueno llevar un presente como vino, frutas o flores (excepto las moradas, por estar relacionadas con la muerte).
- No se debe consumir ningún tipo de alimento con las manos o beber agua directamente de las botellas. Siempre es aconsejable usar un vaso.

Entre los comportamientos o acciones que se deben evitar figuran los siguientes :

- Presionar al cliente para obtener una decisión rápida.
- Prometer cantidades superiores a la capacidad de producción, ya que podrían generarse posteriores incumplimientos.
- Demostrar desconfianza o insinuar que podría darse un incumplimiento de pago.

- Imponer algún Incoterm que el cliente no acepte.
- Una vez formalizada una propuesta o proforma, no se debe alterar unilateralmente el precio ni la forma de pago acordada.
- Hablar mal del país propio.
- Hablar de política o de la situación económica de Brasil. Asimismo, criticar los procedimientos aduaneros brasileños, a sus autoridades, idioma, gastronomía o problemas de violencia urbana.
- Incumplir con el envío de muestras.
- No cumplir con las eventuales modificaciones del producto que el cliente haya exigido.
- Embarcar mercadería con calidad diferente a la prometida.

**8. Viajes de negocios hacia
Acre, Mato Grosso,
Rondonia y Amazonas**

8. Viajes de negocio hacia Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

8.1. RUTAS DE VIAJE

La ruta más frecuente para arribar a las ciudades occidentales de Brasil es la vía aérea desde Lima, mediante un vuelo a la ciudad de Sao Paulo y luego realizar una conexión vía aérea, porque existe una frecuencia continua de vuelos.

Las aerolíneas que van a Sao Paulo son: Taca, TAM, Lan, Copa Airlines y Avianca.

Existen otras modalidades de viaje para llegar a dichos destinos, que presentamos a continuación:

Lima (Perú) – Río Branco (Acre/Brasil)

Para este destino, la ruta alterna es a través de Puerto Maldonado, llegando por vía aérea o terrestre; en el lugar tomar un transporte terrestre¹ internacional que va hasta Río Branco; siendo el tiempo total de viaje de aproximadamente 10 horas si se llega en avión desde Lima. Cabe indicar que Migraciones de Brasil solo atiende hasta las 7:30 pm hora de Asís (Brasil), 6:30 pm hora del Perú. Por ello se recomienda puntualidad para tomar el bus.

Lima (Perú) – Porto Velho (Rondonia/Brasil)

Al igual que en el caso anterior, la ruta alterna es por el sur del Perú hasta llegar a Río Branco y tomar otro transporte terrestre hasta Porto Velho. El tiempo estimado entre ambas ciudades es de 7 horas aproximadamente.

Lima (Perú) – Cuiabá (Mato Grosso/Brasil)

Continuando la ruta por las ciudades del occidente de Brasil, al llegar a Puerto Velho hay transporte terrestre que conecta a esta ciudad con Cuiabá, viaje que toma 8 horas.

Alternativamente, de Puerto Velho se puede tomar un vuelo con escala en Brasilia para luego llegar a Cuiabá.

1 La Empresa de Transportes Mobil Tours tiene una salida programada a las 12:10 pm que va desde Puerto Maldonado hasta Río Branco.
2 A la fecha de elaboración de la presente guía existe un vuelo de COPA Airlines que tiene este itinerario.

Lima (Perú) – Manaus (Amazonas/Brasil)

Existe una ruta aérea que tiene poca frecuencia, a través de un vuelo² desde Lima haciendo escala en Ciudad de Panamá con destino final Manaus, siendo el tiempo de duración aproximado de 7 horas y media. En esta modalidad se recomienda programar el viaje con anticipación para evitar sobrecostos en las tarifas aéreas.

8.2. COMUNICACIONES

Las comunicaciones telefónicas son fluidas para los Estados de Acre, Amazonas, Mato Grosso y Rondonia, tanto por líneas fijas como por celular.

El acceso a internet es ampliamente difundido, existiendo acceso gratuito en la mayoría de los hoteles y acceso pagado mediante la compra de tarjetas en los principales aeropuertos de la zona.

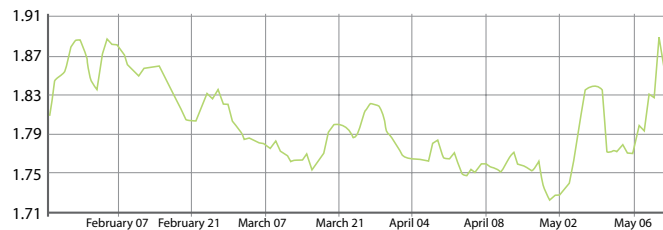
Dadas las diferencias horarias que existen con la costa oeste del Brasil, el correo electrónico puede ser una forma eficiente de comunicación.

8.3. MONEDA Y CAMBIO DE DIVISA

La unidad monetaria en Brasil desde 1994 es el real (R\$), dividido en 100 centavos. Hay monedas de 5, 10, 25 y 50 centavos y de 1 real. Los billetes son de 2, 5, 10, 20, 50 y 100 reales. Los billetes de 1 real han dejado de emitirse aunque todavía son admitidos³.

El tipo de cambio en el mes de mayo de 2010 ha sido de aproximadamente R\$ 1.83 por US\$ 1.00, mostrándose en el siguiente cuadro la evolución de los últimos meses.

Gráfico N° 7
TIPO DE CAMBIO R\$/US\$



Fuente: The Money Converter . com
El equivalente en soles sería de aproximadamente S/. 1.50 por R\$ 1.00.

8.4. HORARIOS

Los horarios de las diversas entidades públicas y privadas en los Estados de Brasil son los siguientes:

- Bancos: de lunes a viernes, de 10:00 a 16:00 horas.
- Comercio: de lunes a sábado, de 9:00 a 18:00 horas generalmente.
- Grandes centros comerciales: de 10:00 a 22:00 horas, domingo en horario reducido.
- Administración pública: de lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas.

8.5. DÍAS FESTIVOS

Cuadro N° 30

Días feriados nacionales no laborables	
1 de enero	Año Nuevo
Viernes de marzo o abril	Viernes Santo
Domingo de marzo o abril	Domingo de Resurrección
21 de abril	Tiradentes (Héroe de la Independencia)
1 de mayo	Día del Trabajo
7 de setiembre	Día de la Independencia
12 de octubre	Festividad de la Virgen Aparecida, Patrona de Brasil
2 de noviembre	Día de los Difuntos
15 de noviembre	Proclamación de la República
8 de diciembre	Inmaculada Concepción (solo en algunas zonas rurales)
25 de diciembre	Navidad

Días feriados nacionales optativos	
En Febrero, los 4 días anteriores al Miércoles de Ceniza	Carnaval de Río
En febrero (Variable)	Miércoles de Ceniza
Jueves de junio (Variable)	Corpus Christi
24 de diciembre	Noche Buena
31 de diciembre	Fin de Año

Continúa en la siguiente página.

³ Información práctica Brasil. Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Brasil.

Continuación del cuadro N° 30

Días feriados regionales		
4 de enero	Rondonia	Fundación del Estado
23 de enero	Acre	Día do Evangélico
15 de junio	Acre	Aniversario del Estado
18 de junio	Rondonia	Día do Evangélico
6 de agosto	Acre	Inicio de la Revolución Acreana
5 de setiembre	Acre	Día de la Amazonia
5 de setiembre	Amazonas	Elevación de Amazonas a categoría de Provincia
17 de noviembre	Acre	Firma del Tratado de Petrópolis
20 de noviembre	Amazonas / Mato Grosso	Día de la Conciencia Negra
8 de diciembre	Amazonas Nuestra	Sra. de la Concepción

8.6. DIFERENCIA HORARIA

El Perú está situado en un único huso horario, por lo que en todo el territorio nacional rige la misma hora. Brasil, debido a su extensión territorial, situado en 3 diferentes husos horarios, por lo que la hora local varía dependiendo de la ubicación de cada Estado.

Cuadro N° 31
Diferencia Horaria

País / Estado	Hora Oficial
Perú	UTC/GMT -5 h
Brasil (Distrito Federal / Sao Paulo)	UTC/GMT -3 h
Brasil (Amazonas / Mato Grosso / Rondonia)	UTC/GMT -4 h
Brasil (Acre)	UTC/GMT -5 h

Esto genera a su vez distintas diferencias horarias con el Perú. Así, con los Estados de Distrito Federal (Brasilia) y Sao Paulo, la diferencia es de dos horas más que en Perú. En los Estados de Amazonas (Manaos), Mato Grosso (Cuiabá) y Rondônia (Porto Velho), la diferencia es de una hora más, mientras que en el Estado de Acre (Rio Branco) la hora es la misma que en el Perú.

9. Oportunidades comerciales en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

9. Oportunidades comerciales en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

9.1. FERIAS COMERCIALES Y OTROS EVENTOS (Incluye puntos 9.2, 9.3, 9.4 y 9.5 de la sección Alcance de servicios)

Cuadro N° 32

AMAZONAS		
Feria Internacional de la Amazonia	Studio 5 Centro de Convenciones	25/11/2009 - 28/11/2009
MATO GROSSO		
Exposición Agropecuaria y Comercial de Mato Grosso	Parque de Exposiciones Senador Jonas Pinheiro	03/10/2009 - 11/10/2009
Exposición Agropecuaria Internacional Industrial y Comercial de Mato Grosso	Parque de Exposiciones Senador Jonas Pinheiro	02/07/2009 - 12/07/2009
Feria Agropecuaria, Comercial e Industrial de Sinop	Parque de Exposiciones Gobernador Jaime Campos	05/06/2009 - 13/06/2009
Feria Provincial del Sector Lácteo	Parque de Exposiciones Senador Jonas Pinheiro	01/04/2009 - 05/04/2009
Multiferia Internacional de Artesanía	Centro de Eventos de Pantanal	02/04/2009 - 11/04/2009
RONDONIA		
Feria de la Industria del Estado de Rondonia	SESI - CAT Albano Franco	08/09/2009 - 11/09/2009

Feira Internacional da Amazônia (FIAM)

Descripción: La más grande vitrina de productos, servicios y oportunidades de negocios de la Amazonía Brasileña. Promovida por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC), por intermedio de la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus (Suframa), la Feria Internacional de la Amazonia (FIAM) forma parte oficialmente del Calendario Brasileño de Exposiciones y Ferias, publicado por el gobierno brasileño.

Cuenta con el apoyo de los gobiernos de los Estados de Acre, Amapá, Amazonas, Rondonia y Roraima. Participan como invitados los demás Estados de la Amazonia brasileña: Maranhão, Mato Grosso, Pará y Tocantins.

La FIAM presenta en su variada programación actividades tales como: exposición y lanzamiento de productos industrializados y artesanales, rueda de negocios en general y rueda de negocios de turismo, salón de negocios y emprendimiento innovador, muestra científica, jornada de seminarios sobre temas estratégicos para el desarrollo regional y visitas técnicas a empresas del Polo Industrial de Manaus y a institutos de investigación.

Participan del evento empresarios de todo Brasil y del exterior, representantes de instituciones y órganos gubernamentales interesados en la adquisición de productos y en la inversión en proyectos de desarrollo regional, operadores de turismo, interesados en cooperación científica y tecnológica, operadores de logística y profesionales de medios de comunicación.

Fecha: Noviembre de cada año
Ubicación: Manaus (última edición)
Contacto: Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA
Teléfono: 3321-7259
Fax: 3237-3053
Dirección: Av. Ministro João Gonçalves de Souza, s/n.
 Barrio: Distrito Industrial
 Ciudad - Estado o Provincia: Manaus - Amazonas
E-mail: mfialho@suframa.gov.br; fiam@suframa.gov.br
Sitio Web: <http://www.suframa.gov.br/fiam>
Costos: US\$ 115 por metro cuadrado para pequeñas empresas y US\$ 200 por metro cuadrado para medianas y grandes empresas así como para el sector institucional

Exposição Agropecuária e Comercial de Mato Grosso

Descripción: Exposición de animales, máquinas, productos e servicios relativos a los agronegocios, además de shows, eventos y gastronomía.

Fecha: Octubre de cada año
Ubicación: Cuiabá
Contacto: Sindicato Rural de Cuiabá
Teléfono: 3623-0554
Fax: 3623-1011
Dirección: Av. Beira Rio, s/n. Barrio: Dom Aquino
 Ciudad - Estado o Provincia: Cuiabá - Mato Grosso

E-mail: acrimat@acrimat.com.br; secretaria@sindrural.org.br
Sitio Web: <http://www.sindruralcuiaba.org.br>
Costos: La locación tiene un costo aproximado de US\$ 600 por stand de 25 metros cuadrados, que es el mínimo. No tiene costo de inscripción.

EXPOAGRO: Exposição Agropecuária Internacional Industrial e Comercial de Mato Grosso

Descripción: Exposición de animales, máquinas, productos y servicios relativos a los agronegocios, además de shows, eventos y gastronomía.

Fecha: Julio de cada año
Ubicación: Parque de Exposições Senador Jonas Pinheiro – Manaus.
Contacto: Sindicato Rural de Cuiabá
Teléfono: 3623-0554
Fax: 3623-1011
Dirección: Av. Beira Rio, s/n. Barrio: Dom Aquino
 Ciudad - Estado o Provincia: Cuiabá - Mato Grosso

E-mail: acrimat@acrimat.com.br; secretaria@sindrural.org.br
Sitio Web: <http://www.sindruralcuiaba.org.br>
Costos: La locación tiene un costo aproximado de US\$ 600 por stand de 25 metros cuadrados, que es el mínimo. No tiene costo de inscripción.

Feira Agropecuária, Comercial e Industrial de Sinop

Descripción: Exposición de máquinas e implementos agrícolas, automóviles y camiones, artesanías, textiles, bovinos, equinos, ovinos, caprinos y otros productos y servicios de la región.

Fecha: Junio de cada año.
Ubicación: Parque de Exposições Governador Jaime Campos – Sinop
Contacto: Sindicato Rural de Cuiabá
Teléfono: 3623-0554
Fax: 3623-1011
Dirección: Av. Beira Rio, s/n. Barrio: Dom Aquino
 Ciudad - Estado o Provincia: Cuiabá - Mato Grosso

E-mail: acrimat@acrimat.com.br; secretaria@sindrural.org.br
Sitio Web: <http://www.sindruralcuiaba.org.br>
Costos: La locación tiene un costo aproximado de US\$ 600 por stand de 25 metros cuadrados, que es el mínimo. No tiene costo de inscripción.

Feira Estadual do Setor Lácteo

Descripción: Exposición de máquinas, productos y servicios ligados a la cadena productiva de la leche.

Fecha: Abril de cada año
Ubicación: Parque de Exposições Senador Jonas Pinheiro – Cuiabá
Contacto: Sindicato Rural de Cuiabá
Teléfono: 3623-0554
Fax: 3623-1011
Dirección: Av. Beira Rio, s/n. Barrio: Dom Aquino
 Ciudad - Estado o Provincia: Cuiabá - Mato Grosso
E-mail: acrimat@acrimat.com.br; secretaria@sindrural.org.br
Sitio Web: <http://www.sindruralcuiaba.org.br>
Costos: La locación tiene un costo aproximado de US\$ 600 por stand de 25 metros cuadrados, que es el mínimo. No tiene costo de inscripción.

Multifeira Internacional de Artesanato

Descripción: Artesanías nacionales e importadas.

Fecha: Abril de cada año
Ubicación: Centro de Eventos do Pantanal – Cuiabá
Contacto: Sindicato Rural de Cuiabá
Teléfono: 3623-0554
Fax: 3623-1011
Dirección: Av. Beira Rio, s/n. Barrio: Dom Aquino
 Ciudad - Estado o Provincia: Cuiabá - Mato Grosso
E-mail: acrimat@acrimat.com.br; secretaria@sindrural.org.br
Sitio Web: <http://www.sindruralcuiaba.org.br>
Costos: La locación tiene un costo aproximado de US\$ 600 por stand de 25 metros cuadrados, que es el mínimo. No tiene costo de inscripción.

FEIRON: Feira da Indústria do Estado de Rondônia

Descripción: Fomenta las relaciones comerciales; presenta sobretodo productos de los sectores: madera, alimentación, construcción civil, textil, metalmecánico y gráfico.

Fecha: Setiembre de cada año
Ubicación: SESI-CAT Albano Franco – Porto Velho

Contacto: Sistema Fiero - Elmir Marques
Teléfono: (69)3216-6444
Dirección: Rua Rui Barbosa, 1.112 Barrio: Arigolândia
 Ciudad - Estado o Provincia: Porto Velho - Rondônia
E-mail: elmir.marques@fiero.org.br
Sitio Web: <http://www.ro.iel.org.br> / www.feiron2009.com.br
Costos: US\$ 325 por metro cuadrado, siendo por lo general stands de 12 metros cuadrados.

¿Cómo desenvolverse en una feria internacional?

El exportador que participa en un evento ferial debe considerar los siguientes aspectos:

- Asegurarse de una buena presentación del stand desde el punto de vista estético, con armonía de colores. Con anticipación, graficar el stand para hacer una evaluación.
- Llevar muestras del o los productos a ofrecer.
- El personal que atienda en el stand debe saber el idioma portugués.
- Llevar material impreso: brochures, folletos, afiches, etc.
- Llevar tarjetas de presentación en un número que supere la expectativa de visitantes al stand. Mejor errar por exceso que por defecto.
- Visitar los stands de la competencia para aprender.

10. Casos prácticos (abc) de exportación hacia Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

10. Casos prácticos (abc) de exportación hacia Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

De manera general, los pasos básicos para realizar exportaciones al Brasil son los siguientes:

- Analizar la viabilidad del negocio considerando impuestos de importación aplicables y la existencia de preferencias arancelarias. Debe tenerse en cuenta que la nomenclatura arancelaria del Mercosur difiere de la peruana.
- Confirmar que el importador se encuentra habilitado ante el Siscomex.
- Obtener el certificado de origen peruano del producto a exportar.
- Verificar y gestionar, si fuera el caso, la licencia de importación. Considerar que, si existe licencia no automática, su otorgamiento puede tomar 60 días y, por lo general, no es permitido exportar hasta que se otorgue la licencia.
- Verificar en la web del MDIC el tipo de requerimiento administrativo exigido al producto (sanitario, ambiental, etiquetado, seguridad, etc.), y su capacidad de cumplimiento.
- Embarcar con embalaje apropiado y *pallets* certificados. Brasil puede impedir el ingreso de cargas con *pallets* de madera no certificada.
- Enviar al importador en forma completa y oportuna la documentación necesaria para el despacho aduanero.
- Cooperar con el importador en el cumplimiento de los requisitos administrativos y considerar que la falta de respuesta a requerimientos de la autoridad brasileña en más de 60 días puede generar se determine el abandono de la carga.
- Si el producto es agrícola, verificar el cumplimiento estricto de los requisitos de importación incluyendo la exigencia o no de padrones de apariencia/calidad de producto; y asegurar el adecuado acondicionamiento del producto para que llegue a despacho en óptimas condiciones.

A fin de brindar mayor claridad en los procesos de cumplimiento de los requisitos de importación exigidos en Brasil, a continuación se desarrollan ejemplos de pasos para la exportación de cinco productos. Se trata de tres productos agrícolas en estado fresco (papa, uva de mesa y ajo) y dos agroindustriales procesados (espárragos en conserva y aceitunas en salmuera).

Caso 1: Exportación de papa de Arequipa a Río Branco, Brasil

Antecedentes

En el Perú se producen anualmente 3.5 millones de toneladas de papa de diversas variedades, de las cuales 1.4 millones (37%) son producidas en Puno, Cusco y Arequipa.

La mayor parte de esta producción se destina al consumo interno y solamente unas 180 toneladas (US\$ 101,000) se han exportado en 2009, principalmente a destinos como Panamá, España y Brasil. Entre las variedades exportadas destacan la papa amarilla y papa blanca en estado fresco.



Requisitos sanitarios y de calidad y apariencia

La papa de origen peruano no tiene restricciones de acceso a Brasil por riesgo de plagas (ver anexo II-A). Por lo tanto el producto puede ingresar al país cumpliendo los requisitos administrativos que se detallan más adelante.

La disposición que contiene tales requisitos de importación es la Portaria N° 69 de 1995, y se aplica también a las papas cultivadas en el territorio brasileño.

Consideraciones importantes para la exportación de papa

- Origen del producto: Arequipa, Perú.
- Destino del producto: Río Branco, Estado de Acre, Brasil

A continuación describimos los principales pasos a tener en cuenta para la exportación de papas de origen arequipeño al Estado de Acre en Brasil:

1. Variedad a exportar: Papa blanca fresca de primera lavada y seleccionada conforme al padrón de calidad y apariencia de papa, vigente en Brasil.
2. Clasificación arancelaria en Perú: Designación: 0701. Papas (patatas) frescas o refrigeradas. 0701.90.00: Las demás (Nandina).
3. Clasificación arancelaria en Brasil: 0701.90.00 - Designación: Outras Batatas Frescas ou Refrigeradas (Nomenclatura Común Mercosur- NCM).
4. Riesgo de plagas: La papa de origen peruano no está afecta a restricción por riesgo de plagas en Brasil, de acuerdo a la información publicada en el sitio web del Ministerio de Agricultura de ese país. (ver anexo II-A). Al no aplicar restricciones, la papa peruana puede ser originaria de cualquier zona del Perú.
5. Cumplimiento de Padrón: La papa blanca de primera, una vez lavada y clasificada, puede cumplir los exigentes requisitos del padrón de papa del Brasil. Debe verificarse cuidadosamente estos requisitos (ver padrón en anexo) y estimarse el costo adicional que puede generar la utilización de la cosecha de primera y los procesos de clasificación, selección y lavado, de aquellos productos que cumplan con el padrón.
6. De manera genérica podemos mencionar que el producto debe tener forma homogénea, condición lisa (no debe poseer muchos "ojos"), debe ser papa lavada y no contener polvo o impurezas perceptibles a simple vista. El incumplimiento de estos requisitos podría originar el rechazo de la mercadería en frontera y el retorno del embarque al Perú.
7. Certificado fitosanitario. Es necesario solicitar al Senasa el Certificado Fitosanitario, pagando los costos de inspección y emisión del certificado, de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) publicado en el sitio web de esta entidad (www.senasa.gob.pe). Señala que los costos por la emisión del certificado son:
 - Inspección fitosanitaria 0.12% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por TM de papa.
 - Certificado fitosanitario 1.0% de la UIT.

8. Arancel: el nivel arancelario aplicable a la papa de origen peruano en Brasil es de cero (0)%, gracias a las preferencias otorgadas en el Acuerdo Perú-Mercosur (ACE No 58); mientras que el arancel aplicado a otros países –no beneficiados por acuerdos comerciales- es de 10%.
9. Licencia de importación: En la página web del Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior existe una relación de los productos que están sujetos a Licencia de Importación Automática y No Automática. En este caso, la papa de origen peruano tiene Licencia de Importación No Automática y el órgano responsable es Anvisa.
10. Carga considerada: El volumen a exportar de 24 TM, que considera la carga de un camión completo del producto. El tiempo de viaje estimado de Arequipa a la ciudad de Río Branco, Acre, es de 3 días aproximadamente, realizando un trasbordo en Iñapari (frontera del Perú).
11. El precio unitario de venta en el punto de embarque en Arequipa: se estima en US\$ 0.30/Kg (está en función a la demanda interna y los precios en Brasil).
12. La modalidad de entrega que acostumbran los importadores de Brasil es puesto en almacén del importador, en este caso en Río Branco.

Logística y costos

13. Se debe realizar un cuidadoso manejo post-cosecha del producto que incluye el lavado y la selección por características físicas, para cumplir con los estándares de la regulación brasileña (Padrón).
14. Debe considerarse el empleo de un mínimo de inhibidor de brotación para evitar la tuberización del producto durante el trayecto.
15. Asimismo, se recomienda no utilizar en el embalaje cajas o parihuelas de madera no certificada, para evitar rechazos por parte de la autoridad sanitaria.
16. Transporte. El traslado se realiza en dos tramos a través de la carretera interoceánica Sur. Arequipa-Iñapari (frontera con Brasil) con un costo aproximado de US\$ 2,200 e Iñapari – Port Velho, con un costo aproximado de US\$ 2,400 por las 24 TM. El operador logístico brasileño se encargará del transporte y despacho hasta el destino. El transporte cotizado no es refrigerado. Es importante preparar la carga para las condiciones de la ruta (frio en la cordillera y lluvia y mucho calor en la zona de selva).
17. No se ha considerado transporte directo hasta Brasil, puesto que aún no se ha desarrollado una oferta relevante de transporte entre ambas zonas y en las cotizaciones de transporte directo obtenidas, existe falso flete. Se proyecta que en la medida que el flujo comercial se incremente, las opciones de transporte se incrementarán y los costos de flete descenderán.

Cuadro N° 33
Análisis económico referencial de exportación de papa

Precios y costos	Monto en US\$	Monto en US\$/kg
Valor en Arequipa	7,200	0.30
Costos en el Perú	4,869	0.20
Certificado de origen (CCL)	15	
Certificado fitosanitario (Seansa)	40	0.00
Otros	100	0.00
Flete Arequipa-Iñapari	2,228	0.09
Flete Iñapari - Río Branco	2,486	0.10
Valor en aduana	12,069	0.50
Costos de nacionalización en Brasil	4,877	0.20
Arancel en Brasil (0%)	0	0.00
Imp. Promoción Industrial (IPI)	No Aplica	
Impuesto PIS (1.65%)	269	0.01
Impuesto COFINS (7.6%)	1,237	0.05
Impuesto ICMS (17%)	3,350	0.68
Uso de Siscomex	22	0.00
Valor nacionalizado	16,947	0.71

fuente: Información de los impuestos pagados en Brasil tomado del Ministerio de Hacienda de Brasil <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

Caso 2: Exportación de ajo de Arequipa a Puerto Velho (Rondonia), Brasil

Antecedentes

En el Perú se producen anualmente 57,662 TM de ajo de diversas variedades, de las cuales 44,976 TM (78%) son producidas en Arequipa. La mayor parte de esta producción se destina al consumo interno y solo alrededor de 1,752 TM (US\$ 805,000) se han exportado en 2009, principalmente a destinos como Colombia (68%), México (18%) y Estados Unidos (11%).

Se ha verificado que la región Arequipa es productora importante de ajo y es capaz de abastecer a Brasil a través de la carretera interoceánica.

Requisitos sanitarios y de calidad y apariencia

El ajo de origen peruano no posee restricciones de acceso a Brasil por riesgo de plagas (ver anexo II-A), por lo tanto el producto puede ingresar al país cumpliendo los requisitos administrativos que se detallan más adelante.

Consideraciones importantes para la exportación de ajo

- Origen del producto: Arequipa, Perú.
- Destino del producto: Porto Velho, Estado de Rondonia, Brasil

A continuación describimos los principales pasos a tener en cuenta para la exportación de ajos de origen arequipeño al Estado de Rondonia en Brasil:

1. Variedad a exportar: Ajo morado fresco de primera lavado y seleccionado conforme al padrón de calidad y apariencia de ajo, vigente en Brasil.
2. Clasificación arancelaria en Perú: Designación: 0703.20.90 Ajos (Nandina).
3. Clasificación arancelaria en Brasil: Designación: 0703.20.90 Outras alhos Frescos ou Refrigerados (Nomenclatura Común Mercosur- NCM).
4. Riesgo de plagas: El ajo de origen peruano no está afecto a restricción por riesgo de plagas en Brasil, de acuerdo a la información publicada en la web del Ministerio de Agricultura de ese país. (ver anexo II-A). Al no aplicar restricciones, el ajo peruano puede ser originario de cualquier zona del país.
5. Cumplimiento de padrón: El ajo morado de primera, una vez seleccionado y clasificado, puede cumplir los requisitos del padrón obligatorio del Brasil. Debe verificarse cuidadosamente estos requisitos y estimarse el costo adicional que puede generar la utilización de la cosecha de primera y los procesos de clasificación y selección de los productos que cumplan con el padrón. De manera genérica, podemos mencionar que el producto debe tener forma homogénea, los dientes de ajo deben ser uniformes y no encontrarse separados o salidos, maduración adecuada, no deben observarse materiales extraños, etc. El ajo debe corresponder a los calibres comercializados en Brasil (consultar con importadores). El no cumplimiento de estos requisitos podría originar el rechazo de la mercadería en frontera y el retorno del embarque al Perú.
6. Certificado fitosanitario. Es necesario solicitar al Senasa el Certificado Fitosanitario, pagando los costos de inspección y emisión del certificado,

de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) publicado en la web de esta entidad (www.senasa.gob.pe). Señala que los costos por la emisión del certificado son:

- Inspección fitosanitaria 0.12% de la UIT por TM de ajo.
- Certificado fitosanitario 1.0% de la UIT.

7. Arancel: el nivel arancelario aplicable al ajo morado de origen peruano en Brasil es cero (0)%, gracias a las preferencias otorgadas en el acuerdo Perú-Mercosur (ACE No 58); mientras que el arancel aplicado a otros países –no beneficiados por acuerdos comerciales- es de 35%.
8. Licencia de importación: En el Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior existe una relación de los productos que están sujetos a Licencia de Importación Automática y No Automática; en este caso el ajo de origen peruano tiene Licencia de Importación No Automática y el Órgano responsable es Anvisa.
9. El precio de exportación de ajo durante 2009 fue en promedio de US\$ 0.50. Sin embargo, en mercados de alta calidad como el europeo y de Estados Unidos, el precio promedio fue de US\$ 1.60. Conforme a los precios de venta al mayorista del Minag, en Arequipa los precios del primer trimestre de 2010 fueron en promedio de US\$ 2.34/Kg debido a las condiciones del mercado. Se tomará este último valor para hacer más conservador el análisis.

Logística y costos

10. Carga considerada: El volumen a exportar de 24 TM. El tiempo de viaje estimado de Arequipa a la ciudad de Porto Velho, Rondonia, es de 3.5 días aproximadamente, realizando un trasbordo en Iñapari (frontera del Perú).
11. La modalidad de entrega que acostumbran los importadores de Brasil es puesto en almacén del importador, en este caso en Río Branco.
12. Se debe realizar un cuidadoso manejo post - cosecha que incluye la selección del producto, la limpieza y una exhaustiva verificación de sus características físicas y condiciones, para cumplir con los padrones de clasificación brasileños.
13. Embalaje: Se recomienda embalar el producto en cajas de cartón debidamente seleccionadas y se recomienda no utilizar en el embalaje cajas o parihuelas de madera no certificada, para evitar rechazos por parte de la Autoridad Sanitaria.

14. Transporte. El traslado se realiza en dos tramos a través de la Carretera Interoceánica Sur. Arequipa – Iñapari (frontera con Brasil) con un costo aproximado de US\$ 2,200 e Iñapari – Port Velho, con un costo aproximado de US\$ 3,293 por las 24 TM. El operador logístico brasileño se encargará del transporte y despacho hasta el destino. El transporte cotizado no es refrigerado. Es importante preparar la carga para las condiciones de la ruta (frío en la cordillera y lluvia y mucho calor en la zona de selva).
15. No se ha considerado transporte directo hasta Brasil, puesto que aún no se ha desarrollado una oferta relevante de transporte entre ambas zonas y en las cotizaciones de transporte directo obtenidas, existe falso flete. Se proyecta que en la medida que el flujo comercial se incrementa, las opciones de transporte se incrementarán y los costos de flete disminuirán.

Cuadro N° 34
Análisis económico referencial de exportación de ajo

Precios y Costos	Monto en US\$	Monto en US\$/kg
Valor en Arequipa	56,160	2.34
Costos en el Perú	5,676	0.24
Certificado de Origen (CCL)	15	
Certificado Fitosanitario (Seansa)	40	0.00
Otros	100	0.00
Flete Arequipa-Iñapari	2,228	0.09
Flete Iñapari -Puerto Velho	3,293	0.14
Valor en aduana	61,836	2.58
Costos de nacionalización en Brasil	25,310	1.05
Arancel en Brasil (0%)	0	0.00
Imp. Promoción Industrial (IPI)	No Aplica	
Impuesto PIS (1.65%)	1,435	0.06
Impuesto COFINS (7.6%)	6,609	0.28
Impuesto ICMS (17%)	17,244	0.72
Uso de Siscomex	22	0.00
Valor nacionalizado	87,146	3.63

fuente: Información de los impuestos pagados en Brasil tomado del Ministerio de Hacienda de Brasil
<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

Caso 3: Exportación de aceitunas en salmuera de Tacna a Río Branco, Brasil

Antecedentes

En el Perú se producen anualmente 7,181 TM de aceitunas de diversas variedades, de las cuales 7,037 TM (98%) son producidas en Tacna, Ica y Lima.

Los principales destinos de exportación de las aceitunas en salmuera peruanas son: Brasil (67%), Estados Unidos (12%) y Chile (8%). En el caso de Brasil la mayor parte de la exportación se realiza por vía marítima.

Según información obtenida de la Aduana del año 2009, las aceitunas en salmuera se exportaron en bidones plásticos que van desde los 15 Kg a los 55 Kg.

Requisitos sanitarios y de calidad y apariencia

La aceituna de origen peruano no posee restricciones de acceso a Brasil por riesgo de plagas (ver anexo II-A). Por lo tanto el producto puede ingresar al país, cumpliendo los requisitos administrativos que se detallan más adelante.

Consideraciones importantes para la exportación de aceituna

- Origen del producto: Tacna, Perú.
- Destino del producto: Río Branco, Estado de Acre, Brasil.

A continuación describimos los principales pasos a tener en cuenta para la exportación de aceitunas de origen tacneño al Estado de Acre en Brasil:

1. Variedad a exportar: Aceitunas verdes en salmuera.
2. Clasificación arancelaria en Perú: Designación: 2005.70.00 aceitunas preparadas o conservadas, sin congelar (Nandina).
3. Clasificación arancelaria en Brasil: Designación: 2005.70.00 Azeitona preparadas/conserva (Nomenclatura Común Mercosur- NCM).
4. Riesgo de plagas: La aceituna de origen peruano no está afectada a restricción por riesgo de plagas en Brasil, de acuerdo a la información publicada en la web del Ministerio de Agricultura de ese país (ver anexo II-A). Al no aplicar restricciones, la aceituna peruana puede ser originaria de cualquier zona del Perú.
5. Cumplimiento de padrón: A la aceituna verde comercializada en salmuera, no se le exige padrón.

6. Certificado fitosanitario. Es necesario solicitar al Senasa el Certificado Fitosanitario, pagando los costos de inspección y emisión del certificado, de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) publicado en la web de esta entidad (www.senasa.gob.pe). Los costos por la emisión del certificado son:

- Inspección fitosanitaria 0.11% de la UIT por TM de aceituna.
- Certificado fitosanitario 1.0% de la UIT.

7. Arancel: El arancel aplicable a la aceituna verde de origen peruano en Brasil es cero, gracias a las preferencias otorgadas en el Acuerdo Perú-Mercosur (ACE No 58); mientras que el arancel aplicado a otros países –no beneficiados por acuerdos comerciales– es de 14%.

8. El precio unitario de venta en el punto de embarque en Tacna: se estima en US\$ 1.42/Kg que ha sido obtenido a partir de los precios promedio FOB de exportación a Brasil en el año 2009 (Sunat).

Logística y costos

9. Carga considerada: Se considera un volumen de 24TM para una operación inicial.
10. El tiempo de viaje estimado de Tacna a la ciudad de Río Branco, Acre, es de 3.5 días aproximadamente, realizando un trasbordo en Iñapari (frontera del Perú).
11. La modalidad de entrega que acostumbran los importadores de Brasil es puesto en almacén del importador, en este caso en Río Branco.
12. Transporte. El traslado se realiza en dos tramos a través de la Carretera Interoceánica Sur. Tacna – Iñapari (frontera con Brasil) con un costo aproximado de US\$ 2,532 e Iñapari – Río Branco, con un costo aproximado de US\$ 2,486 por las 24 TM. El operador logístico brasileño se encargará del transporte y despacho hasta el destino. Es importante preparar la carga para las condiciones de la ruta (frio en la cordillera y lluvia y mucho calor en la zona de selva).
13. No se ha considerado transporte directo hasta Brasil, puesto que aún no se ha desarrollado una oferta relevante de transporte entre ambas zonas y en las cotizaciones de transporte directo obtenidas, existe falso flete. Se proyecta que en la medida que el flujo comercial se incrementa, las opciones de transporte se incrementarán y los costos de flete descenderán.

Cuadro N° 35
Análisis económico referencial de exportación de aceituna

Precios y costos	Monto en US\$	Monto en US\$/kg
Valor en Tacna	34,080	1.42
Costos en el Perú	5,173	0.22
Certificado de Origen	15	0.00
Certificado Fitosanitario	40	0.00
Otros	100	0.00
Flete Arequipa-Iñapari	2,532	0.11
Flete Iñapari -Puerto Velho	2,486	0.10
Valor en aduana	39,253	1.64
Costos de nacionalización en Brasil	18,869	0.79
Arancel en Brasil (0%)	0	0.00
Imp.Promoción Industrial (IPI)	0	0.00
Impuesto PIS (1.65%)	1,311	0.05
Impuesto COFINS (7.6%)	6,037	0.25
Impuesto ICMS (17%)	11,500	0.48
Uso de Siscomex	22	0.00
Valor nacionalizado	58,122	2.42

fuente: Información de los impuestos pagados en Brasil tomado del Ministerio de Hacienda de Brasil <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

Caso 4: Exportación de espárrago en conserva de Lima a Porto Velho, Brasil

Antecedentes

En el Perú se producen anualmente 311,000 TM de espárrago, de las cuales 134,000 TM (43%) son producidas en las regiones de Lima e Ica y la diferencia en la costa norte del país. La mayor parte de la producción en la zona costa central y sur se concentra en la región de Ica, que ha producido 122 mil TM (39% del total), producción que se destina principalmente a la exportación.



El Perú ha exportado cerca de 54,657 TM de espárragos en conserva en 2009, principalmente a España (41%), Estados Unidos (22%) y Francia (19%). También se ha exportado en menor proporción a Brasil, con cerca de 271 TM en dicho año.

Como el producto se exporta en envases de vidrio las exigencias fitosanitarias son menores, pero debe considerarse aspectos de rotulado y presentación en general.

Requisitos sanitarios y de calidad y apariencia

El espárrago en conserva de origen peruano no posee restricciones de acceso a Brasil por riesgo de plagas (ver anexo II-A). De igual manera, no posee padrón, pero como se ha mencionado debe tenerse en cuenta aspectos de etiquetado, rotulado y otros referentes a la presentación de la conserva.

Consideraciones importantes para la exportación de espárrago

- Origen del producto: Lima, Perú.
- Destino del producto: Porto Velho, Estado de Rondonia, Brasil.

A continuación describimos los principales pasos a tener en cuenta para la exportación de espárragos de origen limeño al Estado de Acre en Brasil:

1. Variedad a exportar: blanco en conserva.
2. Clasificación arancelaria en el Perú: Designación: 2005.60.00 Espárragos conservados o preparados (Nandina).

3. Clasificación arancelaria en Brasil: Designación: 2005.60.00 Espárragos preparados ou conservados (Nomenclatura Común Mercosur- NCM).
4. Riesgo de plagas: El espárrago de origen peruano no está afecto a restricción por riesgo de plagas en Brasil, de acuerdo a la información publicada en la web del Ministerio de Agricultura de ese país. (ver anexo II-A). Al no aplicar restricciones, el espárrago peruano puede ser originario de cualquier zona del Perú.
5. Cumplimiento de padrón: El espárrago no tiene indicaciones sobre el padrón, dado que su presentación es en conserva.
6. Certificado Fitosanitario. Se debe solicitar al Senasa el Certificado Fitosanitario, pagando los costos de inspección y emisión del certificado, de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) publicado en la web de esta entidad (www.senasa.gob.pe). Los costos por la emisión del certificado son:
 - Inspección fitosanitaria 0.11% de la UIT por TM de espárrago.
 - Certificado Fitosanitario 1.0% de la UIT.
7. Arancel: el nivel arancelario aplicable al espárrago de origen peruano en Brasil es de cero (0%), gracias a las preferencias otorgadas en el Acuerdo Perú-Mercosur (ACE N°58); mientras que el arancel aplicado a otros países –no beneficiados por acuerdos comerciales– es de 10%.
8. Carga considerada: El volumen a exportar de 24 TM. El tiempo de viaje estimado de Lima a la ciudad de Porto Velho, Rondonia, es de 4 días aproximadamente, realizando un trasbordo en Iñapari (frontera del Perú).
9. El precio unitario de venta en el punto de embarque en Lima se estima en US\$ 2.28/Kg y se ha obtenido del precio promedio de exportación FOB a Brasil del 2009.
10. La modalidad de entrega que acostumbran los importadores de Brasil es puesto en almacén del importador, en este caso en Porto Velho.

Logística y costos

11. Para el traslado del espárrago desde la zona de almacenamiento del producto procesado en Lima, se plantea contratar el transporte carretero hasta Iñapari (frontera con Brasil) a través de la Carretera Interoceánica Sur. El costo aproximado US\$ 3,038 por las 24 TM, de acuerdo a la información de empresas de transporte que poseen la ruta Lima - Puerto Maldonado.
12. En la parte brasileña se contratará un transporte de carga terrestre para

tramo Iñapari – Porto Velho, siendo el costo aproximado de US\$ 3,293 por las 24 TM. El operador logístico brasileño se encargará del transporte y despacho hasta el destino. El transporte cotizado no es refrigerado. Se debe preparar la carga para las condiciones de la ruta (frio en la cordillera y lluvia y mucho calor en la selva).

- No se ha considerado transporte directo hasta Brasil, puesto que aún no se ha desarrollado una oferta relevante de transporte entre ambas zonas y en las cotizaciones de transporte directo obtenidas, existe falso flete. Se proyecta que en la medida que el flujo comercial se incremente, las opciones de transporte se incrementarán y los costos de flete descenderán.

Cuadro N° 36
Análisis económico referencial de espárrago en conserva

Precios y Costos	Monto en US\$	Monto en US\$/kg
Valor en Tacna	54,720	2.28
Costos en el Perú	6,486	0.27
Certificado de Origen	15	0.00
Certificado Fitosanitario	40	0.00
Otros	100	0.00
Flete Arequipa-Iñapari	3,038	0.13
Flete Iñapari -Puerto Velho	3,293	0.14
Valor en aduana	61,206	2.55
Costos de nacionalización en Brasil	24,718	1.03
Arancel en Brasil (0%)	0	0.00
Imp.Promoción Industrial (IPI)	0	0.00
Impuesto PIS (1.65%)	1,372	0.06
Impuesto COFINS (7.6%)	6,321	0.25
Impuesto ICMS (17%)	17,002	0.71
Uso de Siscomex	22	0.00
Valor nacionalizado	85,924	3.58

fuente: Información de los impuestos pagados en Brasil tomado del Ministerio de Hacienda de Brasil <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

Caso 5: Exportación de uva fresca de Ica a Río Branco, Brasil

Antecedentes

En el Perú se producen anualmente 264,000 TM de uva de diversas variedades, de las cuales 197,687 TM (75%) son producidas en la zona sur incluyendo a Ica y Lima.

En el año 2009 se han exportado 59,898 TM de uvas frescas, principalmente a destinos como Estados Unidos, Países Bajos y Hong Kong.

Los consumidores brasileños están acostumbrados a consumir uva fresca. Se ha verificado que la región Ica es productora importante de uva y es capaz de abastecer a Brasil a través de la carretera interoceánica.



Requisitos sanitarios y de calidad y apariencia

La uva de origen peruano no posee restricciones de acceso a Brasil por riesgo de plagas (ver anexo II-A). Por lo tanto, el producto puede ingresar al vecino país cumpliendo los requisitos administrativos que se detallan más adelante.

Consideraciones importantes para la exportación de uva

- Origen del producto: Ica, Perú.
- Destino del producto: Rio Branco, Estado de Acre, Brasil

A continuación describimos los principales pasos a tener en cuenta para la exportación de uvas de Ica al Estado de Acre en Brasil:

1. Variedad a exportar: Uva Red Globe de primera lavada y seleccionada conforme al Padrón de calidad y apariencia de uva, vigente en Brasil.
2. Clasificación arancelaria en Perú: Designación: 0806.10.00 Uvas frescas (Nandina).
3. Clasificación arancelaria en Brasil: Designación: 0806.10.00 Uvas frescas (Nomenclatura Común Mercosur- NCM).
4. Riesgo de plagas: La uva de origen peruano no está afectada a restricción por riesgo de plagas en Brasil, de acuerdo con la información publicada en la web del Ministerio de Agricultura de ese país. (ver anexo II-A). Al no aplicar restricciones, la uva peruana puede ser originaria de cualquier zona del Perú.
5. Cumplimiento de Padrón: La uva Red Globe de primera, una vez lavada y clasificada, puede cumplir los exigentes requisitos del Padrón de la uva de Brasil. Debe verificarse cuidadosamente estos requisitos (ver padrón en anexo) y estimarse el costo adicional que puede generar la utilización de la cosecha de primera y los procesos de clasificación, selección y lavado, de aquellos productos que cumplan con el padrón. De manera genérica podemos mencionar que el producto debe tener forma homogénea en el tamaño de cada fruto, el color, el brillo y otros y no contener polvo o impurezas perceptibles a simple vista. El incumplimiento de estos requisitos podría originar el rechazo de la mercadería en frontera y el retorno del embarque al Perú.
6. Certificado Fitosanitario. Es necesario solicitar al Senasa el Certificado Fitosanitario, pagando los costos de inspección y emisión del certificado, de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) publicado en la web de esta entidad (www.senasa.gob.pe). Señala que los costos por la emisión del certificado son:
 - Inspección fitosanitaria 0.10% de la UIT por TM de uva fresca.
 - Certificado Fitosanitario 1.0% de la UIT.
7. Arancel: el nivel arancelario aplicable a la uva de origen peruano en Brasil es cero, gracias a las preferencias otorgadas en el Acuerdo Perú-Mercosur (ACE No 58); mientras que el arancel aplicado a otros países –no beneficiados por acuerdos comerciales- es de 10%.

8. Carga considerada: El volumen a exportar de 24 TM. El tiempo de viaje estimado de Ica a la ciudad de Río Branco, Acre, es de 3.5 días aproximadamente, realizando un trasbordo en Iñapari (frontera del Perú).
9. El precio unitario de venta en el punto de embarque en Ica se estima en US\$ 1.90/Kg y se ha obtenido del precio promedio de exportación FOB a Brasil del año 2009.
10. La modalidad de entrega que acostumbran los importadores de Brasil es puesto en almacén del importador, en este caso en Río Branco.

Logística y costos

11. Se debe realizar un cuidadoso manejo post-cosecha del producto, que incluye el lavado y la selección por características físicas, para cumplir con los estándares de la regulación brasileña (padrón).
12. Asimismo, se recomienda no utilizar en el embalaje cajas o parihuelas de madera no certificada, para evitar rechazos por parte de la autoridad sanitaria.
13. Para el traslado de la uva desde la zona de almacenamiento del producto procesado en Ica, se plantea contratar el transporte carretero desde Ica hasta Iñapari (frontera con Brasil) a través de la Carretera Interoceánica Sur. El costo aproximado US\$ 2,734 por las 24 TM, de acuerdo a la información de empresas de transporte que poseen la ruta Lima- Puerto Maldonado.
14. En la parte brasileña se contratará un transporte de carga terrestre para el traslado en el tramo Iñapari-Río Branco, siendo el costo aproximado de US\$ 2,486 por las 24 TM. El operador logístico brasileño se encargará del transporte y despacho hasta el destino. El transporte cotizado no es refrigerado. Es importante preparar la carga para las condiciones de la ruta (frío en la cordillera y lluvia y mucho calor en la zona de selva).
15. No se ha considerado transporte directo hasta Brasil, puesto que aún no se ha desarrollado una oferta relevante de transporte entre ambas zonas y en las cotizaciones de transporte directo obtenidas, existe falso flete. Se proyecta que en la medida que el flujo comercial se incrementa, las opciones de transporte se incrementarán y los costos de flete descenderán.

Cuadro N° 37
Análisis económico referencial de exportación de uva fresca

Precios y Costos	Monto en US\$	Monto en US\$/kg
Valor en Tacna	46,800	1.90
Costos en el Perú	5,376	0.22
Certificado de Origen	15	0.00
Certificado Fitosanitario	40	0.00
Otros	100	0.00
Flete Arequipa-Iñapari	2,734	0.11
Flete Iñapari -Rio Branco	2,486	0.10
Valor en aduana	52,176	2.17
Costos de nacionalización en Brasil	21,020	0.88
Arancel en Brasil (0%)	0	0.00
Imp.Promoción Industrial (IPI)	No Aplica	
Impuesto PIS (1.65%)	1,162	0.05
Impuesto COFINS (7.6%)	5,352	0.22
Impuesto ICMS (17%)	14,483	0.60
Uso de Siscomex	22	0.00
Valor nacionalizado	73,195	3.05

Fuente: Información de los impuestos pagados en Brasil tomado del Ministerio de Hacienda de Brasil <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>

11. Contactos comerciales (nombre de la empresa, ubicación, representante, teléfono, fax, email) en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

11. Contactos comerciales (nombre de la empresa, ubicación, representante, teléfono, fax, email) en Acre, Mato Grosso, Rondonia y Amazonas

11.1 AGREGADO COMERCIAL

Consulado General del Perú en Sao Paulo

www.consuladoperusp.com.br

Antonio Castillo Garay

Consejero Económico Comercial

antonio@consuladoperusp.com.br

Teléfono: (55-11) 8775-5552

11.2 CONSULADOS Y/O AGENCIAS DEL GOBIERNO PERUANO

Consulado General del Perú en Sao Paulo

www.consuladoperusp.com.br

Alameda Campinas, 646, 4º Piso

Jardim Paulista,

CEP 01404-001, Sao Paulo, SP, Brasil

Teléfono: (55-11) 3287-5555

Fax: (55-11) 3287-9595

Embajador Jaime Stiglich Bérninzon

Cónsul General

consulgeneral@consuladodelperusp.com.br

Consulado General del Perú en Manaus

Rua Constação N° 16-A
Morada do Sol, Bairro Aleixo,
CEP 69060-08,1 Manaus, AM, Brasil
Teléfono: (55-92) 3236-9607 / 3632-0585
Fax: (55-92) 3632-0585

Ministro César Augusto de las Casas Díaz
Cónsul General
conpema@gmail.com

Consulado General del Perú en Río Branco

Rua Maranhao 280, Bosque,
CEP 69908-240, Río Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3224-0303 / (55-68) 3224-2727
Fax: (55-68) 3224-1122

Ministro Consejero Jesús Cristóbal Carranza Quiñones
Cónsul General
consulperu-riobranco@rree.gob.pe

11.3. ENTIDADES ESTATALES BRASILEÑAS

Embajada de Brasil en Perú

www.embajadabrasil.org.pe

Av. José Pardo, 850
Miraflores, Lima 18, Perú
Teléfono: (51-1) 512-0830
Fax: (51-1) 445-2421

César A. V. Bonamigo
Jefe del Sector Económico y de Promoción Comercial
cbonamigo@embajadabrasil.org.pe

Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA)

www.suframa.gov.br

Av. Ministro Mário Andreazza N° 1424, Distrito Industrial
CEP 69075-830, Manaus, AM, Brasil
Teléfono: (55-92) 3321-7255
Fax: (55-92) 3237-3769
Maria Gracilene Roberto Belota
Coordenadora Geral de Comércio Exterior
gracilene@suframa.gov.br

SEDEX Mundi

www.correios.com.br

Praça da República, 101, Sala 37, 2° andar, Centro
CEP 78005-970, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 3611-1125
Fax (55-65) 3611-1159

José Maria de Jesus
Consultor de Comércio Exterior
josem@correios.com.br

11.4. BANCOS

Banco da Amazônia

www.bancoamazonia.com.br

Banco do Brasil

www.bb.com.br

Banco Bradesco

www.bradesco.com.br

Banco Itaú

www.ita.com.br

Banco Real

www.bancoreal.com.br

11.5. CÁMARAS Y ASOCIACIONES DE PROMOCIÓN COMERCIAL

Cámara Binacional de Comercio e Integración Perú-Brasil (CAPEBRAS)

www.capebras.org

Calle El Rosario 359 "A"
Miraflores, Lima 18, Perú
Teléfono: 447-3797

Miguel Vega Alvear
Presidente

Agencia de Promoción de la Inversión Privada – PROINVERSIÓN

www.proinversion.gob.pe

Sede Principal
Paseo de la República 3361, Piso 9
San Isidro, Lima 27, Perú
Teléfono: (51-1) 612-1200
Fax: (51-1) 221-2941

Oficina Descentralizada
Pasaje Belén 113, Vallecito
Arequipa, Perú
Teléfono: (51-54) 60-8114
Fax: (51-54) 60-8115

Jorge León Ballén
Director Ejecutivo
Gustavo Villegas del Solar
Secretario General

Percy Velarde Zapater
Jefe de Asesoría Jurídica

Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Estado do Acre (ADACRE)

Av. Ceará 2351, Cadeia Velha
CEP 69900-460, Rio Branco, AC, Brasil
Telefax: (55-68) 3224-6349
E-mail: adacre@uol.com.br

Roy Robert Escurra Guillen
Presidente
felipegonzales@uol.com.br

Sistema Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso (Sistema FIEMT)

www.fiemt.com.br

Av. Historiador Rubens de Mendonça 4193, Bosque da Saúde
CEP 78050-000, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 3611-1500
Fax: (55-65) 3611-1555

UEDA – Unidade Estratégica de Desenvolvimento Associativo

Amir Ben Kauss
Coordinador
amir@fiemt.com.br

CIN-MT - Centro Internacional de Negócios do Estado do Mato Grosso

Gabriela Fontes
Coordinadora
gabriela.fontes@fiemt.com.br

Sistema Federação das Indústrias do Estado de Rondônia (Sistema FIERO)

www.fiero.org.br

Rua Rui Barbosa Nº 1112 – Edifício Armando Monteiro Neto, Arigolândia
CEP 76801-186, Porto Velho, RO, Brasil
Teléfono: (55-69) 3216-3400
Fax: (55-69) 3216-3424

Denis Roberto Baú
Presidente
presidencia@fiero.org.br

Gilberto Baptista
Superintendente
gilberto.baptista@fiero.org.br

CIN-RO – Centro Internacional de Negócios de Estado de Rondonia

Vera Cristina Motomya
Supervisora
vera.motomya@fiero.org.br

Sistema Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (Sistema FIEAM)

www.fieam.org.br

Av. Joaquim Nabuco 1919, Centro
CEP 69020-031, Manaus, AM, Brasil
Teléfono: (55-92) 3186-6500
Fax: (55-92) 3233-2091

CIN-AM – Centro Internacional de Negócios de Estado de Amazonas

Ronald Feitosa de Queiróz
Supervisor
secex@fieam.org.br

Sistema Federação das Indústrias do Estado de Acre (Sistema FIEAC)

www.fieac.org.br

Av. Ceará, 3727, Floresta
CEP 69907-000, Rio Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3212-4200

CIN-AC – Centro Internacional de Negócios do Estado de Acre

Jorge Vila Nova
Supervisor
jorge@fieac.org.br

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

www.sebrae.com.br

SEBRAE em Rondônia

Av. Campos Sales, 3421, Olaria
CEP 76801-281, Porto Velho, RO, Brasil
Teléfono: (55-69) 3217-3800
Fax: (55-69) 3217-3823

Pedro Teixeira Chaves
Director Superintendente
pedroteixeira@ro.sebrae.com.br

Hiram Rodrigues Leal
Director Técnico
hiram@ro.sebrae.com.br

SEBRAE em Acre

Rua Rio Grande do Sul, 109, Centro
CEP 69903-420, Río Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3216-2100

Soraya Neves de Menezes
Gerente Unidade de Acesso a Mercado e Inovação Tecnológica
soraya@ac.sebrae.com.br

Miriam N. C. Moreno
Analista Unidade de Acesso a Mercado e Inovação Tecnológica
miriam@ac.sebrae.com.br

SEBRAE em Amazonas

Rua Leonardo Malcher N°924, Centro
Manaus, AM, Brasil

SEBRAE em Mato Grosso

Av. Historiador Rubens de Mendonça, 3999, CPA
CEP 78050-904, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 3648-1254
Fax: (55-65) 3648-1249

José Guilherme Barbosa Ribeiro
Director Superintendente
jose.ribeiro@mt.sebrae.com.br

Marta Regina Torezam
marta.torezam@mt.sebrae.com.br

Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (IMEA)

www.imea.com.br

Rua B, s/n, esquina com Rua 02, Edifício Famato,
Centro Político Administrativo
CEP 78049-908, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 2123-2650
Fax: (55-65) 2123-2666
Seneri Kernbeis Paludo
Superintendente
seneri@imea.com.br

Otávio L. M. Celidonio
Gestor
otavio@imea.com.br

Maria Amélia Tirloni
Analista da Cadeia de Grãos
mariaamelia@imea.com.br

Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Mato Grosso (FACMAT)

www.facmat.org.br

R. Galdino Pimentel, 14, 2ª SL, Ed. Palácio do Comércio
CEP 78005-020, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 8404-1662

Manuel Gomes da Silva
Superintendente
superintendencia@facmat.org.br

11.6. PRINCIPALES MAYORISTAS Y MINORISTAS

Araujo Supermercados

www.araujosuper.com.br

R. Isaura Parente, 722, Bosque
CEP 69908-210, Rio Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3216-3100
Fax: (55-68) 3216-3105

Aldenor Araújo da Silva
Director Comercial
aldenor@araujosuper.com.br

Atacadão Reis Ltda.

Feira Manaus Moderna, Box 64 e 66, Azul Mar
Manaus, AM, Brasil
Teléfono: (55-92) 3622-0200
Fax: (55-92) 3234-3104

Junior Ademar Dias
Gerente
atacadoreis.manaus@hoTMail.com

Santista Distribuciones Ltda.

Distribuidora de productos Master Foods, Santa Clara, Nova Schin, Sapeka,
Emege, Mabel
Av. Getúlio Vargas, 3001
CEP 69914-000, Río Branco, AC, Brasil

Teléfono (55-68) 3228-2072
Roy Escurra (55-68) 9229-8729
acsantista@oul.com.br

Carpello Industria e Comercio de Alimentos Ltda.
www.carpello.com.br

Daniel Brolese (66) 9996-3332
Av. Cascavel, 364 – Distrito Industrial Comercial
Tel.: (66) 3515-0088/3515-7620
CEP 78.550-000 – Sinop – Mato Grosso
danielcarpello@terra.com.br

Disdal Distribuidora de Alimentos Ltda.

Rua Boulevard Auduto Monteiro, 1230
Rio Branco – Brasil
Teléfono: (55-68) 3221-7100
Dirciano Passai
Gerente de Compras
dirciano.passaia@disdal.com.br

Atacadao Rio Branco Exp. E Imp. Ltda.

Rua Geraldo Mesquita, 85
Rio Branco, AC, Brasil
Tel.: (55-68) 2106-3100 / (55-68) 2106-3101

Niltón Araujo
Representante Comercial
atacadaoriobranco@hoTMail.com

Frios Vilhena
www.friosvilhena.com.br

Rua Raimundo Gama Nº 100, Abraão Alab
CEP 69907-100, Rio Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3226-4748

Zé Carlos
Diretor
zecarlos@friosvilhena.com.br

Portal S/A Ind. e Comercio de Productos Vegetales

Av. Tanccredo Neves No. 9641
Sector industrial - Rondonia
Tel.: (69) 3322-5552/4038/2819
Altair Kurtz

11.7. EMPRESAS DE TRANSPORTE

Takigawa Comércio de Frios Ltda.

Rua do Aviário, 338, Bairro Aviário
CEP 69909-170, Rio Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3302-5000
Fax: (55-68) 3302-5008

Olmiro Brunoro
Gerente
_rbc@takigawa.com.br

Expresso Araçatuba Transportes e Logística Ltda.
www.alex.com.br

Filial Río Branco
Via Chico Mendes, 2872
CEP 69901-180, Rio Branco, AC, Brasil
Teléfono: (55-68) 3302-2800
Fax: (55-68) 3302-2809
Emerson Araújo Hammes
Gerente Filial
rbr.gef@alex.com.br

Filial Porto Velho
Av. Jatuarana, 6529
CEP 76806-111, Porto Velho, RO, Brasil
Teléfono: (55-69) 2181-2800
Jorge Zardo
Gerente Filial
pvh.gef@alex.com.br

Porto Chibatao
www.portochibatao.com.br

Estrada do Belmont, 9349, Km. 06 Nacional
CEP 78903-400, Porto Velho, RO, Brasil
Teléfono: (55-69) 3229-4033
Fax: (55-69) 3229-7221

Marilene Carvalho dos Santos
Gerente Administrativo
marilene@jfoliveira.com.br

Agência Moreira

Rua João Alfredo, 185, Centro
CEP 78916-060, Porto Velho, RO, Brasil
Telefax: (55-69) 3224-1262

J. Moreira de Azevedo
Proprietário
agenciamoreira@hotmail.com

Super Terminais Comércio e Indústria Ltda.
www.superterminais.com.br

Porto Privativo de Uso Misto
Rua Ponta Grossa, 256, Colônia Oliveira Machado
CEP 69074-190, Manaus, AM, Brasil
Teléfono: (55-92) 3626-3702
Fax: (55-92) 3629-3222

João Bosco N. da Costa Novo
Gerente Geral
superterminais@superterminais.com.br

Porto Seco Cuiabá
www.portosecocuiaba.com

Av. V N° 525, Distrito Industrial
CEP 78098-480, Cuiabá, MT, Brasil
Teléfono: (55-65) 3316-8200
Fax: (55-65) 3316-8221

Francisco Antonio de Almeida
Director
francisco@portoseco.com

Atlas Cargo S.A.C.
www.atlascargo.com.pe

Av. Industrial Mz. "G" Lote 19
Tacna – Perú
Teléfax: (51-52) 42-8124 / (51-52) 24-1937

Alex Villanueva
alexvillanueva@atlascargo.com.pe

Michebus S.A.C.
http://www.michebus.com

Mza. D Lote. 33 Asoc. Federico Barreto
Pocollay – Tacna – Perú
Teléfono: (51 52) 39-3264

Jose Antonio Feijoo Mendo
jmichebus@michebus.com

O.T.E.M. S.A.C.
http://www.otemperu.com.pe

Av. Defensores del Morro Mz. V Lote 11-B
Urb. Huertos de Villa, Chorrillos, Lima, Perú
Telefax: (51-1) 254-8628 / (51-1) 255-0025 / (51-1) 254-8859
otem@otemperu.com.pe

Tabla N° 1
Intercambio comercial de Acre vs. Mundo

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	684,376	46,471	637,905	730,847
Feb-09	1,067,879	57,892	1,009,987	1,125,771
Mar-09	966,865	132,081	834,784	1,098,946
Abr-09	1,193,224	257,516	935,708	1,450,740
May-09	1,166,293	39,365	1,126,928	1,205,658
Jun-09	1,505,489	1,599	1,503,890	1,507,088
Jul-09	1,164,684	142,169	1,022,515	1,306,853
Ago-09	1,654,049	209,109	1,444,940	1,863,158
Sep-09	1,637,610	73,796	1,563,814	1,711,406
Oct-09	1,400,081	99,792	1,300,289	1,499,873
Nov-09	1,839,065	276,380	1,562,685	2,115,445
Dic-09	1,440,861	57,212	1,383,649	1,498,073
Total 2009	15,720,476	1,393,382	14,327,094	17,113,858
Ene-10	1,276,846	151,000	1,125,846	1,427,846
Feb-10	1,468,667	57,162	1,411,505	1,525,829
Mar-10	2,304,599	86,653	2,217,946	2,391,252
Abr-10	1,918,005	126,682	1,791,323	2,044,687
May-10	1,680,614	617,836	1,062,778	2,298,450
Jun-10	1,520,691	454,767	1,065,924	1,975,458
Jul-10	1,777,731	337,356	1,440,375	2,115,087
Ago-10	2,154,231	115,699	2,038,532	2,269,930
Sep-10	1,597,694	65,184	1,532,510	1,662,878
Total 2010	15,699,078	2,012,339	13,686,739	17,711,417

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 2
Intercambio comercial de Rondonia vs. Mundo

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	16,378,724	13,028,289	3,350,435	29,407,013
Feb-09	31,552,526	9,051,851	22,500,675	40,604,377
Mar-09	23,815,739	13,220,561	10,595,178	37,036,300
Abr-09	48,740,459	15,695,638	33,044,821	64,436,097
May-09	52,406,947	12,152,358	40,254,589	64,559,305
Jun-09	30,800,844	13,729,981	17,070,863	44,530,825
Jul-09	40,570,374	17,594,376	22,975,998	58,164,750
Ago-09	24,311,003	12,413,331	11,897,672	36,724,334
Sep-09	25,195,099	15,689,283	9,505,816	40,884,382
Oct-09	26,582,819	17,007,434	9,575,385	43,590,253
Nov-09	32,581,603	11,991,308	20,590,295	44,572,911
Dic-09	38,300,235	14,779,988	23,520,247	53,080,223
Total 2009	391,236,372	166,354,398	224,881,974	557,590,770
Ene-10	21,830,775	13,626,323	8,204,452	35,457,098
Feb-10	33,316,319	12,348,028	20,968,291	45,664,347
Mar-10	30,846,600	23,450,843	7,395,757	54,297,443
Abr-10	62,575,714	15,210,690	47,365,024	77,786,404
May-10	51,067,560	14,908,857	36,158,703	65,976,417
Jun-10	64,681,587	22,676,935	42,004,652	87,358,522
Jul-10	33,597,861	15,220,503	18,377,358	48,818,364
Ago-10	37,183,517	20,439,686	16,743,831	57,623,203
Sep-10	22,085,404	21,611,310	474,094	43,696,714
Total 2010	357,185,337	159,493,175	197,692,162	516,678,512

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 3
Intercambio comercial de Mato Grosso vs. Mundo

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	542,810,117	48,353,726	494,456,391	591,163,843
Feb-09	369,251,645	28,326,075	340,925,570	397,577,720
Mar-09	902,832,806	9,650,021	893,182,785	912,482,827
Abr-09	888,369,914	45,238,582	843,131,332	933,608,496
May-09	873,649,446	103,629,271	770,020,175	977,278,717
Jun-09	1,027,398,547	124,517,816	902,880,731	1,151,916,363
Jul-09	898,502,759	139,456,438	759,046,321	1,037,959,197
Ago-09	804,094,856	66,338,687	737,756,169	870,433,543
Sep-09	558,615,081	65,582,613	493,032,468	624,197,694
Oct-09	595,424,029	61,028,730	534,395,299	656,452,759
Nov-09	422,520,272	56,988,834	365,531,438	479,509,106
Dic-09	543,399,237	43,285,280	500,113,957	586,684,517
Total 2009	8,426,868,709	792,396,073	7,634,472,636	9,219,264,782
Ene-10	438,784,177	70,779,853	368,004,324	509,564,030
Feb-10	534,553,372	71,698,219	462,855,153	606,251,591
Mar-10	988,089,660	76,893,574	911,196,086	1,064,983,234
Abr-10	923,100,180	83,785,857	839,314,323	1,006,886,037
May-10	892,337,820	93,536,832	798,800,988	985,874,652
Jun-10	768,421,809	45,742,046	722,679,763	814,163,855
Jul-10	800,825,720	110,379,542	690,446,178	911,205,262
Ago-10	636,601,720	40,202,774	596,398,946	676,804,494
Sep-10	713,073,287	79,416,801	633,656,486	792,490,088
Total 2010	6,695,787,745	672,435,498	6,023,352,247	7,368,223,243

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 4
Intercambio comercial de Amazonas vs. Mundo

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	56,133,204	495,325,044	-439,191,840	551,458,248
Feb-09	64,110,791	400,793,591	-336,682,800	464,904,382
Mar-09	78,018,785	493,413,237	-415,394,452	571,432,022
Abr-09	59,962,800	514,440,635	-454,477,835	574,403,435
May-09	62,695,979	433,173,853	-370,477,874	495,869,832
Jun-09	59,211,402	490,677,047	-431,465,645	549,888,449
Jul-09	74,837,697	587,271,233	-512,433,536	662,108,930
Ago-09	67,233,555	607,310,215	-540,076,660	674,543,770
Sep-09	77,311,993	721,515,053	-644,203,060	798,827,046
Oct-09	89,114,375	830,768,335	-741,653,960	919,882,710
Nov-09	104,143,613	730,634,173	-626,490,560	834,777,786
Dic-09	91,091,654	633,867,417	-542,775,763	724,959,071
Total 2009	883,865,848	6,939,189,833	-6,055,323,985	7,823,055,681
Ene-10	62,468,208	577,407,399	-514,939,191	639,875,607
Feb-10	75,704,987	725,070,994	-649,366,007	800,775,981
Mar-10	102,548,537	877,185,382	-774,636,845	979,733,919
Abr-10	106,142,286	821,912,955	-715,770,669	928,055,241
May-10	103,335,007	921,069,309	-817,734,302	1,024,404,316
Jun-10	94,548,935	951,133,345	-856,584,410	1,045,682,280
Jul-10	112,194,872	1,105,099,322	-992,904,450	1,217,294,194
Ago-10	105,572,138	1,158,815,962	-1,053,243,824	1,264,388,100
Sep-10	87,637,321	1,165,974,566	-1,078,337,245	1,253,611,887
Total 2010	850,152,291	8,303,669,234	-7,453,516,943	9,153,821,525

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 5
Intercambio comercial de Acre vs. Perú

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	0	0	0	0
Feb-09	0	0	0	0
Mar-09	53,087	18,794	34,293	71,881
Abr-09	11,459	0	11,459	11,459
May-09	12,420	0	12,420	12,420
Jun-09	23,333	0	23,333	23,333
Jul-09	51,089	0	51,089	51,089
Ago-09	109,811	0	109,811	109,811
Sep-09	82,280	0	82,280	82,280
Oct-09	306	0	306	306
Nov-09	28,906	0	28,906	28,906
Dic-09	0	0	0	0
Total 2009	372,691	18,794	353,897	391,485
Ene-10	0	0	0	0
Feb-10	0	0	0	0
Mar-10	106,102	0	106,102	106,102
Abr-10	64,541	19,747	44,794	84,288
May-10	98,290	0	98,290	98,290
Jun-10	73,058	0	73,058	73,058
Jul-10	0	0	0	0
Ago-10	0	0	0	0
Sep-10	87,606	0	87,606	87,606
Total 2010	429,597	19,747	409,85	449,344

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 6
Intercambio comercial de Rondonia vs. Perú

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	0	102,126	-102,126	102,126
Feb-09	15,012	93,917	-78,905	108,929
Mar-09	49,883	0	49,883	49,883
Abr-09	11,492	52,483	-40,991	63,975
May-09	0	38,905	-38,905	38,905
Jun-09	55,273	0	55,273	55,273
Jul-09	5,566	29,013	-23,447	34,579
Ago-09	25,069	6,591	18,478	31,660
Sep-09	0	28,639	-28,639	28,639
Oct-09	39,644	37,351	2,293	76,995
Nov-09	19,174	67,397	-48,223	86,571
Dic-09	0	68,518	-68,518	68,518
Total 2009	221,113	524,940	-303,827	746,053
Ene-10	0	24,123	-24,123	24,123
Feb-10	59,010	0	59,010	59,010
Mar-10	159,734	0	159,734	159,734
Abr-10	581	0	581	581
May-10	33,250	169,734	-136,484	202,984
Jun-10	44,021	59,792	-15,771	103,813
Jul-10	38,265	112,478	-74,213	150,743
Ago-10	37,301	0	37,301	37,301
Sep-10	31,775	58,843	-27,068	90,618
Total 2010	403,937	424,970	-21,033	828,907

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 7
Intercambio comercial de Mato Grosso vs. Perú

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	1,214,199	0	1,214,199	1,214,199
Feb-09	6,235,899	0	6,235,899	6,235,899
Mar-09	312,794	0	312,794	312,794
Abr-09	1,080,151	0	1,080,151	1,080,151
May-09	209,633	0	209,633	209,633
Jun-09	347,842	0	347,842	347,842
Jul-09	618,369	0	618,369	618,369
Ago-09	141,134	0	141,134	141,134
Sep-09	297,376	0	297,376	297,376
Oct-09	1,921,232	0	1,921,232	1,921,232
Nov-09	1,269,454	0	1,269,454	1,269,454
Dic-09	1,204,587	0	1,204,587	1,204,587
Total 2009	14,852,670	0	14,852,670	14,852,670
Ene-10	277,050	0	277,050	277,050
Feb-10	325,264	0	325,264	325,264
Mar-10	1,783,941	0	1,783,941	1,783,941
Abr-10	2,215,053	0	2,215,053	2,215,053
May-10	1,576,493	0	1,576,493	1,576,493
Jun-10	847,805	2	845,805	849,805
Jul-10	733,666	0	733,666	733,666
Ago-10	786,838	0	786,838	786,838
Sep-10	887,141	4	883,141	891,141
Total 2010	9,433,251	6	9,427,251	9,439,251

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Tabla N° 8
Intercambio comercial de Amazonas vs. Perú

Valores en US\$ FOB				
Mes	Exportación	Importación	Saldo	Flujo comercial
Ene-09	1,230,745	5,428,349	-4,197,604	6,659,094
Feb-09	1,157,567	4,232,297	-3,074,730	5,389,864
Mar-09	4,342,901	9,736,168	-5,393,267	14,079,069
Abr-09	1,278,693	6,409,433	-5,130,740	7,688,126
May-09	883,312	4,047,867	-3,164,555	4,931,179
Jun-09	3,859,258	5,568,359	-1,709,101	9,427,617
Jul-09	2,567,748	3,305,470	-737,722	5,873,218
Ago-09	4,710,316	2,220,693	2,489,623	6,931,009
Sep-09	2,387,678	3,277,397	-889,719	5,665,075
Oct-09	6,900,468	2,470,603	4,429,865	9,371,071
Nov-09	3,217,097	4,021,498	-804,401	7,238,595
Dic-09	6,712,811	4,160,602	2,552,209	10,873,413
Total 2009	39,248,594	54,878,736	-15,630,142	94,127,330
Ene-10	539,466	2,679,090	-2,139,624	3,218,556
Feb-10	2,998,818	4,712,415	-1,713,597	7,711,233
Mar-10	9,552,401	1,743,562	7,808,839	11,295,963
Abr-10	4,507,025	3,443,271	1,063,754	7,950,296
May-10	4,067,163	4,065,944	1,219	8,133,107
Jun-10	8,098,316	3,066,473	5,031,843	11,164,789
Jul-10	6,791,706	2,924,501	3,867,205	9,716,207
Ago-10	4,799,080	3,802,045	997,035	8,601,125
Sep-10	1,491,350	4,999,192	-3,507,842	6,490,542
Total 2010	42,845,325	31,436,493	11,408,832	74,281,818

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil

Anexo A: Lista de Productos Vegetales de Perú con acceso permitido en Brasil*

No	Producto Vegetal	Parte Importada	Uso/Propósito
1	frijol negro de ojos	Grano	Consumo
2	Espárragos	Tallo	Consumo
3	Tabaco	Hojas	Transformación
4	Sandía	Semilla	Propagación
5	Kudzu	Semilla	Propagación
6	Melón	Semilla	Propagación
7	Ajo	Bulbo	Consumo
8	Pijuayo	Semilla	Propagación
9	Café	Grano	Consumo/transformación
10	Tomate	Fruto	Consumo
11	Tomate	Semilla	Propagación
12	Sésamo	Grano	Consumo
14	Frijol	Grano	Consumo
15	Uva	Fruto	Consumo
16	Zanahoria	Raíz	Consumo
17	Repollo	Hoja y tallo	Consumo
18	Remolacha	Raíz	Consumo
19	Papa	Tubérculo	Consumo
20	Maca	Fruto	Consumo
21	Pera	Fruto	Consumo
22	Palta	Fruto	Consumo
23	Orégano	Hija seca	Consumo/Transformación

(*) Información referencial, debe verificarse si no existen restricciones en la zona de producción, sobre todo para los productos en las Clasificaciones de Riesgo del 1 al 5.

Anexo B: productos vegetales en proceso para acceso a Brasil

N	Producto	Presentación	Situación actual
1	Coliflor	Semilla	Informe en consulta en la CONJUR
2	Espárrago	Broto	Esperando Análisis
3	Maca	Tubérculo	Esperando Análisis
4	Pimiento	Fruto	Esperando Análisis
5	Espinacas	Fruto	Esperando Análisis
6	Pepino	Fruto	Esperando Análisis
7	Alfalfa	Planta Entera	Esperando Análisis
8	Frijol	Fruto	Esperando Análisis
9	Calabacín	Fruto	Esperando Análisis
10	Berenjena	Fruto	Esperando Análisis
11	Pimiento	Semilla	Relacionado a proceso 21018.006618/2003-15
12	Pijuayo	Semilla	ARP concluida. IN 26/2002
13	Amaranto	Grano	Esperando Análisis
14	Quinoa	Grano	Esperando Análisis
15	Café	Grano crudo	Relacionado a proceso 21000.009497/2008-67
16	Melón	Semilla	Con Informe de Quimiplan. Esperando análisis en DARP.
17	Tomate	Semilla	ARP concluida. IN 36/2004
18	Sésamo	Grano	ARP concluida. IN 60/2004
19	Melón	Semilla	Relacionado a proceso 21000.003965/2003-85
20	Tomate	Semilla	Relacionado a proceso 21000.005181/2003-91
21	Kudzu	Semilla	Con informe de Unesp. Esperando Análisis en DARP.
22	Maní forrajero	Semilla	Informe en consulta en la ONPF del País de origen en feb-07
23	Calabacín	Semilla	Esperando Análisis
24	Cebolla	Bulbo	Con respuesta de la ONPF en análisis en DARP.
25	Papa	Tubérculo	En análisis en DARP
26	Alfalfa	Semilla	Esperando Análisis
27	Café	Grano crudo	Con Informe de Agronómica. En análisis en DARP.
28	Sandía	Semilla	Derivado a UNESP el 09/02/2004
29	Maní forrajero	Semilla	Relacionado a proceso 21000.006855/2004-56
30	Pijuayo	Semilla	Con informe de Esalq. Esperando análisis en DARP.
31	Uña de Gato	Casca	ARP concluida. IN 5/2005
32	Tomate	Fruto	Relacionado a proceso 21000.005181/2003-91
33	Tomate	Semilla	Relacionado a proceso 21000.005181/2003-91
34	Calabacín	Semilla	Relacionado a proceso 21000.007094/2003-79
35	Pimiento	Semilla	Esperando Análisis
36	Tomate	Semilla	Relacionado a proceso 21000.005181/2003-91
37	Pepino	Semilla	Esperando Análisis
38	Ajo	Bulbo	Con Informe de UFSM. Esperando Análisis en DARP.
39	Frejol	Grano	Esperando Análisis

Clasificación de riesgo fitosanitario para productos vegetales

CATEGORÍA 0

Son productos que a pesar de ser de origen vegetal, por su grado de elaboración no requieren ningún tipo de control de plagas y no son vehículos de plagas el material de embalaje o el transporte, no exigiendo, por lo tanto, la participación del Organismo Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF).

CATEGORÍA 1

Son considerados los de origen vegetal que no pueden verse directamente afectados por las plagas, pero pueden servir de almacenamiento en los materiales de embalaje y transporte. Son productos de consumo, uso directo o transformación.

CATEGORÍA 2

Son los productos vegetales semiprocados (sujetos a la desecación, limpieza, clasificación, pelado, etc.) que pueden albergar plagas. Están diseñados para uso del consumidor directo o la transformación.

CATEGORÍA 3

Son productos de la categoría 3 los productos vegetales "in natura" destinados al consumo, al uso directo o transformación.

CATEGORÍA 4

Son considerados como de categoría 4 las semillas, plantas u otras materias vegetales destinados a la propagación o la reproducción.

CATEGORÍA 5

Cualquier producto vegetal o no vegetal que no esté en las categorías anteriores e implique un riesgo de plagas.

Pasos para iniciar procedimiento de Análisis de Riesgo de Plagas (ARP)

1. Solicitud del Análisis de Riesgo de Plagas - ARP:

El interesado tendrá que seguir los procedimientos siguientes:

1.1. La petición básica del ARP y la información básica tendrá que dirigirse a la Superintendência Federal de Agricultura, Pecuária e Abastecimento da Unidade da Federação, cuando el interesado sea un particular. Se dirige directamente al Departamento de Salud de Vegetal - DSV, cuando éste sea un Organismo Nacional de Protección Fitosanitaria - ONPF o representación diplomática.

1.2. La petición del ARP podrá ser presentada por grupos o asociaciones interesadas y tendrá que ser especificada la especie vegetal, uso, parte vegetal de ser importado y el país nativo.

1.3. La Superintendência Federal de Agricultura, Pecuária e Abastecimento da Unidade da Federação analizará la documentación presentada por el interesado, de acuerdo a la información básica solicitada. Si dicha información es conforme, esta será enviada a la DSV, que formalizará el proceso. Si la información es incompleta la información será devuelta para que sea subsanada.

2. Información básica para la solicitud del ARP:

Para solicitar la apertura del proceso de ARP, el interesado deberá proveer la información básica siguiente:

2.1. Datos del interesado:

- Nombre de la persona física/institución/empresa/representación diplomática u ONPF;
- Nombre del representante legal;
- CPF/CNPJ (no se aplica a las representaciones de Diplomática y al ONPF);
- Dirección;
- Teléfono;
- Fax;
- Dirección electrónica.

2.2. Descripción del producto de Vegetal para el ARP:

- Nombre científico (especie botánica);
- Nombre común;
- Pieza de vegetal que se importará (caracterización del producto);
- Uso considerado (propagación, consumo, transformación, etc);
- Manera de la presentación y embalaje;
- Comprobantes de importaciones anteriores.

2.3. País nativo del producto de Vegetal:

- Identificación de las áreas o de las regiones de la producción;
- Localización de los puntos de salida o embarque del producto;
- Mitad del transporte del producto para el Brasil;
- Cuando se trate sobre reexportación, describir los procedimientos llevados a través en el país del reexportador.

3. Proceso del ARP:

El ARP será elaborado por el DSV en sociedad con la colaboración de centro, la credencial para el MAPA y contratado por el interesado, y tendrá que obedecer las líneas de la dirección establecidas para el MAPA.

3.1. Para la elaboración del informe del ARP, la DSV podrá solicitar la información descrita debajo y complementada con la ONPF del país de exportación.

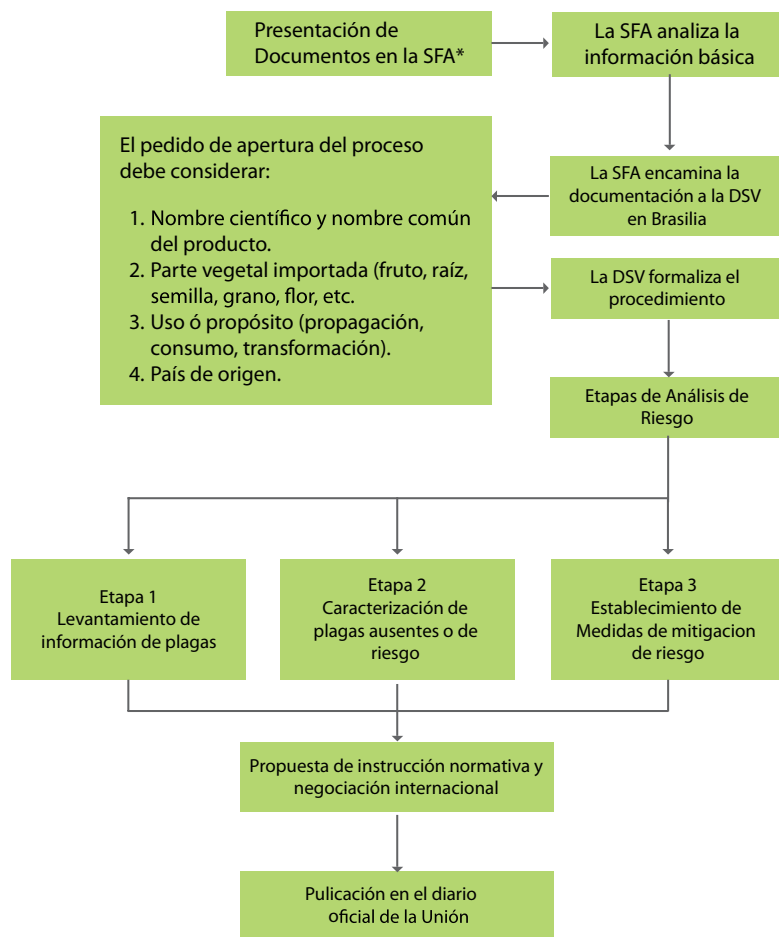
- Nombre científico de las plagas con el registro de la ocurrencia en el país y los países para realizar el seguimiento;
- Nombres comunes de las plagas en el país;
- Clasificación taxonómica de las plagas;
- Sinonimias;
- Nombre científico de los vegetales que albergan las plagas;
- Partes vegetales afectadas;
- Período Fenológico del entrenamiento de la cultura donde ocurre el ataque;
- Método(s) de control;
- Impactos económicos incluyendo el ambiental;
- Capacidad de actuar como vector para otra plaga;
- Distribución geográfica de la plaga;
- Tratamientos de cuarentena para las plagas;
- Descripción del sistema de vigilancia y de monitoreo adoptado;
- Programas oficiales del control;
- Descripción del sistema de la certificación oficial de Fitosanitario;
- Descripción del sistema de Mitigación de riesgo;
- Áreas y lugares libres de plagas;
- Áreas de incidencia baja de plagas y de programas de erradicación;
- Dirección, el teléfono, el fax y la dirección electrónica de la institución de la investigación oficial o privada del país nativo que trabaja con el objeto del producto del ARP;
- Referencias bibliográficas.

3.2. El interesado podrá indicar un centro de colaboración credencial para el MAPA para la elaboración del informe del ARP, conforme al anexo II, comprometiéndose a que coincida con los gastos al lado del centro. La relación de los centros credenciales está en la dirección electrónica www.agricultura.gov.br, en los servicios de campo - análisis del riesgo de plagas.

3.3. El centro de colaboración enviará el informe del ARP al DSV para el análisis. El DSV podrá notificar al centro de colaboración para dar la información para revisar el informe.

3.4. Concluyó el ARP, el DSV establecerá los requisitos específicos de los fitosanitarios para la importación del objeto del producto del ARP y dirigirá el proceso Secretaría de Defesa Agropecuaria para la aprobación final y la publicación del proyecto de la instrucción normativa en gaceta oficial federal.

Procedimiento para el Análisis de Riesgo de Plagas en Brasil



PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS EN ESTADOS DE BRASIL

PERÍODO: ENE-SEP 2010

- ACRE
- RONDONIA
- MATO GROSSO
- AMAZONAS



**IMPORTACION BRASILEÑA
ACRE
Principales Empresas Importadoras**

No	Descripción	2010 (Ene/Set)		2009 (Ene/Set)		Var% 10/09
		US\$ F.O.B	Part%	US\$ F.O.B.	Part%	
TOTAL		2.012.339	100,00	959.998	100,00	109,62
TOTAL PRINCIPALES EMPRESAS						
01	SOCIEDADE FOGAS LIMITADA.....	737.463	36,65	---	---	---
02	GUASCOR DO BRASIL LTDA.....	384.676	19,12	759.676	79,13	-49,36
03	FIGUEIRA E MANTILLA LTDA.....	356.000	17,69	---	---	---
04	COMERCIAL E INDUSTRIAL RONSYS LTDA.....	141.030	7,01	---	---	---
05	ATACADAO RIO BRANCO EXPORTACAO E IMPORTACAO LTD.....	138.704	6,89	155.146	16,16	-10,60
06	BARRIGA VERDE IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA.....	81.335	4,04	---	---	---
07	VIDRACARIA DO NORTE LTDA.....	68.607	3,41	---	---	---
08	BRASTIMBER COMERCIO IMP. E EXP. LTDA.....	31.523	1,57	25.492	2,66	23,66
09	R. O. SANTOS IMPORTACAO & EXPORTACAO.....	26.544	1,32	---	---	---
10	RIO BRANCO AEROTAXI LTDA.....	26.384	1,31	---	---	---
11	ENGEPLAN IMPORTACAO E EXPOTACAO LTDA.....	19.747	0,98	---	---	---
12	GANUM E COSTA LTDA.....	326	0,02	890	0,09	-63,37
13	J. K. C. DE ARAUJO IMP. E EXP.....	---	---	18.794	1,96	---

Ministério do Desenvolvimento
Indústria e Comércio Exterior



IMPORTACION BRASILEÑA
RONDONIA

Principales Empresas Importadoras

No	Descripción	2010 (Ene/Set)		2009 (Ene/Set)		Var%
		US\$ F.O.B	Part%	US\$ F.O.B.	Part%	
TOTAL		159.493.175	100,00	122.575.668	100,00	30,12
TOTAL PRINCIPALES EMPRESAS		157.666.510	98,85	100.626.812	82,09	56,68
01	MULTIMEX S/A	39.348.800	24,67	33.147.955	27,04	18,71
02	UNA IMPORTACAO, EXPORTACAO, COMERCIO E REPRESENTACAO	18.677.629	11,71	16.823.359	13,72	11,02
03	CONSTRUCOES E COMERCIO CAMARGO CORREA S/A	11.085.239	6,95	3.377.226	2,76	228,24
04	CICLO CAIRU LTDA	8.625.119	5,41	5.141.806	4,19	67,74
05	NEW PORT COMERCIO EXTERIOR LTDA	8.614.433	5,40	4.980.632	4,06	72,96
06	L F O DE P. MEDEIROS	7.860.573	4,93	6.471.155	5,28	21,47
07	J A BRAZIL EXPORT-COMERCIAL, EXPORTADORA E IMPO	6.691.702	4,20	1.057.873	0,86	532,56
08	IMMA - INDUSTRIA METALURGICA E MECANICA DA AMAZ	5.222.047	3,27	---	---	---
09	BCI - BALPEX COMERCIO INTERNACIONAL LTDA	4.582.928	2,87	67.525	0,06	---
10	MR TRADING COMERCIO IMPORTACAO E EXPORTACAO LTD	4.072.516	2,55	240.814	0,20	---
11	YMIRA IMPORTACAO E EXPORTACAO DE ACESSORIOS LTD	3.955.799	2,48	1.330.662	1,09	197,28
12	FERTIPAR FERTILIZANTES DO PARANA LIMITADA	3.805.273	2,39	---	---	---
13	AMAZON TRADING IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	3.235.124	2,03	185.413	0,15	---
14	ECOTRADING IMPORTACAO, EXPORTACAO E LOGISTICA L	3.011.847	1,89	---	---	---
15	RONDON IMPORTACAO, EXPORTACAO E REPRESENTACAO L	2.741.874	1,72	1.654.224	1,35	65,75
16	OCEANS COMERCIO IMPORTACAO EXPORTACAO LTDA	2.626.005	1,65	1.791.069	1,46	46,62
17	CHARLENE PNEUS LTDA	2.523.425	1,58	1.668.849	1,36	51,21
18	CDI - CENTRO DE DIAGNOSTICO POR IMAGEM LTDA	2.359.632	1,48	---	---	---
19	TERMO NORTE ENERGIA LTDA	1.651.969	1,04	1.140.730	0,93	44,82
20	IMPERIAL COMERCIO EXTERIOR LTDA	1.285.093	0,81	105.905	0,09	---
21	TOP INTERNACIONAL LTDA	1.248.157	0,78	989.683	0,81	26,12
22	CARISMA COMERCIAL LTDA	1.211.373	0,76	2.018.585	1,65	-39,99
23	SECRETARIA DE ESTADO DA SEGURANA, DEFESA E CIDA	1.169.092	0,73	304.255	0,25	284,25
24	PATRIOTA COMERCIO EXTERIOR LTDA	1.131.558	0,71	---	---	---
25	GUASCOR DO BRASIL LTDA	1.124.256	0,70	1.026.167	0,84	9,56
26	AMAGGI EXPORTACAO E IMPORTACAO LTDA	1.080.417	0,68	1.088.274	0,89	-0,72
27	CAIRU INDUSTRIA DE BICICLETAS LTDA	953.008	0,60	604.394	0,49	57,68
28	CASA DO PADEIRO DE RONDONIA LTDA	884.251	0,55	526.343	0,43	68,00
29	UNIDADE DE RADIOLOGICO E ULTRA-SONOGRAFIA	872.000	0,55	---	---	---
30	COMPANHIA DE CIMENTO PORTLAND POTY	856.722	0,54	8.313.321	6,78	-89,69
31	STRATEGOS IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	843.865	0,53	751.030	0,61	12,36
32	MEGA IMAGEM CENTRO DE DIAGNOSTICO LTDA - EPP	814.364	0,51	---	---	---
33	NORTE PLAST - INDUSTRIA, COMERCIO, IMPORTACAO E	714.270	0,45	1.389.930	1,13	-48,61
34	NOBRE TRADING IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	713.939	0,45	1.655.789	1,35	-56,88
35	BRASIL DE RONDONIA INDUSTRIA E COMERCIO DE VIDR	606.157	0,38	412.310	0,34	47,01
36	AST COMERCIO INTERNACIONAL LTDA	340.340	0,21	---	---	---
37	CENTRAIS ELETRICAS DO NORTE DO BRASIL S/A ELETR	340.085	0,21	---	---	---
38	BRARON TRADING IMPORTACAO DE VEICULOS E MERCADO	278.878	0,17	1.604.551	1,31	-82,62
39	TAG IMPORTACAO E EXPORTACAO DE VEICULOS LTDA	254.514	0,16	756.983	0,62	-66,38
40	ATLAS COPCO BRASIL LTDA	252.237	0,16	---	---	---
41	DEMAIS EMPRESAS	1.826.665	1,15	21.948.856	17,91	-91,68

Ministério do Desenvolvimento
Indústria e Comércio Exterior



IMPORTACION BRASILEÑA
MATO GROSSO

Principales Empresas Importadoras

No	Descripción	2010 (Ene/Set)		2009 (Ene/Set)		Var%
		US\$ F.O.B	Part%	US\$ F.O.B.	Part%	
TOTAL		672.435.498	100,00	631.093.229	100,00	6,55
TOTAL PRINCIPALES EMPRESAS		636.103.042	94,60	578.520.486	91,67	9,95
01	ADM DO BRASIL LTDA	143.926.253	21,40	172.013.162	27,26	-16,33
02	MOSAIC FERTILIZANTES DO BRASIL S/A	85.474.931	12,71	91.088.838	14,43	-6,16
03	FERTIPAR FERTILIZANTES DO PARANA LIMITADA	82.426.966	12,26	32.347.556	5,13	154,82
04	BUNGE FERTILIZANTES S/A	63.828.170	9,49	105.218.039	16,67	-39,34
05	LOUIS DREYFUS COMMODITIES BRASIL S.A	39.510.452	5,88	4.462	---	---
06	FERTILIZANTES HERINGER S.A	30.617.170	4,55	39.716.962	6,29	-22,91
07	PENINSULA INTERNATIONAL LTDA	29.570.997	4,40	28.212.148	4,47	4,82
08	ALL-AMERICA LATINA LOGISTICA MALHA NORTE S/A	20.912.803	3,11	7.621.621	1,21	174,39
09	ADUBOS SUDOESTE LTDA	19.068.055	2,84	---	---	---
10	YARA BRASIL FERTILIZANTES S/A	13.903.862	2,07	9.246.186	1,47	50,37
11	FERTIPAR FERTILIZANTES DO MATO GROSSO LTDA	11.408.025	1,70	---	---	---
12	AGRECO DO BRASIL S.A	9.716.768	1,45	---	---	---
13	AMAGGI EXPORTACAO E IMPORTACAO LTDA	7.224.642	1,07	10.080.371	1,60	-28,33
14	TBM TEXTIL - INDUSTRIA E COMERCIO S.A	6.639.659	0,99	---	---	---
15	AGRICOLA E PECUARIA MORRO AZUL LTDA	5.757.769	0,86	6.021.704	0,95	-4,38
16	FIAGRIL LTDA	5.649.516	0,84	476.983	0,08	---
17	NORTOX SA	5.005.777	0,74	17.878.615	2,83	-72,00
18	AGROPECUARIA MAGGI LTDA	4.712.822	0,70	4.668.635	0,74	0,95
19	CERVEJARIA PETROPOLIS DO CENTRO OESTE LTDA	4.361.627	0,65	---	---	---
20	CONTINI & CIA LTDA	4.104.848	0,61	542.122	0,09	657,18
21	TRAELE TRANSFORMADORES ELETRICOS LTDA	3.857.550	0,57	2.288.988	0,36	68,53
22	MANTIQUEIRA ALIMENTOS LTDA	3.212.177	0,48	1.225.505	0,19	162,11
23	ENERGETICA AGUAS DA PEDRA S/A	3.000.479	0,45	4.007.620	0,64	-25,13
24	AGROPECUARIA AGUA AZUL LTDA	2.917.281	0,43	560.121	0,09	420,83
25	CCAB AGRO LTDA	2.714.375	0,40	7.324.062	1,16	-62,94
26	AGUILERA IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	2.409.897	0,36	1.391.484	0,22	73,19
27	CHEMINOVA BRASIL LTDA	2.235.357	0,33	1.712.268	0,27	30,55
28	SANTANA TEXTIL MATO GROSSO S.A	2.216.035	0,33	20.191.922	3,20	-89,03
29	PB BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO DE GELATINAS LTD	2.202.445	0,33	---	---	---
30	MACROFERTIL - INDUSTRIA E COMERCIO DE FERTILIZA	2.180.511	0,32	9.218.499	1,46	-76,35
31	COABRA COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL DO CENTRO OE	2.075.377	0,31	---	---	---
32	DVA AGRO DO BRASIL - COMERCIO, IMPORTACAO E EXP	1.764.414	0,26	---	---	---
33	MULTIPLUS IND. E COM. DE PVC LTDA - EPP	1.680.908	0,25	1.126.000	0,18	49,28
34	ABELHA TAXI AEREO E MANUTENCAO LTDA	1.574.579	0,23	1.348.538	0,21	16,76
35	TV GAZETA LTDA	1.494.921	0,22	---	---	---
36	VERDES VALES DISTRIBUIDORA DE PNEUS LTDA	1.447.186	0,22	1.758.020	0,28	-17,68
37	DURILICOURROS IND E COM DE COUROS, EXP E IMPORTAC	1.429.856	0,21	872.199	0,14	63,94
38	FERTIFER - INTERNACIONAL COMERCIO E REPRESENTAC	1.378.145	0,20	---	---	---
39	SERRA DA BORDA MINERACAO E METALURGIA SA	1.303.589	0,19	182.565	0,03	614,04
40	GOIANO ATACADO DE FRUTAS E VERDURAS LTDA	1.186.848	0,18	175.291	0,03	577,07
41	DEMAIS EMPRESAS	36.332.456	5,40	52.572.743	8,33	-30,89

Ministério do Desenvolvimento
Indústria e Comércio Exterior

IMPORTACION BRASILEÑA

AMAZONAS

Principales Empresas Importadoras

No	Descripción	2010 (Ene/Set)		2009 (Ene/Set)		Var%
		US\$ F.O.B	Part%	US\$ F.O.B.	Part%	
TOTAL		8.303.669.234	100,00	4.743.919.908	100,00	75,84
TOTAL PRINCIPALES EMPRESAS		6.547.145.507	78,85	3.193.217.336	67,31	105,03
01	SAMSUNG ELETROENICA DA AMAZONIA LTDA.....	1.114.409.537	13,42	424.360.435	8,95	162,61
02	LG ELECTRONICS DA AMAZONIA LTDA.....	771.448.967	9,29	393.053.738	8,29	96,27
03	NOKIA DO BRASIL TECNOLOGIA LTDA.....	636.240.887	7,66	504.208.529	10,63	26,19
04	SONY BRASIL LTDA.....	368.019.495	4,43	107.914.711	2,27	241,03
05	MOTO HONDA DA AMAZONIA LTDA.....	348.419.933	4,20	386.440.667	8,15	-9,84
06	SEMP TOSHIBA AMAZONAS SA.....	331.823.976	4,00	70.239.431	1,48	372,42
07	PHILIPS DO BRASIL LTDA.....	317.244.552	3,82	---	---	---
08	COIMPA INDUSTRIAL LTDA.....	275.900.953	3,32	184.079.861	3,88	49,88
09	PETROLEO BRASILEIRO S A PETROBRAS.....	242.667.660	2,92	28.458.190	0,60	752,72
10	ENVISION INDUSTRIA DE PRODUTOS ELETRONICOS LTDA.....	228.857.975	2,76	64.870.635	1,37	252,79
11	PANASONIC DO BRASIL LIMITADA.....	150.435.108	1,81	84.842.983	1,79	77,31
12	JABIL INDUSTRIAL DO BRASIL LTDA.....	132.012.711	1,59	73.976.637	1,56	78,45
13	VIDEOLAR S.A.....	128.259.073	1,54	86.915.041	1,83	47,57
14	YAMAHA MOTOR DA AMAZONIA LTDA.....	118.885.147	1,43	128.035.483	2,70	-7,15
15	DIGIBRAS INDUSTRIA DO BRASIL S/A.....	114.799.109	1,38	58.433.388	1,23	96,46
16	H-BUSTER DA AMAZONIA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA.....	100.334.994	1,21	11.438.254	0,24	777,19
17	DIGIBOARD ELETROENICA DA AMAZONIA LTDA.....	90.220.036	1,09	35.459.386	0,75	154,43
18	DIGITRON DA AMAZONIA INDUSTRIA E COMERCIO S. A.....	78.583.988	0,95	57.194.220	1,21	37,40
19	WHIRLPOOL ELETRODOMESTICOS AM S.A.....	77.049.791	0,93	26.958.155	0,57	185,81
20	ELECTROLUX DA AMAZONIA LTDA.....	75.305.519	0,91	55.279.911	1,17	36,23
21	J.TOLEDO DA AMAZ.IND. E COMERCIO DE VEICULOS LT.....	69.481.099	0,84	30.684.832	0,65	126,43
22	ELCOTEQ DA AMAZONIA LTDA.....	63.057.899	0,76	26.613.903	0,56	136,94
23	THOMSON MULTIMIDIA LTDA.....	59.910.643	0,72	54.564.899	1,15	9,80
24	AMAZON ACO INDUSTRIA E COMERCIO LTDA.....	57.879.724	0,70	13.463.350	0,28	329,91
25	PROCTER & GAMBLE DO BRASIL S.A.....	45.453.767	0,55	30.880.670	0,65	47,19
26	CLIMAZON INDUSTRIAL LTDA.....	43.634.485	0,53	35.106.217	0,74	24,29
27	REXAM AMAZONIA LTDA.....	43.028.226	0,52	4.267.613	0,09	908,25
28	KAWASAKI MOTORES DO BRASIL LTDA.....	42.989.268	0,52	10.388.109	0,22	313,83
29	AMAZONAS DISTRIBUIDORA DE ENERGIA S/A.....	42.037.922	0,51	14.494.887	0,31	190,02
30	FOXCONN MOEBG INDUSTRIA DE ELETRONICOS LTDA.....	41.498.706	0,50	17.671.730	0,37	134,83
31	DAFRA DA AMAZONIA INDUSTRIA E COMERCIO DE MOTOC.....	40.769.808	0,49	25.239.655	0,53	61,53
32	PIONEER DO BRASIL LTDA.....	40.460.285	0,49	26.407.281	0,56	53,22
33	ELGIN INDUSTRIAL DA AMAZONIA LTDA.....	39.400.676	0,47	12.666.502	0,27	211,06
34	PALLADIUM ENERGY ELETROENICA DA AMAZONIA LTDA.....	38.978.736	0,47	26.984.844	0,57	44,45
35	AROSUCO AROMAS E SUCOS LTDA.....	30.350.316	0,37	13.101.285	0,28	131,66
36	BREITENER TAMBAQUI S.A.....	29.815.001	0,36	10.134.042	0,21	194,21
37	CEMAZ INDUSTRIA ELETROENICA DA AMAZONIA S/A.....	29.594.255	0,36	5.888.879	0,12	404,26
38	TEIKON TECNOLOGIA INDUSTRIAL DA AMAZONIA LTDA.....	29.402.918	0,35	17.126.803	0,36	71,68
39	BREITENER JARAQUI S.A.....	29.364.495	0,35	1.640.803	0,03	---
40	PROCOMP AMAZONIA INDUSTRIA ELETROENICA LTDA.....	29.117.867	0,35	33.751.577	0,71	-13,73
41	DEMAIS EMPRESAS.....	1.756.523.727	21,15	1.550.702.572	32,69	13,27

GLOSARIO DE PÁGINAS WEB

<http://www.brasil.gov.br/espanhol>

Portal del gobierno brasilero en español, que brinda información general del país sobre ciudadanía, cultura, economía, educación, deporte, geografía, historia, medio ambiente, salud, turismo, etc.

<http://www.ac.gov.br/>

Portal del Estado de Acre que brinda información sobre las entidades públicas como ministerios y demás oficinas estatales. Asimismo brinda información sobre servicios públicos como licitaciones, concursos públicos, asesorías, etc.

<http://www.amazonas.am.gov.br/>

Portal del Estado de Amazonas que da información sobre el gobierno, su estructura, su geografía, además de manejar datos sobre la economía del estado, asesoría para las empresas nuevas y para empresas en funcionamiento.

<http://www.desenvolvimento.gov.br>

Portal del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior. En la parte de Desarrollo se encuentra información sobre acuerdos comerciales, cadenas productivas, estadísticas, foros de competitividad, inversión, FONSEIC (Fórum Nacional de Secretários de Indústria e Comércio), MERCOSUR. En la parte de Comercio se encuentra información sobre Estadísticas de Comercio Exterior, Apoyo al Exportador (DEPLA), Operaciones de Comercio Exterior, Sistemas de Cuotas de Exportación, Sistema de Pedidos de Cuotas (DECEX), Defensa Comercial (DECOM), Negociaciones Internacionales, Tarifa Externa Común, Barreras Comerciales (DEINT), Normas de Competitividad (DENOC).

<http://www.anvisa.gov.br>

Portal de la Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria, entidad vinculada al Ministerio de Salud de Brasil. Anvisa es responsable por el control sanitario de todos los productos y servicios sometidos a vigilancia sanitaria. Es responsable de la aprobación para posterior comercialización de productos en el país. Por otra parte, en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores, controla los puertos, aeropuertos y fronteras en asuntos relacionados de la vigilancia sanitaria.

<http://www.agricultura.gov.br/>

Portal del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. En él se puede encontrar información de los sectores en cuestión. Este ministerio tiene como objetivo formular e implementar políticas para desarrollo del agronegocios integrando los aspectos de mercado, tecnológicos, organizacionales y ambientales, para la atención de los consumidores del país y del exterior, promoviendo la seguridad alimentaria, la generación de renta y empleo, la reducción de las desigualdades y la inclusión social.

<http://www.inmetro.gov.br>

Portal del Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial, entidad que está vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior. Tiene como objetivo coordinar la red de entidades encargadas de metrología y calidad a nivel nacional.

<http://www.consuladoperusp.com.br>

Portal del Consulado Peruano en Sao Paulo donde se encuentra información sobre los servicios consulares como un conjunto de procedimientos administrativos inherentes a la administración pública, que el Estado peruano brinda a sus nacionales en el exterior, en este caso en Brasil.

<http://www.embajadabrasil.org.pe>

Portal que brinda información general sobre ambos países sobre turismo, comercio y cultura.

<http://suframa.gov.br>

Portal de la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus. Es una entidad vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior. Tiene la responsabilidad de construir un modelo de desarrollo regional que utilice de forma sustentable los recursos naturales, asegurando la viabilidad económica y la mejora de la calidad de vida de las poblaciones locales.

<http://www.correios.com.br>

Portal de la Empresa Brasileña de Correos y Telégrafos. Es una entidad del Estado, responsable del servicio nacional de correo de Brasil. Asimismo, provee una plataforma de *e-commerce*, *banking*, desvío inmediato. La empresa es operada por el Ministerio de Comunicaciones.

<http://www.bancoamazonia.com.br>

Portal del Banco de la Amazonía. Es la principal institución financiera federal de fomento con la misión de promover el desarrollo de la región amazónica.

<http://www.bb.com.br>

Portal del Banco de Brasil. Es la institución financiera brasilera constituida en forma de Sociedad de Economía Mixta, con participación de la Unión (Gobierno Federal Brasileño) con 70% de las acciones. Su misión, es ser la solución en servicios e intermediación financiera, atender las expectativas de clientes y accionistas, fortalecer el compromiso entre los empleados y la empresa y contribuir para el desarrollo sustentable del país.

<http://www.bradesco.com.br>

Portal del Banco Brasileño de Descuentos. Es el segundo mayor banco privado del Brasil y de América Latina en activos totales.

<http://www.itau.com.br>

Portal del banco brasileño, brazo de Itaú Holding, con sede en Sao Paulo, y el mayor de Latinoamérica.

<http://www.bancoreal.com.br>

Portal del banco brasileño perteneciente al Grupo Santander.

<http://www.capebras.org>

Portal de la Cámara Binacional de Comercio e Integración Perú – Brasil. Busca fortalecer e incrementar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países.

<http://www.fiemt.com.br>

Portal del Sistema de Federación de Industrias del Estado de Mato Grosso. Tiene como misión representar la industria, fomentar su crecimiento, fortalecer la asociatividad y contribuir al desarrollo sostenible del Estado de Mato Grosso.

<http://www.fiero.org.br>

Portal de la Federación de Industrias de Rondonia. Es la entidad de representación del empresariado de Rondonia, e integra el sistema confederativo de la Federación Nacional de Industrias. Defiende la libre iniciativa como forma legítima de democracia de promover el bien común, lucha por fortalecer el principio de unión e integración, estimulando el compañerismo entre sus afiliados y las entidades confederadas, acredita una educación profesional como forma de promover el bienestar social entre los trabajadores.

<http://fieam.org.br>

Portal de la Federación de Industrias del Estado de Amazonas. Defiende la libre iniciativa, sobre todo los intereses del segmento empresarial industrial del Amazonas, contribuyendo para su desarrollo en condiciones sustentables.

<http://www.fieac.org.br>

Portal de la Federación de Industrias del Estado de Acre. Es una entidad de grado superior representante del sector a través de acciones integradas de representación política y prestación de servicios, buscando crear un ambiente favorable para los negocios.

<http://sebrae.com.br>

Portal del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas. Es una entidad privada sin fines de lucro cuya misión es promover la competitividad y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y fomentar el emprendimiento. Actúa también como foco en el proceso de formalización de la economía por medio de asociaciones en los sectores públicos y privados, programas de capacitación, ferias y ruedas de negocios.

<http://www.imea.com.br>

Portal del Instituto Mato – grossense de Economía Agropecuaria. Es un instituto privado sin fines de lucro. Realiza estudios y proyectos socioeconómicos y ambientales en todo el territorio, a través de un sistema de colecta, procesamiento y análisis de datos produciendo información estratégica de agronegocios para distintas entidades.

<http://www.facmat.org.br>

Portal de la Federación de Asociaciones Comerciales y Empresariales del Estado de Mato Grosso. Busca integrar la clase empresarial de Mato Grosso, ayudando en la búsqueda de soluciones y prestando servicios con alto valor agregado, buscando apoyar el desarrollo sustentable económico de Mato Grosso a través de la asociatividad.

<http://www.araujosuper.com.br>

Portal de Supermercados Araujo, uno de los principales supermercados en Brasil, donde se pueden encontrar precios y otro tipo de información general sobre la empresa.

<http://www.arex.com.br>

Portal de la empresa líder en el mercado de transporte de carga. En la web se puede encontrar información sobre los distintos servicios que brinda la empresa.

<http://www.friosvilhena.com.br>

Portal de Frios Vilhena Ltda. Empresa mayorista, distribuidora em todo el Estado de Acre.

<http://www.portochibatao.com.br>

Portal del mayor complejo portuario privado del Estado de Amazonas, localizado en el margen izquierdo del Río Negro. La web presenta información útil sobre certificados, políticas de calidad, armadores, equipos, containers, normas y regulaciones, transportadores.

<http://www.superterminais.com.br>

Portal del puerto de Manaus. La web brinda información sobre infraestructura, registro de container, presencia de cargas, control fiscal.

<http://www.portosecociaba.com>

Portal sobre el Puerto Seco de Cuiabá. Busca facilitar las importaciones y exportaciones del estado. En la web se puede encontrar información sobre los servicios que brinda, seguridad, instrucciones normativas, leyes y resoluciones.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

PEREIRA, Deusamir: *Amazonia Sustentável. Zona Franca de Manaus: estudio e análise.* 2006.

PINHEIRO SALAZAR, Admilton: *Amazônia. Globalização e sustentabilidade.* 2006.

FREITAS, Aimberê – SILVA PORTUGAL, Licinio: *Estudos de Transporte e Logística Na Amazônia.* 2006.

CORRÊA DE LACERDA, Antônio – ILDEBRANDO BOCCHI, Joao – MÁRCIO REGO, José – BORGES, Maria Angélica – MARQUES, Rosa Maria: *Economia Brasileira.* 3ª edición, 2008.

REVISTAS

Globorural. *Altos ganhos com baixo cust. Año 26 n° 294 abril 2010.*

Dinheiro rural. A revista do agronegócio brasileiro. Abril/2010 año 6 edição 066.

Pequenas empresas & grandes negócios. Os negócios do amanhã. Maio 2010.

Imágenes Perú – Brasil. Año 6 n° 18.

Produtor rural. Año 17 n° 197 nov/2009.

Revista rural. Año xiii n° 145 Março/2010.

DOCUMENTOS

Foro macrorregional: “El norte frente a la crisis global – Desafíos de los acuerdos comerciales” y “V Feria Internacional de la Amazonía” (V FIAM).

Posibilidad de establecer línea transporte fluvial Manaus – Iquitos – Manaus.

Informe sobre exportación de cemento al Estado de Amazonas: Desarrollo Urbano y de Infraestructura de la Región Metropolitana de Manaus: La designación de Manaus como una de las doce sedes de la Copa del Mundo 2014.

Visita a autoridades fronterizas de Benjamin Constant, Tabatinga e Islandia.

Reunión con importadores brasileños de productos agrícolas – Posibilidad de ampliar exportaciones peruanas por el río Amazonas.

Relatório de exportação e importação de Huánuco a Manaus.

Exportación de productos agrícolas desde Huánuco hasta Manaus por vía fluvial.

Acre – Brasil & Perú. *Barreiras fitosanitárias. Junio 2009.*

Lista de productos procesados admisibles a Brasil.

FOLLETOS

MESQUITA MOREIRA, Mauricio – VOLPE, Christian – BLYDE, Juan S.
Destrabando las arterias: El impacto de los costos de transporte en el comercio de América Latina y El Caribe. Informe especial sobre integración y comercio, Resumen 2008.

Guía de Produtos 2010.

Quer pescar? Vem para Rondônia!

Associação de crédito cidadão de Rondônia – Acrecid.

Programa de incentivo tributário do Estado de Rondônia.

Super terminais. *Quem gosta de fazer super negocios precisa de um porto que também seja super. Manaus/am.*

Porto seco: Cuiabá.

Mato Grosso e um bom negócio.

Mato Grosso/Brasil: desenvolvimento.

Mais qualidade de vida. Mais desenvolvimento. Mais emprego e renda.

Cuidado com o que você traz para nosso país.

GUÍAS

Guia para negócios e investimento. Brasil – Perú 2009/2010.

Governo de Rondônia: Secretaria da agricultura, pecuária e regularização fundiária – seagri. Plano agrícola, pecuário e de regularização fundiária.

Crescer, prodredir e prosperar. Planejamento estratégico. 2009 – 2010.

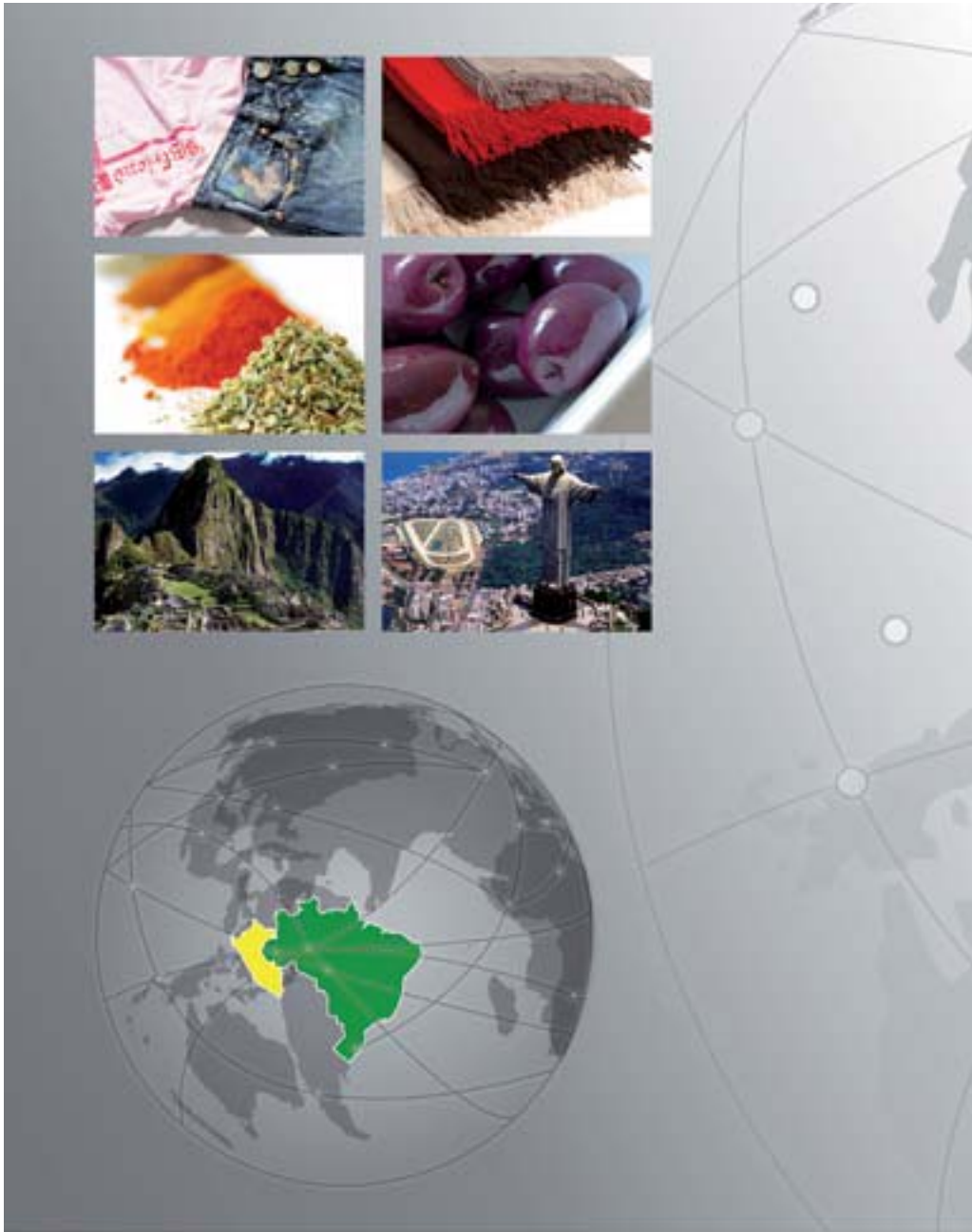
Conhecer sebrae: aquicultura e pesca. Nº 11 março 2010.

Sebrae 2009: Rondônia.

CD

Rondônia: a nova fronteira do progresso.

Mato Grosso, Brasil: atualizado em março / 2010.



Con el apoyo de:



Con el patrocinio de:

