

Informes Sectoriales

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Río de Janeiro

El sector del mueble en Brasil

The logo for ICEX, consisting of the letters 'ICEX' in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

El sector del mueble en Brasil

Este informe ha sido realizado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Río de Janeiro

Enero de 2005

INDICE

1	● INTRODUCCIÓN	6
1.1.	SITUACIÓN Y ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA	6
1.2.	PERSPECTIVAS DEL MERCADO	6
1.3.	APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA	7
1.4.	ECONOMÍA DE SÃO PAULO	7
2	● PERSPECTIVA GENERAL	9
2.1.	DEFINICIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	9
2.2.	PANORAMA GENERAL DEL SECTOR	9
3	● POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN	13
3.1.	POLÍTICAS Y NORMATIVAS GUBERNAMENTALES / REGIONALES SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR	13
3.1.1.	Capital extranjero - Aspectos generales	13
3.1.2.	Cómo registrar el capital extranjero	13
3.1.3.	Inversión en moneda	13
3.1.4.	Conversión de créditos externos	13
3.1.5.	Remesas y reinversión de beneficios	14
3.1.6.	Repatriación	14
3.1.7.	Restricciones a las remesas al exterior	14
3.1.8.	Convenio para evitar la doble imposición	14
3.1.9.	Propiedad intelectual - Aspectos generales	14
3.1.10.	Marcas	15
3.2.	POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES	15
3.2.1.	Financiación	15
3.2.2.	Incentivos	15

3.3.	FORMAS DE IMPLANTACIÓN	16
3.3.1.	Formas jurídicas para la apertura de empresas	16
3.3.2.	Legislación laboral	17
3.4.	INSTITUCIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS	18
3.4.1.	General	18
3.4.2.	Específicas sector mueble	18

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN 19

4.1.	PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR	19
4.1.1.	COSTE-BRASIL	19
4.1.2.	COSTE ESTABLECIMIENTO	20
4.1.3.	TRABAJO DE EXTRANJEROS	20
4.2.	PRINCIPALES BARRERAS A LA INVERSIÓN	21
4.2.1.	Barreras generales a la inversión	21
4.2.2.	Barreras específicas a la inversión en el sector	22
4.3.	BÚSQUEDA DE SOCIO. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN DE UN CONTRATO	22
4.3.1.	Contratos de representación y distribución	22
4.3.2.	Contratos públicos	22
4.3.3.	Contratos de transferencia tecnológica	23
4.3.4.	Contratos de constitución de sociedades	23

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA 25

5.1.	PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES FABRICANTES	25
5.2.	PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES	27
5.3.	DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO	27
	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	28

6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA 30

6.1.	TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO	30
6.2.	PERFIL DEL CONSUMIDOR	30

6.2.1.	Amas de casa	30
6.2.2.	Profesionales	31
6.2.3.	Jóvenes	31
6.3.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS	31
6.4.	PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	34

7. ● OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA 35

BIBLIOGRAFÍA 37

ANEXOS 38

ANEXO I. PRINCIPALES FABRICANTES DE MUEBLES EN BRASIL. 38

ANEXO II. NORMAS TÉCNICAS VIGENTES EN EL SECTOR DEL MUEBLE. 44

I. INTRODUCCIÓN

I.1. SITUACIÓN Y ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA

Brasil es la decimoquinta economía mundial con un PIB de 513.070 millones de dólares en 2003 y una previsión de que en 2004 sea alrededor de 538.928 millones de dólares, lo que representa cerca de la mitad del Producto Interior Bruto latinoamericano, y uno de los principales mercados mundiales con 178 millones de consumidores. El país es también el líder económico de MERCOSUR con vistas a la supresión de las fronteras, que agrupa Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, formando un mercado de 225 millones de consumidores.

En el año 2003, la aportación al PIB de los distintos sectores de la economía fue: sector agrícola 9,9%, sector industrial 36,4% y sector servicios 53,7%. Sin embargo estas cifras no ponen de manifiesto la verdadera importancia del sector del “agro negocio” que incluiría tanto materias primas agrícolas como productos de la industria agroalimentaria que representa casi un tercio del PIB, genera el 37% del empleo y supone el 30% de las exportaciones de Brasil. Junto a este macro sector también cabría destacar otros sectores industriales en los que Brasil ocupa un lugar relevante a nivel mundial. Así, Brasil es el cuarto exportador mundial de aeronaves comerciales, el quinto productor mundial de la industria siderúrgica, la séptima industria química y el decimoquinto productor de petróleo con un nivel de autosuficiencia superior al 90%.

I.2. PERSPECTIVAS DEL MERCADO

En lo que se refiere a proyecciones de crecimiento, existe coincidencia casi unánime en que después de que el 2003 se ha calificado como un año perdido para el crecimiento y dedicado básicamente a la recuperación de la confianza exterior en la economía del país, tras el proceso de transición presidencial, se han sentado las bases para que por fin Brasil sea capaz de iniciar una senda de crecimiento a medio y largo plazo con tasas superiores al 4% para los próximos años que permita ir corrigiendo las grandes desigualdades y carencias de este país. Brasil representa el 1.4% del PIB mundial aunque solamente contribuye al 0.9% de los intercambios comerciales a nivel mundial.

En los últimos diez años, la estabilidad económica se ha consolidado y Brasil es considerado como un caso de éxito por el FMI en la aplicación de sus políticas ortodoxas. Los indicadores macroeconómicos son positivos, con la inflación controlada, el tipo de cambio estable y la actividad económica recuperándose, que apuntan a un crecimiento del 5.04% del PIB en 2004 y de un 3.55% para el 2005.

1.3. APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En los últimos años Brasil ha adoptado una política de apertura de su economía al capital extranjero. El Plan de Estabilización (Plan Real), el Programa Nacional de Privatizaciones, las reformas de la Constitución Federal en las disposiciones de orden económico y el tratamiento flexible que dan las legislaciones institucional y tributaria al capital extranjero, entre otras medidas, han colocado a Brasil en una posición altamente competitiva para la atracción de capitales. De hecho, tradicionalmente la inversión extranjera ha jugado un papel muy importante en el desarrollo económico de Brasil que, a su vez, ha sido uno de los principales destinos de inversión extranjera directa en el mundo. Aunque a partir del año 2002 se produce una disminución muy importante en los volúmenes de inversión extranjera ante la incertidumbre generada por la transición presidencial en Brasil, para este año se espera que se produzca una recuperación de la misma, desde los 10.000 millones de dólares del 2003 a los 16.160 millones de dólares que se esperan para 2004. Aproximadamente Brasil absorbe cerca del 2.5% de los flujos de inversión a nivel mundial.

Ante la afluencia de la inversión privada interna, en gran medida como consecuencia de los muy elevados tipos de interés y las estrecheces presupuestarias del Sector Público que hace que la inversión pública se sitúe muy por debajo de lo deseable, la inversión extranjera está llamada a jugar de nuevo un papel protagonista. En caso de implantación en Brasil, conviene disponer de capitales propios que cubran la inversión inicial y los fondos que se vayan a utilizar. En cualquier caso hay que invertir teniendo en cuenta todos los riesgos que se pueden correr. Las llaves del éxito para la implantación en Brasil parece que podría ser la ausencia de deuda, existencia de recetas de exportación y poca dependencia de las importaciones para prevenirse, en una economía emergente, de las consecuencias de las eventuales depreciaciones del tipo de cambio.

El marco legal establece las siguientes bases para la inversión extranjera:

- las inversiones extranjeras podrán efectuarse libremente por Brasil, por medio de subsidiarias integrales, o por medio de joint ventures, en cualquier proporción de participación
- no requieren necesariamente autorización previa
- igualdad de condiciones para el capital nacional y extranjero
- libre repatriación de capital y libre remesa de intereses y dividendos al exterior.

1.4. ECONOMÍA DE SÃO PAULO

El Estado de São Paulo, con una población de 37,96 millones de habitantes, lo cual equivale el 22% de la población del país en una extensión de tan sólo el 3% del territorio, es el Estado más importante desde el punto de vista económico de Brasil seguido por Rio de Janeiro y Minas Gerais. Tiene un PIB cercano a los 174.500 millones de dólares, lo que representa un 34% del PIB de Brasil, 4,5% del cual corresponde al sector agropecuario, 36,2% al sector industrial y el 59% al sector servicios. El parque industrial de Sao Paulo es el más importante del país y se caracteriza por una fuerte industria de transformación y por la importancia del sector servicios.

La estructura industrial del Estado concentra el 40% de la industria metalúrgica del país, el 50% de la industria mecánica (es el Estado líder de la producción automovilística de Brasil), el 40% de la industria

de equipamientos electrónicos, el 60% de la industria química y el 70% de la industria farmacéutica. También cabe señalar que el Estado de São Paulo cuenta con más de 150 bancos comerciales y una quincena de bancos dedicados al área de desarrollo. De todas maneras su peso económico en el conjunto del país está disminuyendo de manera progresiva ya que otros Estados del país han tenido un gran desarrollo industrial. Igualmente su sector agrícola es bastante poderoso y reconocido, situándose entre los principales productores mundiales de azúcar y de zumo de naranja. El sector agrícola de São Paulo tiene una gran diversidad y calidad en su producción, una fuerte industrialización y el mayor mercado de consumo del Mercosur. La totalidad del sector agrícola del Estado es el 40% del total de su PIB y el 14% del PIB nacional. El Estado Paulista se considera como el primer Estado de Brasil para la agroindustria en su conjunto.

Los principales polos de excelencia son la industria automovilística y la aeronáutica en São João de Campos. Esto le hace ser el cuarto constructor de este sector a nivel mundial.

Las infraestructuras del Estado de São Paulo son muy importantes, contando con la primera red de autopistas bajo sistema de concesión del país, numerosas conexiones de ferrocarril y avión con el resto de Brasil y tiene el puerto de Santos que es el cuarto puerto en importancia por volumen de América Latina y el segundo por el número de contenedores TEU.

El Estado de São Paulo tiene la cifra más elevada de inversores privados de Brasil. El fácil acceso que hay a su mercado, las infraestructuras, la calidad de la mano de obra son factores que explican esta cifra tan grande de las inversiones privadas del país.

2. PERSPECTIVA GENERAL

2.1. DEFINICIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

El principal objetivo de este informe sectorial es el de presentar una visión detallada del sector del mueble en Brasil. El informe estará centrado en el sector del mueble de hogar, que agrupa varias partidas arancelarias, a saber:

- 9401 Asientos
- 9403 Otros muebles y sus partes
- 9404 Colchones

Esta clasificación relativamente homogénea desde el punto de vista de la demanda, puesto que el consumidor puede comprar un conjunto combinado de productos de las tres partidas como si se tratase de un único elemento que comprende a los anteriores, presenta importantes diferencias cuando se analiza desde el punto de vista de la oferta, en la medida en que las empresas fabricantes, los procesos productivos, las materias primas e incluso los puntos y estrategias de venta, pueden ser distintos.

2.2. PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

En la actualidad, los niveles de inversión realizados por las empresas brasileñas permiten pronosticar que el crecimiento en el volumen de actividad que se viene produciendo durante los últimos años se va a mantener e incluso a incrementar.

En Brasil, de forma similar a lo que ocurre en el resto del mundo, la industria del mueble se encuentra muy fragmentada. Dos son las principales características que explican la estructura del sector, a saber:

- Elevado número de microempresas y pequeñas empresas de capital nacional y en la mayoría de los casos, familiares.
- Actividad intensiva en mano de obra.

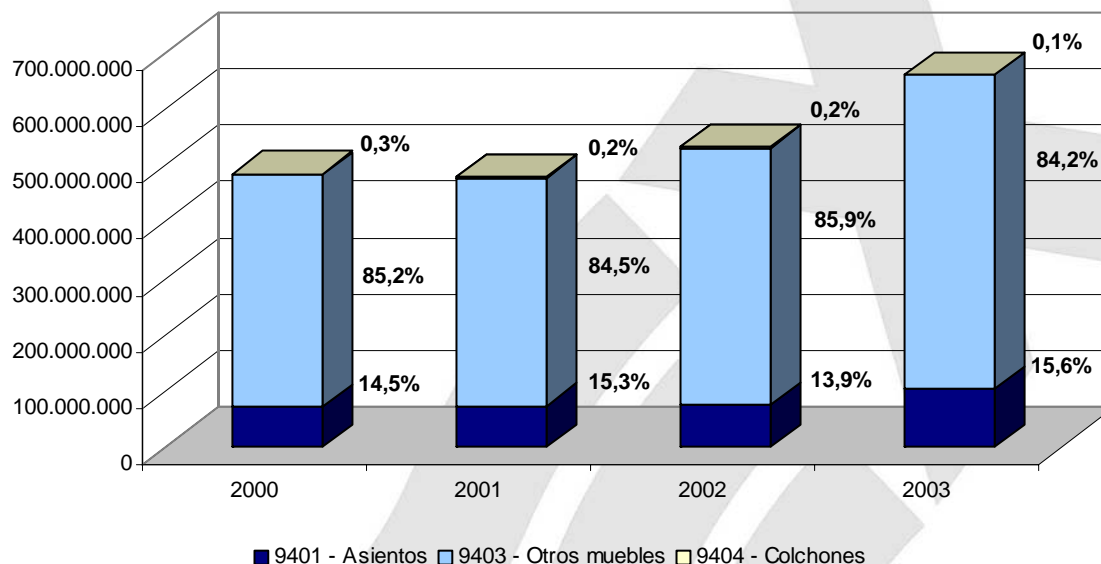
Como se comenta en el apartado correspondiente de este informe, la disminución de la capacidad de compra de la población brasileña afecta negativamente a las posibilidades de comercialización de productos de gama alta en este país. Observando este dato desde el punto de vista de la industria nacional, que tiene esta mano de obra como insumo, esto se traduce en una disminución de los costes de personal, lo que hace que el coste total de producción se abarate y sea imposible competir en precios con los productos nacionales. No obstante, en algunos casos esta disminución no es suficiente para compensar el incremento que está teniendo lugar en otras partidas, principalmente materias primas, maquinaria y suministros.

El 66% del territorio nacional (5,6 millones de km²) corresponde a superficie forestal con potencial generador de materia prima para la industria del mueble.

El salario mínimo brasileño está establecido en 260 R\$ mensuales en estos momentos y la tasa de desempleo hace que los costes salariales no se vean sometidos a presiones alcistas.

EXPORTACIÓN SECTOR DEL MUEBLE EN BRASIL

(En Dólares americanos)



Fuente: Abimovel

Un volumen muy alto de la producción nacional se destina a exportación. Este es uno de los sectores más tradicionales de la industria brasileña. La partida arancelaria que representa un mayor peso en producción y exportación es la 9403 – Otros muebles. En concreto, las exportaciones pasan de 550 Mill.\$ mientras que las importaciones ascienden a la cantidad, 60 veces menor, de 9 Mill.\$. De esta partida, Brasil exporta 13,8 Mill.\$ a España (aumenta el 95% en el último año) y sólo importa 1,8 Mill.\$. En ambos casos, las cifras de importaciones brasileñas son testimoniales.

El cambio de tendencia espectacular sufrido en la partida 9401 – Asientos, ha hecho que la balanza comercial brasileña para esta partida haya pasado de un déficit comercial de 17 Mill.\$ en 2002, a un superávit de 20 Mill.\$ en 2003.

EXPORTACIONES BRASILEÑAS PARTIDA 9401 (ASIENTOS)

(En Mill.\$ americanos)

Rango	País				% Participación			% Cambio
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	03/02
0	Mundo	78,512	77,598	109,26	100	100	100	40,81
1	EEUU	26,031	39,044	59,762	33,16	50,32	54,7	53,06
2	Argentina	19,044	5,657	6,324	24,26	7,29	5,79	11,78
3	Alemania	2,283	3,218	5,209	2,91	4,15	4,77	61,89
4	México	4,260	3,269	4,270	5,43	4,21	3,91	30,70
5	RU	2,951	3,446	3,323	3,76	4,44	3,04	-3,58
6	Canadá	0,564	1,664	2,770	0,72	2,14	2,54	66,50
7	Venezuela	3,808	1,599	2,333	4,85	2,06	2,14	45,93
8	Chile	1,001	1,886	2,189	1,28	2,43	2,00	16,11
9	Puerto Rico	0,992	1,567	2,012	1,26	2,02	1,84	28,37
10	Uruguay	5,183	1,968	1,699	6,60	2,54	1,56	-13,66

Fuente: World Trade Atlas

En la tabla anterior y las 3 siguientes se detallan los volúmenes de Exportación e Importación de las 2 principales partidas (9401 y 9403). El ranking está establecido en función de los datos de 2003. Además de los valores absolutos, se detallan los porcentajes de participación y de cambio con respecto al año anterior.

Observando los datos de la tabla anterior, existen dos aspectos que convendría remarcar. Por un lado, la concentración de las exportaciones brasileñas de asientos hacia los Estados Unidos y Canadá (país con el crecimiento más alto entre 2002 y 2003) en detrimento de los países del MERCOSUR. Por otra parte, entre los 10 primeros países, se observa un crecimiento de las exportaciones en los dos últimos años en promedio del 71%, que se eleva hasta el 126% si eliminamos el efecto negativo de Argentina, Venezuela y Uruguay, únicos países con disminución de las exportaciones en estos 2 últimos años.

EXPORTACIONES BRASILEÑAS PARTIDA 9403 (OTROS MUEBLES)

(En Mill.\$ americanos)

Rango	País				% Participación			% Cambio
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	03/02
0	Mundo	404,827	457,234	557,260	100	100	100	21,88
1	EE.UU.	128,741	199,051	204,961	31,80	43,53	36,78	2,97
2	Francia	61,007	63,585	79,566	15,07	13,91	14,28	25,13
3	Reino Unido	36,221	42,364	57,989	8,95	9,27	10,41	36,88
4	Países Bajos	22,033	27,329	32,986	5,44	5,98	5,92	20,70
5	Alemania	19,899	19,989	26,237	4,92	4,37	4,71	31,25
6	España	3,133	7,058	13,806	0,77	1,54	2,48	95,61
7	Irlanda	7,616	6,467	12,497	1,88	1,41	2,24	93,24
8	Chile	5,348	9,050	12,108	1,32	1,98	2,17	33,80
9	Puerto Rico	8,463	9,160	10,505	2,09	2,00	1,89	14,68
10	Panamá	4,424	6,781	7,827	1,09	1,48	1,41	15,43

Fuente: Word Trade Atlas

En esta tabla se puede apreciar cómo el crecimiento acumulado de las exportaciones en los 2 últimos años es muy alto en todos los países (crecimiento mínimo 25%). España ha experimentado el mayor crecimiento en esta partida en el último año, recibiendo actualmente casi el 3% del total.

IMPORTACIONES BRASILEÑAS PARTIDA 9401 ASIENTOS

(Mill.\$ Americanos)

Rango	País				% Participación			% Cambio
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	03/02
0	Mundo	117,99310	94,514491	88,488516	100	100	100	-6,38
1	Alemania	33,562656	27,277944	26,884602	28,45	28,86	30,38	-1,44
2	EE.UU.	38,622035	31,035793	25,55765	32,73	32,84	28,88	-17,65
3	Francia	13,070214	10,492341	11,290117	11,08	11,1	12,76	7,6
4	España	6,128976	7,241473	6,472574	5,19	7,66	7,32	-10,62
5	Italia	8,812684	7,163755	5,84774	7,47	7,58	6,61	-18,37
6	Japón	2,812817	1,330093	2,015279	2,38	1,41	2,28	51,51
7	Argentina	1,906149	1,798594	1,962906	1,62	1,9	2,22	9,14
8	Uruguay	1,001328	0,846872	1,286727	0,85	0,9	1,45	51,94
9	Reino Unido	2,127679	2,098122	1,240015	1,8	2,22	1,4	-40,9
10	China	1,005241	1,039597	0,970557	0,85	1,1	1,1	-6,64

Fuente: Word Trade Atlas

En cuanto a las importaciones de la partida 9401, tal y como se observa en la tabla anterior, y considerando el cambio acumulado de los dos últimos años, sólo España, Argentina y Uruguay han incrementado sus exportaciones a Brasil en términos absolutos. A nivel mundial, el descenso de las importaciones de esta partida que se ha experimentado en Brasil es del 25%, que coincide con el descenso promedio de los 10 mayores países una vez descontado el efecto de los 3 que, como se comentó anteriormente, habían incrementado su volumen.

IMPORTACIONES BRASILEÑAS PARTIDA 9403 (OTROS MUEBLES)

(Mill.\$ Americanos)

Rango	País				% Participación			% Cambio
		2001	2002	2003	2001	2002	2003	03/02
0	Mundo	18,415	11,434	9,290	100	100	100	-18,75
1	España	2,169	1,538	1,814	11,78	13,45	19,53	17,97
2	Italia	2,917	1,760	1,185	15,84	15,39	12,75	-32,69
3	EE.UU.	3,332	1,710	0,911	18,10	14,96	9,80	-46,76
4	Argentina	1,578	0,520	0,788	8,57	4,55	8,48	51,48
5	Alemania	1,099	0,664	0,723	5,97	5,80	7,78	8,90
6	Francia	0,891	0,919	0,700	4,84	8,04	7,54	-23,82
7	China	1,138	0,692	0,661	6,18	6,05	7,12	-4,46
8	Uruguay	1,235	0,576	0,273	6,71	5,04	2,93	-52,70
9	Singapur	0,034	0,014	0,238	0,18	0,12	2,56	1635,14
10	Australia	0,005	0,149	0,209	0,03	1,30	2,25	40,36

Fuente: Word Trade Atlas

Lo más destacable de esta tabla es, sin ninguna duda, que España ocupa el primer puesto en cuanto a exportaciones de muebles a Brasil, aunque en términos absolutos las cantidades tienen escasa importancia, debido a su bajo importe. Esto se debe a la recuperación que tuvo lugar en 2003 con respecto al descenso acontecido en 2002. En este sentido, cabría resaltar que Italia y Estados Unidos, con reducciones del 60 y 70% respectivamente en el conjunto de los 2 últimos años, han sido las causantes de que España se encuentre a la cabeza de este ranking.

3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN

3.1. POLÍTICAS Y NORMATIVAS GUBERNAMENTALES / REGIONALES SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR

3.1.1. Capital extranjero - Aspectos generales

Capital extranjero son los bienes, máquinas y equipamientos que entran en Brasil destinados a la producción de bienes o servicios, así como los recursos financieros o monetarios para inversiones en actividades económicas, siempre que pertenezcan a personas físicas o jurídicas residentes, domiciliadas o con sede en el exterior.

3.1.2. Cómo registrar el capital extranjero

La empresa receptora de la inversión extranjera debe en primer lugar registrarse en el Departamento de Informática del Banco Central de Brasil para poder recibir una clave y efectuar el registro declaratorio electrónico de inversiones externas directas. Desde el 4 de septiembre de 2000, el Banco Central de Brasil solo acepta los registros realizados a través de Internet, en la dirección www.bcb.gov.br.

3.1.3. Inversión en moneda

No existe necesidad de ninguna autorización oficial previa para inversiones en moneda. La inversión para la suscripción de capital o para la compra de participación de una empresa brasileña ya existente será enviada a Brasil a través de cualquier establecimiento bancario autorizado para operar en cambio.

El registro de inversión se hará a través de declaraciones presentadas por el representante de la empresa nacional receptora y/o por el representante del inversor extranjero dentro del plazo de 30 días que dio origen al evento.

3.1.4. Conversión de créditos externos

Para convertir los créditos externos en inversión éstos deberán estar correctamente registrados en el sistema RDE sin necesidad de ninguna autorización previa por parte de Banco Central. Si los créditos no están registrados en el sistema RDE (Registro Declaratorio Electrónico) procederá solicitar una autorización previa al Banco Central.

3.1.5. Remesas y reinversion de beneficios

Las empresas radicadas en Brasil tributan básicamente por dos grandes conceptos: Impuesto sobre la Renta, y Contribución Social sobre el Beneficio. Una vez liquidados estos impuestos, la empresa podrá optar por reinvertir sus beneficios o por su distribución, sin que de ninguna de estas opciones resulte ninguna nueva tributación. En ambos casos será necesario proceder a la actualización de los datos en el Banco Central a través del registro declaratorio electrónico.

3.1.6. Repatriación

El capital extranjero registrado en el Banco Central de Brasil podrá ser repatriado en cualquier momento a su país de origen, sin necesidad de autorización previa, siempre y cuando se compruebe que efectivamente consta el registro de la inversión y no se ha producido una reducción de la inversión. Los retornos de capital en montante superior al registrado en el Banco Central serán considerados plusvalías del inversor extranjero, estando así sujetos a retención del impuesto sobre la renta retenido en la fuente con una alícuota de 15%.

Es importante observar que en estos casos el Banco Central con frecuencia examina el patrimonio líquido de la empresa tomando como base su balance patrimonial. Si el patrimonio líquido es negativo el Banco Central puede considerar que se ha producido una reducción de la inversión, negando así la repatriación en un montante proporcional al del resultado negativo.

3.1.7. Restricciones a las remesas al exterior

Los envíos de moneda al exterior pueden sufrir restricciones siempre que no haya el correspondiente registro en el Banco Central de Brasil, ya que la remesa de beneficios, la repatriación de capital y el registro de reinversiones se basan todos en el montante registrado a título de inversión extranjera.

3.1.8. Convenio para evitar la doble imposición

España y Brasil suscribieron el 14/11/1974 un convenio bilateral para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal. Existen diversas controversias en cuanto a la interpretación que esta siendo progresivamente limadas entre ambas administraciones tributarias. Por esta razón y por los continuos cambios en la tributación brasileña y en las interpretaciones que las autoridades hacen de estas normas se hace conveniente confirmar con la Oficina Comercial la tributación aplicable a cada operación concreta.

Al margen de la mencionada remesa de beneficios, como regla general las personas físicas y jurídicas no residentes en Brasil están sujetas al pago de impuestos sobre las rentas obtenidas en Brasil. El tipo general que se ha venido aplicando es del 25%. En virtud de los artículos 11 y 12 de dicho Convenio, los intereses y cánones, y por indicación del protocolo 5 también las rentas procedentes de la prestación de servicios y de asistencia técnica, obtenidos en Brasil por una entidad residente en España, están sometidos a imposición en Brasil del 15%.

3.1.9. Propiedad intelectual - Aspectos generales

La propiedad intelectual se encuentra extensamente regulada en Brasil mediante tres leyes:

- -La Ley de propiedad industrial
- -Ley de regulación del software de 1998
- -Ley regulatoria de los derechos de autor.

El Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI) es el órgano del gobierno encargado tanto de velar por los derechos derivados de la propiedad industrial como del examen formal de las peticiones de concesión de patentes y registro de marcas.

3.1.10. Marcas

El plazo de validez del registro de marca es de diez años, contados a partir de la fecha de concesión. Este plazo es prorrogable, a petición del titular, por períodos iguales y sucesivos. En caso contrario el registro se extinguirá y la marca estará en principio disponible. Si la petición de prórroga no fuese efectuada llegado el término de vigencia, el titular podrá hacerlo en los seis meses siguientes, incurriendo en un pago adicional. El titular del registro de la marca tiene la obligación de utilizarla a fin de mantenerla en vigor. El registro de una marca brasileña puede ser solicitado por cualquier interesado, brasileño o extranjero.

3.2. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES

3.2.1. Financiación

El “Programa Brasil Emprendedor”, del Gobierno Federal tiene como objetivos estimular el desarrollo de pequeñas y medianas empresas y el aumento del nivel de capacidad profesional. Los agentes financieros federales que actúan en las operaciones del programa son: el Banco do Nordeste – BNB, Banco do Brasil, Banco da Amazônia – BASA y la Caixa Econômica Federal – CEF.

La financiación BNDES para Pequeñas y Medianas Empresas está destinada a implantación, expansión, modernización o relocalización de la empresa y a los proyectos de optimización de capacidad tecnológica, de calidad y productividad, así como también financiación del capital circulante. Se materializa en forma de préstamos a un tipo de interés menor y con mayores plazos de amortización que los ofrecidos por la banca privada brasileña, consiguiéndose gracias a la aportación de fondos internacionales provenientes de los grandes bancos de desarrollo: el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

3.2.2. Incentivos

Es muy importante señalar en este apartado la inminente aprobación de una Ley Federal que va a regular un instrumento que supondrá un enorme incentivo a la inversión, como son las llamadas “Parcerías-Público-Privadas”.

Este instrumento consiste en la financiación a largo plazo por parte del estado de proyectos de inversión ejecutados y explotados por empresas privadas. Esta financiación se produciría mediante fondos fiduciarios (emisión de deuda pública garantizada por el Estado).

Mediante este instrumento se espera atraer hacia Brasil más de 3000 millones de reales en forma de proyectos de inversión.

Los gobiernos de los estados que integran la República Brasileña tienen competencia en materia de incentivos para atraer inversiones a sus respectivos territorios, atendiendo a criterios de política económica y social. Los apoyos que cada estado ofrece a los inversores pueden esquematizarse de la siguiente manera:

- Apoyos fiscales: exención, reducción, prórroga de los plazos para el pago ó utilización del crédito estimado en el ICMS.
- Financiación con cargo a líneas de los bancos estatales para adquisición de activos fijos, financiación del activo circulante, pago del ICMS, composición de capital y obligaciones convertibles.
- Apoyos en infraestructura: reducción de los precios de terrenos o naves industriales, alquileres por plazos definidos de naves y terrenos, permuta de terrenos para relocalización de empresas, alquiler de maquinaria y equipos, donación de terrenos industriales.
- Otros apoyos: simplificación del proceso de registro de la empresa, simplificación de procesos de licitación para facilitar el acceso a pequeñas empresas, asistencia técnica para la elaboración de proyectos, programas de formación y capacitación de la mano de obra.

En el caso concreto del Estado de São Paulo , se trata del estado que menos incentivos a la inversión percibe debido a que es el que disfruta de un mayor desarrollo económico, industrial y de infraestructuras de todo el conjunto de Brasil.

3.3. FORMAS DE IMPLANTACIÓN

3.3.1. Formas jurídicas para la apertura de empresas

Las principales figuras jurídicas son la de Empresario, Sociedad Simple, Cooperativa, Sociedad Limitada (LTDA) y Sociedad Anónima (SA), siendo estas dos últimas las principales, y dentro de ellas, las sociedades limitadas las más extendidas , constituyendo el 98% del tejido empresarial brasileño.

- Sociedad Limitada: esta forma jurídica exige la constitución de la empresa por cuanto menos dos socios. Se organiza bajo la forma de Sociedad Empresarial, pudiendo ser regida, de manera supletoria, por las disposiciones aplicables a las Sociedades Anónimas o, en caso de omisión de su contrato social, por las reglas aplicables a las Sociedades Simples. La Sociedad Limitada puede practicar actividades comerciales, industriales y de servicios y tiene el contrato social registrado en la Junta Comercial. Las cuotas representan la participación de cada socio en el capital social de la empresa, siendo la responsabilidad limitada al valor de sus cuotas.
- Sociedad Anónima: para la constitución de una empresa bajo esta modalidad jurídica son necesarios por lo menos dos accionistas (los socios), cuya responsabilidad está limitada al precio de emisión de las acciones suscritas o adquiridas. El capital social de la empresa está dividido en acciones y la empresa debe tener, necesariamente, finalidad lucrativa. Es

considerada siempre sociedad mercantil, cualquiera que sea su objeto. En el momento de su apertura, es necesario presentar un estudio de viabilidad económica y financiera, proyecto del estatuto social y prospecto con informaciones sobre las bases de la compañía y los motivos que justifiquen sus buenas perspectivas. El capital social puede ser formado por dinero o bienes susceptibles de evaluación. La compañía se considera abierta o cerrada conforme los valores mobiliarios de su emisión estén o no admitidos a negociación en la Bolsa de Valores o el mercado de corros. Las Sociedades Anónimas de capital abierto negocian sus acciones en las Bolsas de Valores y las de capital cerrado en instituciones financieras. La compañía abierta debe estar registrada obligatoriamente en la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM). Las dos modalidades exigen registro en la Junta Comercial.

3.3.2. Legislación laboral

Tipos de Contratación

- Contrato temporal: el trabajo temporal es aquel prestado por persona física a una empresa, para atender la necesidad transitoria de sustitución de su personal regular y permanente o el aumento extraordinario de servicios. Quien determina el plazo es el contratante y sólo se puede realizar una única prórroga, por período menor o igual al anterior.
- Contrato por plazo determinado: contrato con fecha de inicio y de fin prefijadas y duración máxima de dos años. Después de finalizada la vigencia del contrato, la empresa tendrá que esperar un mínimo de 6 meses para el inicio de un nuevo contrato por plazo determinado con el mismo trabajador; caso contrario, el contrato pasa a ser entendido como contrato por plazo indeterminado.
- Contrato por plazo indeterminado: es el más utilizado. Los derechos del trabajador contratado por plazo indeterminado son: salario mínimo; jornada semanal de hasta 44 horas; irreductibilidad salarial; 13º salario; horas extras como adicional; vacaciones anuales; licencia a la gestante; licencia de paternidad; aviso previo; jubilación; seguro de accidente de trabajo, fondo de garantía por tiempo de trabajo; estabilidad provisional de miembros de las Comisiones de Prevenciones de Accidentes, empleados víctimas de accidente de trabajo y gestantes.

Obligaciones Laborales y de Seguridad Social

- Inss: alícuota variable, con un máximo de 28,8% sobre el total de la hoja de pago. No será cobrada en las empresas que optan por la forma jurídica de sociedad simple.
- Fgts: alícuota de 8% sobre la remuneración mensual pagada a cada empleado.
- Pis: alícuota de 0,65% sobre la renta bruta. No será cobrado a la empresas que optaron por la sociedad simple.
- Contribución Sindical: descontada de los empleados, anualmente, equivale a un día de salario.
- Aviso Previo: Valor correspondiente a un mes de salario
- Vacaciones Vencidas: salario del mes en que el empleado disfrute de las vacaciones, pagado por adelantado e incrementado en 1/3 (un tercio).

- Vacaciones Proporcionales: 1/12 sobre el salario del empleado, para cada mes o fracción superior a 15 días trabajados, contados a partir del día de admisión hasta completarse un año, y así sucesivamente.
- 13° Salario: valor correspondiente a un mes de salario, a ser pagado 50% hasta el día 20 de noviembre de cada año y el 50% restante hasta el día 20 de diciembre del mismo año.
- 13° Salario Proporcional: 1/12 sobre el salario del empleado, para cada mes o fracción superior a 15 días trabajados, contados a partir del 1 de enero del año correspondiente hasta el 31 de diciembre del mismo año.

3.4. INSTITUCIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS

3.4.1. General

- Gobierno de la Nación <http://www.brasil.gov.br>
- Banco Central do Brasil <http://www.bcb.gov.br>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social <http://www.bndes.gov.br>
- Instituto Brasileiro de Geografia y Estatística <http://www.ibge.com.br>
- Associação Brasileira de Normas Técnicas <http://www.abnt.org.br>
- Ministerios Industria, Desenvolvimento e Comercio Exterior <http://www.mdic.gov.br>
- Ministerio de Relaciones Exteriores (Itamaraty) <http://www.mre.gov.br>
- Avança Brasil <http://www.abrasil.gov.br>
- Infraestruturas <http://www.infraestruturabrasil.gov.br>
- Compras Públicas <http://www.comprasnet.gov.br>

3.4.2. Específicas sector mueble

- Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário. Junio 2004. <http://www.abimovel.com>
- Associação Brasileira da Indústria da Madeira Processada Mecanicamente <http://www.abimci.com.br/index.html>
- Portal Moveleiro <http://www.portalmoveleiro.com.br>
- Portal Moveleiro <http://www.emobile.com.br>
- Indústria Moveleira <http://www.industriamoveleira.com.br>
- Remade <http://www.remade.com.br/index.php>

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN

4.1. PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

4.1.1. COSTE-BRASIL

Coste Brasil es el término que se ha venido utilizando para designar una serie de factores internos (brasileños), responsables por la menor competitividad de los bienes y servicios producidos en Brasil. Sería, por lo tanto, un conjunto de ineficiencias y distorsiones que encarecen la producción y comercialización de los diferentes sectores productivos de la economía brasileña. Debe destacarse que el coste Brasil también afecta obviamente a los bienes y servicios provenientes del exterior, en la medida en que éstos precisan ser nacionalizados para su comercialización y distribución en suelo brasileño.

Los empresarios señalan básicamente los siguientes factores como componentes principales del Coste Brasil:

- Transportes: La mayor parte del transporte de mercancías se realiza por carreteras, en general mal conservadas, con una incidencia directa en los costes. Los costes portuarios en Brasil también son altos.
- Carga tributaria: el pago de impuestos en cascada (inciden varias veces) eleva el precio final (repase) para los consumidores y también para los importadores; esos impuestos provocan que la carga tributaria brasileña sea una de las mayores del mundo. Se intentó resolver parcialmente este problema, retirando el efecto “cascada” de algunos de estos impuestos, pero se aumentó el tipo para no perder recaudación, lo que empeoró el problema y castigó más severamente algunos sectores, como el de servicios, que tiene cadena productiva corta.
- Marco regulatorio oscuro: en algunos sectores de la economía, como el de generación de energía, falta un marco regulatorio claro y que dé garantías al inversor. Además, existe la incómoda sensación de que las “reglas del juego” pueden cambiar en cualquier momento, por la excesiva politización de los Tribunales Supremos del país, que tienden a favorecer al Estado en sus fallos.
- Altos tipos de interés: las altos tipos existentes en la economía brasileña dificultan y gravan las inversiones en el sector productivo. La financiación de las exportaciones, con tipos más bajos y plazos más largos, todavía es escasa aunque, como mencionamos anteriormente, esta

situación se está viendo parcialmente paliada por las líneas de financiación de los Bancos de Desarrollo.

- Legislación Laboral: falta de flexibilidad en las relaciones laborales y la excesiva regulación de la relación trabajador/empresa.
- Otros: inversiones escasas en investigación y desarrollo, burocratización de la economía (reglas que demandan costes y personal por parte de las empresas), estrangulamiento del sistema energético,...

4.1.2. COSTE ESTABLECIMIENTO

Brasil es un país bastante accesible para los españoles, especialmente tras la devaluación de enero de 1999, y la posterior depreciación continua que ha venido experimentando el Real brasileño. Es conveniente contar con el coste de contratar un mínimo de servicios de asesoramiento, dada la complejidad del ámbito legal brasileño, no sólo en temas de constitución de la sociedad sino también en otros tales como presentación de solicitudes para ayudas oficiales, registro de marcas comerciales y patentes, sistema bancario, posibles litigios comerciales, etc.

Por lo que se refiere al coste de establecimiento de una industria, cada municipio dispone de su propia legislación para el procedimiento de adquisición y desarrollo inmobiliario. En general, este proceso es una de las partes más complicadas en toda la fase de inversión. No existen restricciones legislativas para la adquisición de inmuebles urbanos por extranjeros, ya sean residentes o no. Sí existen, sin embargo, para la adquisición de inmuebles rurales. En general, se recomienda negociar con anticipación los permisos de obras para evitar demoras en el proceso de construcción y ver la posibilidad de establecerse en un polígono industrial. No deben olvidarse tampoco las disposiciones medioambientales.

En relación a la infraestructura básica, energía, agua, gas, teléfono, las autoridades estatales y municipales reconocen los graves problemas existentes, si bien es cierto que los amplios procesos de privatización a los que está asistiendo el país están contribuyendo a paliar estas ineficiencias. El mayor problema no se centra en el servicio en sí, sino en las largas esperas para conseguir la conexión.

4.1.3. TRABAJO DE EXTRANJEROS

Los extranjeros que precisen permanecer en Brasil por razones de trabajo necesitan una autorización concedida por el Ministerio de Trabajo y exigida por las autoridades consulares brasileñas, en conformidad con la legislación en vigor. Los tipos de visados son, básicamente:

- Visado para viajes de negocio de corto plazo: los visitantes que llegan a Brasil con visado de viaje de corto plazo no podrán, en ninguno caso, recibir tipo alguno de remuneración. El visado puede ser obtenido en el Consulado Brasileño con jurisdicción sobre el lugar de residencia del requirente y no es necesario para todos los países. Este visado podrá ser válido por un período máximo de 90 días a contar desde la fecha de la primera llegada a Brasil y puede ser utilizado para varias entradas en el país durante este período. Se puede obtener una prórroga adicional de tres meses.
- Visado temporal para profesionales: para aquellas personas que llegan a Brasil por un período de hasta dos años, pudiendo ser prorrogado por dos años más. Está pensado para aquellos

extranjeros temporalmente empleados por una empresa brasileña, cuya cualificación o conocimientos no se encuentren en el mercado nacional.

- Visado para periodista extranjero: se trata de un visado destinado a periodistas extranjeros que están trabajando temporalmente en Brasil. En ese caso, el candidato no podrá recibir el salario en Brasil.

Visado de trabajo permanente: pueden solicitar un visado de trabajo permanente las personas que vayan a ser transferidas permanentemente a Brasil para trabajar en una filial o subsidiaria de alguna compañía extranjera en el cargo de director o gerente. En ese caso, la empresa deberá tener, como mínimo, US\$ 200 mil de inversión extranjera registrada en el Banco Central de Brasil. Sin embargo, es posible que dicha inversión sea de 50.000 USD siempre y cuando la filial brasileña se comprometa a generar 10 nuevos empleos en un periodo de 2 años.

4.2. PRINCIPALES BARRERAS A LA INVERSIÓN

4.2.1. Barreras generales a la inversión

Las inversiones extranjeras están permitidas y reguladas en casi todas las áreas de negocios, sufriendo restricciones en sectores muy puntuales, como son: (i) servicios de salud; (ii) desarrollo de las actividades que engloben energía atómica y eléctrica; (iii) industria pesquera; (iv) propiedad y administración de periódicos, revistas y otro tipo de publicaciones, así como redes de radio y televisión; (v) derechos sobre la propiedad en áreas rurales y de actividades comerciales junto a fronteras internacionales (en un radio de 150 Km.); (vi) transporte aéreo doméstico; (vii) servicios de correos y telégrafos; (viii) industria aeroespacial; (ix) loterías; (x) transporte de cargas por carretera; (xi) sociedades aseguradoras; (xii) instituciones financieras; (xii) minería.

Además, como barreras generales a la inversión no pueden dejar de señalarse, entre otras:

- La inestabilidad macroeconómica que acentúa los riesgos de demanda inherentes a todo proyecto de inversión. En la actualidad, sin embargo, esta barrera se está superando debido a que el cuadro macro-económico se encuentra estabilizado.
- La ausencia de financiación a largo plazo en moneda local, que obliga a financiar el proyecto en dólares u otra moneda extranjera y provoca graves riesgos de tipo de cambio en aquellos proyectos cuyos ingresos son en moneda local.
- La falta de definición clara y frecuente superposición de las competencias de las autoridades federales y estatales, especialmente en materia medioambiental.
- La falta de estabilidad política y jurídica que garantice el cumplimiento de los contratos y el respeto del principio de “equilibrio económico financiero” de los proyectos de inversión. Algo se está avanzando en esta línea últimamente, si bien el coste político de las reformas necesarias hace que su adopción sea más lenta de lo deseado.

4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector

El sector del mueble presenta las mismas barreras a la inversión que se han mencionado anteriormente ya que son aplicables a cualquier tipo de inversión. Sin embargo, no hay que dejar de mencionar que en este sector, como en otros muchos de la economía brasileña, existe un elevado grado de informalidad. Las empresas evitan cumplir sus obligaciones tributarias de forma sistemática y en la mayoría de los casos, lo hacen impunemente. Así las cosas, el empresario español, guiándose en todo momento por el cumplimiento de la legalidad, habrá de hacer frente a una competencia desleal que debe intentar compensar con unos procesos productivos más eficientes, mano de obra más capacitada, mejores prácticas de gestión y, sobre todo, derivando su foco de atención hacia la calidad y el diseño.

4.3. BÚSQUEDA DE SOCIO. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN DE UN CONTRATO

4.3.1. Contratos de representación y distribución

Si el inversor extranjero quiere en un primer momento contar con distribuidores o agentes locales, debe celebrar un Contrato de Distribución o de Agencia, que está regulado por la ley. Este contrato debe contener cláusulas sobre la exclusividad, territorialidad, vigencia, indemnización en caso de ruptura unilateral, obligación de las partes y revocación del mandato.

La marca del producto o servicio también debe ser muy cuidada y, antes de la entrada en el país, deberá registrarse ante el INPI nacional (así como cualquier patente de la que sea titular la empresa). Se recomienda muy expresamente que se tome esta precaución antes de introducir el producto o servicio en el país, a fin de evitar la competencia desleal de un tercero que de mala fe registre la marca o una muy similar en Brasil.

4.3.2. Contratos públicos

En Brasil no existe ningún organismo que centralice la contratación pública. Además, el país no es signatario del Código de Compras Públicas de la OMC.

Existen dos tipos de licitaciones: las nacionales, que están limitadas exclusivamente a empresas brasileñas (puede tratarse de filiales de empresas extranjeras) y licitaciones internacionales, en las que pueden participar empresas radicadas en el exterior. El principio básico que rige la selección entre los participantes es la búsqueda de la oferta más ventajosa para la administración pública, atendiendo al precio, calidad técnica o ambos criterios.

En la práctica, las empresas extranjeras están teniendo problemas para la adjudicación de concursos, sobre todo en el sector de grandes obras de infraestructura. En el caso de las licitaciones nacionales son excluidas por motivos de cualificación técnica ya que a las filiales establecidas en Brasil no se les reconocen los certificados técnicos de las matrices. En las licitaciones internacionales se excluye a las empresas extranjeras basándose en la cualificación económico-financiera. Los altos tipos de interés del real, la dificultad en el acceso de las empresas brasileñas a los mercados internacionales de capitales y los cortos plazos en los que las empresas brasileñas pagan a sus proveedores, hace que los ratios

financieros de las empresas brasileñas sean muy distintos a los habituales en las empresas europeas o norteamericanas. Esta diferencia en los índices financieros que avalan la solvencia de las empresas está provocando que se deje fuera de las licitaciones internacionales a las empresas extranjeras, argumentando una situación económica comprometida según los baremos brasileños. Esta práctica se está dando incluso en licitaciones con financiación multilateral.

4.3.3. Contratos de transferencia tecnológica

Es importante que los contratos de transferencia de tecnología especifiquen los objetos, derechos de propiedad industrial involucrados y los procedimientos para realizar la transferencia. Los contratos de explotación comercial, que no deben sobrepasar la validez del registro de la marca o patente, deben indicar si la licencia tiene carácter de exclusividad o se permite la subcontratación.

Los contratos de asistencia técnica y científica deben especificar el número de personas especializadas que serán necesarias para la realización de los servicios, el programa, la remuneración y el tiempo exigido.

4.3.4. Contratos de constitución de sociedades

La apertura de una empresa en Brasil exige mucha cautela por parte del inversor. Inicialmente es importante observar el conjunto de actividades de la empresa desde el punto de vista fiscal. Muchas actividades exigen un número mayor de licencias o cargas mayores por lo que, caso de no ser parte de la actividad principal, convendría incluirlas más adelante.

La búsqueda de nombre también es conveniente hacerla con la mayor rapidez e incluirla en el registro de comercio para evitar problemas con otras empresas de nombres semejantes que podrían entorpecer la constitución.

Es importante, por otra parte, conocer la situación fiscal de los socios, para que, en caso de existir algún impedimento, pueda ser solventado lo antes posible.

Los inversores extranjeros no necesitan necesariamente tener un socio brasileño para abrir una empresa en Brasil. Sin embargo, salvo que los inversores hayan aportado un capital social igual o superior a 200 mil dólares, deberán tener un administrador brasileño.

Conviene hacer mención de otras verificaciones que son necesarias como el establecimiento de la sede de la sociedad, asegurándose que ésta se encuentre en situación regular. En el caso de empresas con actividades industriales y montadoras, es preciso asegurarse de que la Secretaría de Medio Ambiente permite la instalación según sus actividades.

Asimismo, tiene relevancia la vigilancia sanitaria en el caso de empresas que actúan en la industrialización de productos químicos, alimentos, salud e higiene personal.

Respecto a las empresas que importan y comercializan equipos médico-hospitalares, productos farmacéuticos, químicos, cosméticos y de higiene personal deben obtener, tanto para la empresa como para sus productos, las requeridas licencias de ANVISA (Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria). Por su parte las empresas de fertilizantes y otros productos agrícolas deben ser registradas en el Ministerio de Agricultura.

Las empresas que dependen de responsables técnicos tales como ingenieros, farmacéuticos, médicos etc, deben verificar que estos profesionales estén capacitados legalmente.



5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

5.1. PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES FABRICANTES

La facturación del sector del mueble en Brasil alcanzó los 8,8 millardos de reales en el año 2003. Este dato, como también se podrá apreciar en la tabla con el detalle de las mayores empresas, refleja el cambio en la tendencia creciente del último lustro. En este sentido, la facturación del sector en estos momentos se encuentra en los niveles de 2000.

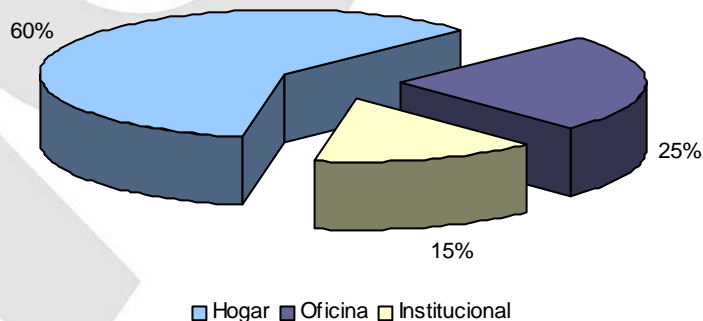
EVOLUCIÓN FACTURACIÓN SECTOR DEL MUEBLE EN BRASIL (En millardos de Reales)

1999	7,3
2000	8,8
2001	9,7
2002	10,3
2003	8,8

Fuente: Abimovel

Un 60% se refiere a muebles para el hogar, 25% a muebles de oficina y 15% a muebles para instituciones, escolares, médico-hospitales, muebles para restaurantes, hoteles y similares.

DISTRIBUCIÓN FACTURACIÓN SECTOR DEL MUEBLE EN BRASIL



Fuente: Abimovel

La industria brasileña del mueble está formada por más de 16.000 micro, pequeñas y medianas empresas, en su mayoría de capital nacional, que generan más de 195.000 empleos (RAIS 2002).

La facturación de las 10 mayores empresas fabricantes de muebles supone alrededor del 10% del total facturado por el sector. Esto proporciona una idea del bajo peso que tiene cada empresa sobre el total, debido a la fragmentación del sector.

PRINCIPALES FABRICANTES DE MUEBLES EN BRASIL

EMPRESA	FACTURACIÓN LIQUIDA		BENEFICIO	
	R\$ MIL	EVOL. REAL %	OPERAC. R\$ MIL	LÍQUIDO R\$ MIL
1. TODESCHINI – RS	152.003	(12.3)	27.419	27.914
2. ITATIAIA – MG	122.463	(10.5)	(2.162)	9.440
3. GIROFLEX – SP	92.339	(10.4)	(2.346)	(3.983)
4. RUDNICK – SC	92.202	(15.5)	1.592	6.086
5. CARRARO – RS	88.157	(16.4)	(147)	24
6. BERTOLINI – RS	87.691	(23.3)	2.847	3.130
7. MADEM – RS	85.382	(5.0)	9.317	5.749
8. ARTEFAMA – SC	84.131	1.9	13.486	9.861
9. MOVELAR – ES *	80.381	----	1.166	637
10. BERGAMO – SP*	58.621	----	130	70

* Datos del Balance Anual 2002
Fuente: Balance Anual 2004

Como se puede observar en la tabla anterior, la tendencia general es una disminución del volumen de facturación con respecto al año anterior. Esto contrasta con el aumento de capacidad que se está produciendo en la industria, sin duda optimista ante el futuro del sector.

Las empresas fabricantes de muebles están distribuidas en relación con su tamaño de la forma en que muestra la tabla siguiente. Un dato a resaltar es que más del 95% de las empresas tienen menos de 50 empleados. Este tipo de empresas, normalmente, no tiene el tamaño suficiente como para acceder a grandes volúmenes de financiación a bajo coste, ni tienen suficiente capacidad de producción como para dirigirse a ciertos mercados por sí mismas.

NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO

Micro empresas (hasta 9 empleados)	11.937
Pequeñas empresas (10 a 49 empleados)	3.392
Medianas (50 a 99 empleados)	376
Grandes (más de 100 empleados)	299
Total	16.004

Fuente: Abimovel

La gran mayoría son empresas familiares de capital nacional, sin embargo en los últimos años se viene produciendo una entrada importante de empresas extranjeras en el sector, concretamente en el segmento de muebles de escritorio, en general mediante la compra de fábricas nacionales.

5.2. PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES

A nivel mundial, existen 17 países que se encuentran entre los 10 primeros con mayor nivel de exportación a Brasil en las 3 partidas analizadas en este informe. En la tabla siguiente se detallan los volúmenes de exportación para cada partida, con los datos correspondientes al año 2003.

PAÍSES EXPORTADORES DE MUEBLES A BRASIL

(En Mill.\$ Americanos)

	9401	9403	9404	TOTAL
Alemania	26,88	0,722	0,074	27,68
Estados Unidos	25,55	0,910	0,178	26,64
Francia	11,29	0,700	0,034	12,02
España	6,472	1,814	0,001	8,288
Italia	5,847	1,184	0,112	7,144
Argentina	1,962	0,787	0,695	3,446
Japón	2,015	0,147	0,000	2,162
China	0,970	0,661	0,309	1,941
Uruguay	1,286	0,272	0,014	1,573
Reino Unido	1,240	0,120	0,198	1,559
Singapur	0,087	0,237	0,047	0,372
Dinamarca	0,056	0,000	0,289	0,346
Hong Kong	0,087	0,142	0,061	0,291
Australia	0,011	0,208	0	0,220
Paraguay	0,005	0,002	0,108	0,116
TODOS	83,77	7,912	2,128	93,81

Fuente: *World Trade Atlas*

De todos estos países, Estados Unidos aparece entre los tres mayores exportadores a Brasil en 2 de las 3 partidas. No obstante, en el acumulado, el país con mayor volumen de exportaciones a Brasil es Alemania, seguido de Estados Unidos, Francia, España e Italia. España es el líder en la partida 9403 – Otros Muebles, aunque esta partida representa un volumen de importaciones muy bajo con respecto al total, e incluso en valor absoluto las cantidades son testimoniales. A nivel global, España se sitúa en el cuarto puesto, con algo menos del 10% de cuota. En los 3 últimos años, las exportaciones totales a Brasil de las 3 partidas se han mantenido en el entorno de los 8 ó 9 Mill.\$. Sin embargo, los últimos datos oficiales disponibles (Junio de 2004) arrojan una proyección ligeramente por encima de los 9 Mill.\$ para final de 2004.

5.3. DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO

La mayor parte de las empresas del sector se localizan en la región centro-sur del país, constituyendo en algunos estados, polos del mueble:

- Bento Gonçalves – Rio Grande do Sul (RS)

- São Bento do Sul – Santa Catarina (SC)
- Arapongas - Paraná (PR)
- Ubá – Minas Gerais (MG)
- Votuporanga y Mirassol – São Paulo (SP)
- Linhares – Espírito Santo (ES)

POLOS DEL MUEBLE EN BRASIL

POLO	ESTADO	EMPRESAS	EMPLEADOS	MERCADOS
Bento Gonçalves	RS	370	10.500	Todos los estados y exportación
Uba	MG	300	3.150	MG, SP, RJ, BA y exportación
São Bento do Sul	SC	210	8.500	PR, SC, SP y exportación
Mirassol	SP	210	8.500	PR, SC, SP y exportación
Arapongas	PR	145	5.500	Todos los estados y exportación
Linhares e Colatina	ES	130	3.000	SP, ES, BA y exportación
Bom Despacho	MG	117	2.000	MG
Votuporanga	SP	85	5.000	Todos los estados
Lagoa Vermelha	RS	60	1.800	RS, SP, PR, SC y exportación
Tupa	SP	54	700	SP

Fuente: Abimovel

Bento Gonçalves es el polo que aglutina el mayor número de empresas pero, tal y como se aprecia en la tabla anterior, el polo de Votuporanga, encargado de servir a todo el mercado nacional pero sin una orientación a la exportación, acoge a las empresas de un tamaño medio mayor (casi 60 empleados por empresa), seguido de los polos de São Bento do Sul y Mirassol, que reúnen empresas con un tamaño medio de unos 40 empleados. En el otro extremo tenemos a las empresas de Uba y Tupa, principalmente pequeñas empresas de un tamaño medio de alrededor de 10 empleados aunque en el caso de Uba, el número de empresas es mucho más elevado.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal de comercialización adoptado por las empresas son los representantes comerciales, que venden los productos para minoristas. En el caso de las grandes y algunas de las medianas empresas, también se observa la venta directa para mayoristas. La red de franquicias es utilizada casi exclusivamente por algunas grandes empresas de los centros industriales de Bento Gonçalves y São Bento do Sul, como en el caso de la empresa Florense.

Cabe destacar también que el núcleo de la “Grande São Paulo” no sigue los patrones de comercialización del resto de la industria del mueble de Brasil, ya que entre las empresas que componen este núcleo, más del 70% de las ventas son realizadas directamente a los clientes finales. En el segmento de muebles para escritorio, la mayoría de las ventas son efectuadas directamente a los usuarios finales, existiendo una relación muy próxima con ellos; por otro lado, prácticamente la totalidad de las pequeñas y medianas empresas de la industria del mueble de la “Grande São Paulo” realiza toda su producción bajo pedido y atendiendo directamente a sus clientes.

BRASIL – ZONAS INDUSTRIALES. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN 1997-1998

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	POLOS						
	B. GONÇ	MR.	VOT.	SP	UBÁ	ARAP	SBS
Bajo Pedido	4%	11%	10%	74%	10%	7%	0%
Mayoristas	45%	32%	32%	11%	43%	32%	22%
Representantes Comerciales	45%	57%	58%	15%	47%	59%	50%
Red de Franquicias	4%	0%	0%	0%	0%	2%	0%
Representantes en el exterior	2%	0%	0%	0%	0%	0%	28%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Abimovel, basado en Datos del NEIT/IE/UNICAMP

Es importante resaltar que el proceso de concentración de la distribución a través de mayoristas, con gran desarrollo en Europa y sobretodo en Estados Unidos, debido a la internacionalización, está avanzando en Brasil poco a poco y se está introduciendo en las industrias brasileñas como una nueva estructura de distribución de los productos; que exige una mayor eficiencia productiva, en particular en lo que se refiere al diseño de los muebles, y por otro lado conlleva una reducción del margen comercial de los fabricantes debido al mayor poder de negociación de los distribuidores mayoristas.

6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.1. TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO

En general, en los últimos meses viene produciéndose una pérdida de poder adquisitivo de la población brasileña. Según los datos del IBGE, los trabajadores han llegado a perder el 18,8% de su renta entre 1996 y 2003. En este sentido, el consumo en general se ha resentido y esto afecta también al sector del mueble, sobre todo al sector de gama alta, puesto que los muebles de diseño son percibidos como un bien prescindible cuya compra puede atrasarse para períodos posteriores de mayor bonanza en las economías domésticas. No obstante, el Índice de Confianza del Consumidor (publicado por la Fundação Getulio Vargas en Enero de 2005) demuestra una clara mejora de las expectativas a corto y medio plazo.

En cualquier caso, la mayoría de los estudios sobre intención de compra de bienes duraderos muestran datos que invitan al optimismo. En este sentido, el estudio realizado por el “Programa de Administração de Varejo (Provar)” destaca que el 64,7% de los paulistas pretenden comprar bienes duraderos en los próximos 6 meses. Especialmente importante es que el porcentaje de personas que no piensan hacer este tipo de compras bajó del 55,4% hasta el 35,5%.

Centrando el análisis, se observa cómo la mayoría de las empresas del sector consideran el precio como el principal factor de éxito. Este dato por sí mismo ya nos proporciona una aproximación del nivel de desarrollo con que cuenta el sector en Brasil. No obstante, cuanto mayor es el tamaño de la empresa, más importancia otorga a la marca como factor distintivo, incluyendo las capacidades directivas como elementos clave en la evolución de las compañías para detectar y satisfacer de la mejor manera posible los gustos de los consumidores y las tendencias que siguen. Adicionalmente, el factor que está cobrando cada vez más importancia es el diseño, de modo que los consumidores, con un interés creciente por este atributo, obligan a las empresas a luchar por incorporarlo como elemento diferenciador.

6.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR

6.2.1. Amas de casa

En este grupo se sitúan las mujeres con edades que varían entre 28 y 45 años. Generalmente no ejercen ninguna actividad profesional, pero han podido trabajar en el pasado. En cuanto a los muebles, en general las amas de casa consideran que han de adecuarse a la decoración, al gusto del cliente y a las diferencias climáticas. Los colores preferidos para los muebles son los claros, como el beige, blanco, marrón claro y el marfil. Los muebles han de ser pocos, prácticos y es fundamental una materia prima de calidad. Así los materiales preferidos por las amas de casa son: la madera, el acero, el aluminio, el hierro, el cristal y el mármol, entre otros. Para la mayoría los muebles a medida son los mejores y los más duraderos, pero el precio elevado de éstos no siempre posibilita su adquisición. Los

aspectos que definen la funcionalidad de un mueble son, para las amas de casa, la facilidad en la limpieza y su durabilidad. En el diseño este grupo prefiere las líneas rectas, simples, lisas y sin detalles. Un punto fundamental para este grupo es el precio, que debería ser más accesible.

6.2.2. Profesionales

Los profesionales se sitúan en edades que varían entre 24 y 45 años. Están orientados por su carrera y utilizan la casa como lugar de descanso y placer. En general, algunos prefieren muebles modulados, que son prácticos y pueden encajar fácilmente en un ambiente; otros prefieren los muebles divisorios de ambiente. Este grupo considera que los muebles deben tener movimiento, es decir, inspirar libertad y no-formalidad, ser prácticos y de un material y estructura firmes. Otro aspecto fundamental para los profesionales es la ergonomía, especialmente en los muebles de oficina. En relación con las materias primas, las que este grupo considera mejores son el acero y la madera. En cuanto a la funcionalidad, los muebles preferidos son aquellos fabricados con materias primas fáciles de limpiar y que no precisen de mucho cuidado. En el diseño algunos profesionales optan por el diseño clásico, considerado de mayor durabilidad; otros profesionales optan por muebles con pocos detalles, modelos atrevidos y diferentes. Generalmente los precios de estos productos son más elevados, pero lo más importante para este grupo de consumidores es tener acceso al confort y a la modernidad.

6.2.3. Jóvenes

En este grupo se sitúan las personas con edades que varían entre los 18 y los 25 años. Éstos pueden ser conservadores pero generalmente tienden a la excentricidad y a las experiencias arriesgadas. Prefieren muebles confortables y prácticos. Los materiales preferidos de los jóvenes son la madera, la imitación de la madera, el acero y el metal. Entre este público se aprecia una tendencia hacia los módulos y el diseño redondo o anguloso, pero buscando las formas más puras y muebles que sean fáciles de limpiar. Los jóvenes brasileños consideran importante la calidad y el acabado. Este público no demuestra preferencia por marcas concretas. Para los jóvenes brasileños el mueble ha de ser bueno y de precio accesible.

En definitiva, en general, el público brasileño exige tanto calidad como diseño en los muebles, pero el factor decisivo en la compra en el mercado brasileño del mueble continúa siendo el precio.

6.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

En términos generales, según los datos publicados en diciembre de 2004 relativos a 2002, la renta per cápita brasileña se encuentra distribuida de forma desigual entre la población y también desde un punto de vista geográfico. En este sentido, la renta per cápita media de Brasil es de 7.632 R\$, teniendo 19 estados por debajo de la media y siete estados más DF por encima.

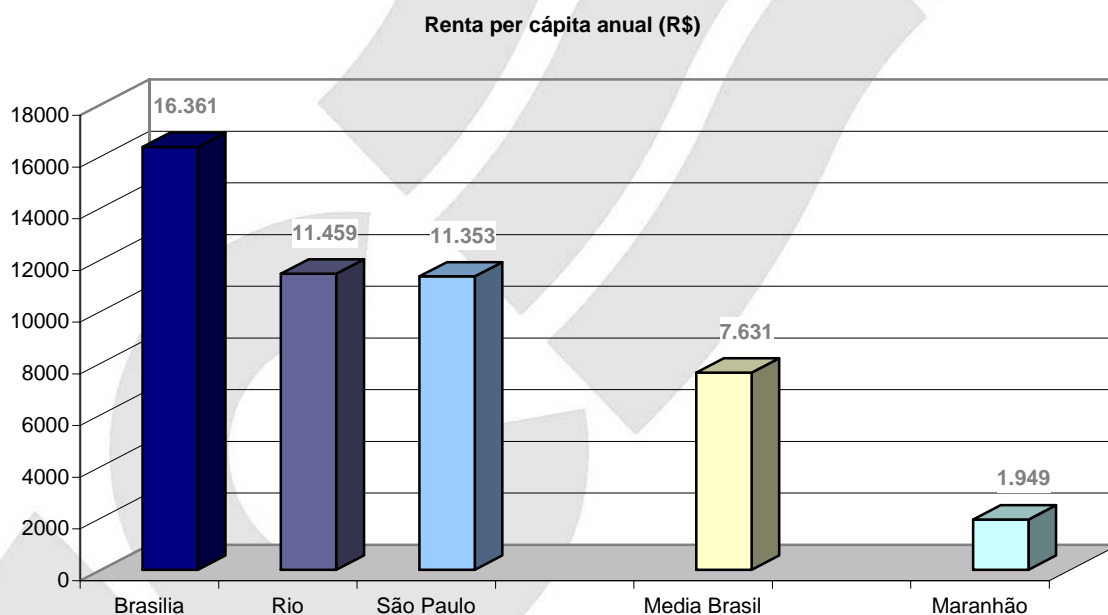
Adicionalmente, existen otros factores que complican la distribución geográfica del consumo de muebles en Brasil. Conviene recordar que este tipo de producto suele tener un coste elevado en términos relativos, en comparación con el coste de los productos de consumo no duradero, que deberían ser la referencia, sobre todo en las regiones de menor renta. A ello habría que sumar los costes de transporte y de creación de una red comercial en esas áreas de menor capacidad adquisitiva. Como es lógico, los niveles de alfabetización son menores en las zonas más desfavorecidas y eso hace que se haga más difícil la tarea de buscar profesionales formados para los puestos de mayor responsabilidad en las plantas productivas.

Lo que ocurre es que al ser productos caros, no hay un grupo de personas lo suficientemente numeroso como para constituir una masa crítica de ventas que compense todos los costes que las empresas tendrían que soportar para trasladar los productos a esas zonas y crear una red de ventas suficientemente capilarizada. Esto a su vez hace que no se estimule la demanda allí donde no se ve un retorno claro de la inversión.

Para contrarrestar lo anterior se está produciendo una paulatina, aunque todavía incipiente, deslocalización de la producción. Esto consigue abaratar los costes de transporte, a la vez que adapta los costes de producción (especialmente los de mano de obra) a la situación específica de cada región en la que se fabrica. Del mismo modo, esta deslocalización consigue que los fabricantes aprovechen las distintas ayudas gubernamentales para incentivar la inversión en las zonas más deprimidas.

En el gráfico siguiente se observan las importantes diferencias existentes en la distribución de la renta. Si los datos del gráfico se toman en base mensual, obtenemos que en el Estado con menor renta per cápita (Maranhão), el ingreso medio sería de algo más de 150 R\$, que se encuentra muy por debajo del salario mínimo fijado legalmente.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CAPACIDAD DE COMPRA EN BRASIL



Fuente: IBGE

Otro indicador que confirma las desigualdades existentes en Brasil es la distribución del PIB por regiones. Según los datos del IBGE, reflejados en la tabla siguiente, el Estado que más aporta al PIB de Brasil sería São Paulo (34,5%) y, si unimos la aportación de los Estados de Río de Janeiro y Minas Gerais, se supera el 50% del PIB total del país. Si ya se tienen en cuenta las aportaciones de Rio Grande do Sul y Paraná (para totalizar 5 Estados), juntos supondrían aproximadamente el 70% del total. En este sentido, de los 26 Estados más el Distrito Federal, se tendrían que sumar los 23 con menor PIB para conseguir superar el PIB de São Paulo (707.225 Mill. R\$).

En términos absolutos, de 2001 a 2002, los Estados que más aumentaron su PIB fueron Rio de Janeiro (9.314 Mill. R\$), Amazonas (4.125 Mill. R\$) y Minas Gerais (4.091 Mill. R\$), mientras que porcentualmente, los que más incrementaron su PIB fueron Amazonas (11,4%), Rondônia (9,4%) y Mato Grosso (8,8%). En el otro extremo tenemos que los Estados que menos aumentaron su PIB en valor absoluto fueron Piauí (91 Mill. R\$), Tocantins (133 Mill. R\$) y Roraima (137 Mill. R\$).

También es destacable que sólo 7 Estados tienen un PIB superior a la media y que únicamente 9 se han incrementado por encima de la media de 2001 a 2002. Igualmente destacable es el hecho de que São Paulo es el estado que menos creció en términos porcentuales y además, el crecimiento en valores absolutos de 8 Estados es superior al de São Paulo.

DISTRIBUCIÓN DEL PIB BRASILEÑO POR REGIONES

(En Mill.R\$ Constantes 2001)

ESTADO	2002	2001	Variac. %	Variac. Abs.	Partic.
São Paulo	707.225	704.988	0,3%	2.237	34,5%
Rio de Janeiro	219.996	210.682	4,4%	9.314	10,7%
Minas Gerais	197.587	193.496	2,1%	4.091	9,6%
Rio Grande do Sul	151.587	148.921	1,8%	2.666	7,4%
Paraná	135.779	133.091	2,0%	2.687	6,6%
Bahia	91.541	90.516	1,1%	1.025	4,5%
Santa Catarina	81.693	80.244	1,8%	1.448	4,0%
Distrito Federal	57.282	55.779	2,7%	1.503	2,8%
Goiás	47.563	45.056	5,6%	2.507	2,3%
Pernambuco	46.732	45.481	2,8%	1.251	2,3%
Amazonas	40.290	36.165	11,4%	4.125	2,0%
Espírito Santo	39.089	36.803	6,2%	2.286	1,9%
Ceará	35.102	34.243	2,5%	860	1,7%
Pará	33.599	32.503	3,4%	1.096	1,6%
Mato Grosso	30.693	28.223	8,8%	2.470	1,5%
Mato Grosso do Sul	26.109	24.844	5,1%	1.265	1,3%
Maranhão	17.297	16.696	3,6%	601	0,8%
Paraíba	16.904	16.220	4,2%	684	0,8%
Rio Grande do Norte	16.886	16.440	2,7%	446	0,8%
Sergipe	12.936	12.446	3,9%	489	0,6%
Alagoas	12.906	12.716	1,5%	189	0,6%
Rondônia	10.273	9.390	9,4%	883	0,5%
Piauí	8.321	8.231	1,1%	91	0,4%
Tocantins	5.182	5.048	2,6%	133	0,3%
Amapá	3.192	3.027	5,5%	165	0,2%
Acre	2.967	2.823	5,1%	144	0,1%
Roraima	2.007	1.870	7,4%	137	0,1%
TOTAL	2.052.738	2.007.944	2,2%	1.659	100,0%

Fuente: IBGE

6.4. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Lo español en general goza de buena imagen en Brasil. España es un país que despierta simpatía entre los brasileños, si bien hay un desconocimiento general del 'producto español' en lo que se refiere al mueble, precisamente porque la presencia española en el mercado es escasa.

El producto español es valorado como un producto de calidad y de diseño. En estos momentos parece bastante difícil que los productos españoles puedan tener un hueco en el mercado brasileño debido al cambio actual de la moneda, los impuestos a la importación y al hecho de que Brasil posee una industria de transformación de la madera bastante desarrollada. Por eso las únicas posibles alternativas parecen las de comercializar productos de gama alta, olvidando en principio la idea de competir en precio, o la de producir en Brasil, de modo que se tenga mayor capacidad de elección en cuanto al segmento al que la empresa se desea dirigir.

7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

La coyuntura internacional no es excesivamente buena para la importación a Brasil debido a la fortaleza del euro, a los niveles de renta per cápita en el país, a los mayores costes de los productos españoles (mayor coste de producción, aranceles, transportes, etc.) y a la todavía preferencia del consumidor brasileño por los productos de menor precio.

No obstante, y con independencia de otras consideraciones a tener en cuenta en el caso de las inversiones (ver los apartados 3 y 4), la mayoría de estos inconvenientes se diluyen en el caso de la inversión productiva en el país, ya que la empresa española no se verá gravada con los aranceles, ni tendrá que soportar los elevados costes de transporte, y podrá acceder a las materias primas y la mano de obra, a costes similares a los de las empresas nacionales, teniendo, a su vez, los mismos inconvenientes que los fabricantes nacionales.

Las opciones, lógicamente, son tanto la producción para servir al mercado local, como situar producción en Brasil para exportar a continuación a otros mercados. Al margen de poder exportar al mercado europeo o americano, Brasil es una plataforma ideal para la producción y posterior exportación a los demás países de América Latina en general y del MERCOSUR en particular. Para el resto de los países del MERCOSUR no habría que pagar aranceles y existen acuerdos bilaterales con otros países que se amplían continuamente. Además, aunque la productividad de la fuerza laboral en Brasil no es alta, el hecho de que los salarios sean tan bajos contribuye, sobremanera, a que la relación entre coste y productividad sea bastante buena.

Este tipo de operaciones normalmente puede llevarse a cabo mediante el establecimiento de una filial productiva propia, o a través de acuerdos con fabricantes locales (por ejemplo mediante una joint-venture). Cada una de estas modalidades tiene sus ventajas e inconvenientes teóricos, que se dan en mayor o menor medida en cada país y dependiendo de la empresa concreta y el sector, aunque dadas las características del sector del mueble en Brasil, lo más recomendable sería comenzar realizando un acuerdo con alguna empresa local que ya posea un elevado conocimiento del mercado.

En este caso uno de los principales riesgos a los que la empresa española hace frente es la elección equivocada del socio local, ya que puede ser que sus estándares de trabajo no se correspondan con los españoles e inicialmente surjan problemas a la hora de definir los términos de la colaboración (p.e. en el caso de subcontratación de la producción, aspectos como calidades y plazos de entrega).

Otro riesgo que corre la empresa española al subcontratar la producción a un socio local es que este copie el diseño y decida producir productos semejantes con su marca e incluso entrar en mercados competencia de los productos de la empresa española.

Destacamos también que a pesar del proceso gradual de apertura que se está desarrollando desde hace algunos años, Brasil continúa siendo un país cerrado en muchos aspectos y no exento de problemas y de trabas burocráticas a la hora de implantarse. De acuerdo con un estudio de la *International Finance Corporation (IFC)* del grupo del Banco Mundial, "Doing Business in 2004", se necesitan al menos 152 días y el cumplimiento de 15 procedimientos y trámites administrativos para la apertura de una filial en Brasil. Según este estudio, Brasil es uno de los países donde es más difícil la creación de una empresa.

En cuanto al marco jurídico y fiscal, todo parece indicar que el actual gobierno brasileño está intentando incentivar la inversión extranjera, aunque en un país que históricamente se ha caracterizado por la inestabilidad, deberíamos considerar que existe un cierto riesgo, entendiendo este en el sentido de incertidumbre.

BIBLIOGRAFÍA

- **Panorama do Setor Moveleiro no Brasil.** Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário. Junio 2004.
- **Investimento Passo a Passo.** Ministério das Relações Exteriores.
- **Balço Anual 2004.** Gazeta Mercantil.

Internet

- Banco Central do Brasil <http://www.bcb.gov.br>
- Instituto Brasileiro de Geografia y Estatística <http://www.ibge.com.br>
- Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário. Junio 2004. <http://www.abimovel.com>
- Associação Brasileira da Indústria da Madeira Processada Mecanicamente <http://www.abimci.com.br/index.html>
- Associação Brasileira de Normas Técnicas <http://www.abnt.org.br>

ANEXOS

ANEXO I. PRINCIPALES FABRICANTES DE MUEBLES EN BRASIL.

ALBERFLEX INDUSTRIA DE MOVEIS LTDA

Av. Rudolf Dafferner 867 Sorocaba

18806380 - Sao Paulo - SP

Tel: (15) 3238 5200

Fax: (15) 3238 5249

www.albertflex.com.br

albertflex@albertflex.com

Fabricante mueble de oficina

BERGAMOS C/A INDUSTRIAL

Av. Orlanda Bergamos, 100

07220-000 - Guarulhos – SP

Tel.: (11) 6412-1933

www.bergamo.com.br

bergamo@bergamo.com.br

Principal fabricante de muebles

BERTOLINI S/A

Rua Francisco Luiz Bertolini, 235

95700-000 - Bento Gonçalves – RS

Tel.: (54) 2102-8500 - 453.4999

Fax: (54) 455-8585 - 452-5313

www.bertolini.com.br

armazenagem@bertolini.com.br

Principal fabricante de muebles

CELVI

Rua Antonio Gomes, n° 243 - Vila Santa Clara

03274-010 - Sao Paulo - SP

Tel: (11) 6911-8532

Fax: (11) 6911-8532

www.celvindustria.com.br

celvindustria@celvindustria.com.br

Fabricante de mueble de oficina

CLEO LINE S.A. IND. MOVEIS AGO

R. Francisco R. Madri, 105

5800-000 - Catanduva - SP

Tel/ Fax: (17) 523-1211

Fabricante de cocinas

D' ITALIA MOVEIS LTDA

Rua Nelson Carraro, 400 – RS

Tel/Fax: (54) 453 3000

www.ditalia.com.br
ditalia@ditalia.com.br
Fabricante de cocinas

DELL ANNO MOVEIS LTDA
RST 470 - Km 72 – RS
Tel: (54)451 1711
Fax: (54) 451 3485
www.dellanno.com.br
dellanno@dellanno.com.br
Fabricante de cocinas

ESCRIBA IND E COM DE MOVEIS LTDA
Av José Dini 131
06763-015 - Taboao da Serra - SP
Tel: (11) 4787 3800
Fax: (11) 4787 3121
www.escribanet.com.br
comercial@escribanet.com.br
Fabricante de mueble de oficina

FABRICA DE MOVEIS FLORENSE LTDA
R. John Kennedy, 2509
95270-000 - Flores da Cunha - RS
Tel: (54) 292 1300
www.fiorense.com.br
cassio@fiorense.com.br
Principal fabricante de muebles

FIEL S/A MOVEIS E EQUTPAMENTOS INDUSTRTRA
Rua Cachoeira, 670 Belenzinho
03024000 - Sao Paulo - SP
Tel: (11) 6693 9734
Fax: (11) 6693-9734
www.fiel.com.br
armazenagem@fiel.com.br
Fabricante de mueble de oficina

FLEX SOFT
Estrada do Sapopemba, Km 36
09330670 - Mauá - SP
Tel: (11) 4578-4000
Fax: (11) 4578-4000
www.flexsoft.com.br
Fabricante de mueble de oficina

FORT MÓVEIS
Avda Abolição 1430
13045-610 - Campinas – SP
Tel: (19) 3231 6428
Fax: (19) 3231 6428
www.fortmoveis.com.br
contato@fortmoveis.com.br
Fabricante de mueble de oficina

GAUDENCIO DA COSTA & CIA. LTDA

R. Nº Sra. Do Calvario, 1663
97200-000 - Restinga Seca - RS
Tel: (55) 261 3000
Fax: (55) 261 3001
www.audencio.com.br
contato@gaudencio.com.br
Principal fabricante de muebles

GIROFLEX, S.A.

R. Dr. Rubens Gomes Bueno 691
04730-903 - Sao Paulo – SP
Tel: (11) 5643 2900
Fax: (11) 5643 2900
www.giroflex.com.br
Principal fabricante de muebles

GRADANY DO BRASILS/A

Rodovia BR 285, KM 74
95300-000 - Lagoa Vermelha – RS
Tel: (54) 358 1219
Principal fabricante de muebles

INDUSTRIA ARTEFAMA, S.A.

São Bento do Sul – SC
Tel: (47) 631 1200
Fax: (47) 631 1226
dreveck@artefama.com.br
www.artefama.com.br
Principal fabricante de muebles

INDUSTRIA DE MOVEIS FINGER LTDA

Rod. RS 404, Km 4
99560 - 000 - Dist. Indl. de Sarandi - RS
Tel: (54) 361 2199
Fax: (54) 361 2067
moveisfinger@annex.com.br
Fabricante de cocinas

ITALMA

Av. Eng. Luís Carlos Berrini, 550 9ª andar - Conj. 92 - Brooklin Novo
04571-000 - Sao Paulo - SP
Tel: (11) 5507-5337
Fax: (11) 5505-0454
www.italma.com.br
Fabricante de muebles de oficina

MADECENTER

R. Carlos Gomes, 518
95700-000 - Bento Gonçalves - RS
Tel: (54) 451 2255
www.madecenter.com.br
mcenter@italnet.com.br
Principal fabricante de muebles

MADDEM S/A

Rod. RST 470 Km 223,82

95720-000 - Garibaldi - RS

Tel: (54) 462-5600

Fax: (54) 462-5900

www.madem.com.br

Principal fabricante de muebles

MADESA S.A. IND. DE MOVEIS

Rodovia RS 122 - Km 30 – B° Santa Terezinha

95765-000 - Bom Princípio - RS

Tel: (51) 634 1255

Fax: (51) 634 1312

www.madesa.com.bratendimento@malesa.com.br

Principal fabricante de muebles

MARELLI MÓVEIS P/ ESCRITORIO LTDA

Rod Br 116 Km 142, 11760 Jd Eldorado

95059-520 - Caxias do Su - RS

Tel: (54) 229 1212

Fax: (54) 229 1212

www.marelli.com.brmarelli@marelli.com.br

Fabricante de muebles de oficina

MOBILINEA IND COM MOVEIS LTDA

R Diogo Martins, 650 Campo Limpo

05757-120 - São Paulo - SP

Tel: (11) 5841 1053

Fax: (11) 5841 1053

www.mobilinea.com.brmobilinea@mobilinea.com.br

Fabricante de mueble de oficina

MÓVEIS CARRARO S/A

Rua Nelson Carraro, 2.001

95700-000 - Bento Gonçalves – RS

Tel.: (54) 455-1212

Fax: (54) 455-1211

www.carraro.com.brdiretoria@carraro.com.br

Principal fabricante de muebles

MÓVEIS RUDNICK S/A

Rua Alexandre Schlem, 63 - Bairro Oxford - CX.P. 84

89290-000 – São Bento do Sul – SC

Tel: 47 631-1000

Fax: 47 631-1051

info@rudnick.com.brwww.rudnick.com.br

Principal fabricante de muebles

MOVEIS SANDRIN LTDA.

Rua Silva Paes, 545

95700-000 - Bento Gonçalves - RS

Tel: (54) 453 1500

Fax: (54) 453 1577

www.sandrin.com.br

vendas@sandrin.com.br

Principal fabricante de muebles

MOVEIS VASCARI LTDA

Estrada Buarque Macedo s/n

95700-000 - Bento Gonçalves - RS

Tel: (54) 451 2644

Fax: (54) 452 2623

gscarton@zaz.com.br

Principal fabricante de muebles

MOVELAR

Rod. BR. 101, KM 144, Caixa Postal 99, Bairro Moveelar

29900-970 - Linhares - ES

Tel: (27) 3371-9333

Fax: (27) 3371-9310.

www.moveelar.com.br

Principal fabricante de muebles

TELASUL S.A.

Rodovia RST 470

95720-000 - Garibaldi - RS

Tel: (54) 463 9444

Fax: (54) 463 8478

www.telasul.com.br

telasul@telasul.com.br

Principal fabricante de muebles

TEPERMAN

Rua Lopes Neto, 155 - Itaim Bibi

04533.030 - Sao Paulo - SP

Tel: (11) 3371 1966

Fax: (11) 3168 8239

www.teperman.net

teperman@teperman.net

Fabricante de mueble de oficina

TODESCHINI S.A. IND. E COM

RST 470 Km 65

95700-000 - Bento Gonçalves - RS

Tel: (54) 455-8255

Fax: (54) 453-3033 / 453-3133

www.todeschini-rs.com.br

rodeschi@italnet.com.br

Principal fabricante de muebles

UNIVERSUM DO BRASIL IND. MOV. LTDA

Rodovia RS 122, 590

95250-000 - Antonio Prado - RS

Tel: (54) 293 1488

Fax: (54) 293 1197

www.universum.com.br

sac@universum.com.br

Principal fabricante de muebles

VOKO SIST. MOV. RACIONAIS LTDA

Alameda Tocantis, 905

06455-926 - Barueri - SP

Tel: (11) 421 4533

www.voko.com.br

vokobr@uol.com.br

Principal fabricante de muebles



ANEXO II. NORMAS TÉCNICAS VIGENTES EN EL SECTOR DEL MUEBLE.

- NBR 12666:1992 -Móveis - Terminologia
- NBR 12743:1992 - Móveis - Classificação
- NBR 13576:2001 - Colchão e colchonete de espuma flexível de poliuretano (cancelada e substituída pela NBR 13579:2003)
- NBR 13577:2001 - Colchão e colchonete de espuma flexível de poliuretano (cancelada e substituída pela NBR 13579:2003)
- NBR 13578:2001 - Colchão e colchonete de espuma flexível de poliuretano: Dimensões e tolerâncias (cancelada e substituída pela NBR 13579:2003)
- NBR 13579:2003 - Colchão e colchonete de espuma flexível de poliuretano: Requisitos e métodos de ensaio (norma desmembrada para NBR 13579-1)
- NBR 13579-1:2001 - Colchão e colchonete de espuma flexível de poliuretano Parte I: Bloco de espuma
- NBR 13580:1996 - Tecidos planos para revestimentos de colchões de espuma flexível de poliuretano (última errata: 02/1998)
- NBR 13581:1996 - Revestimento de colchão de espuma flexível de poliuretano
- NBR 13918:2000 - Berços infantis - Requisitos e métodos de ensaio
- NBR 13919:1997 - Cadeiras altas - Requisitos de segurança e métodos de ensaio
- NBR 13960:1997 - Móveis para escritório - Terminologia
- NBR 13961:2003 - Móveis para escritório - Armários
- NBR 13962:2002 - Móveis para escritório - Cadeiras
- NBR 13963:1997 - Móveis para escritório - Móveis para desenho - Classificação e características físicas e dimensionais
- NBR 13964:2003 - Móveis para escritório - Divisórias tipo painel
- NBR 13965:1997 - Móveis para escritório - Móveis para informática - Classificação e características físicas e dimensionais
- *NBR 13966:1997 - Móveis para escritório - Mesa - Classificação e características físicas e dimensionais
- NBR 13967:1997 - Móveis para escritório - Sistemas de estação de trabalho - Classificação e características físicas e dimensionais

- NBR 14006:2003 - Móveis escolares - Assentos e mesas para conjunto aluno de instituições educacionais
- NBR 14007:2003 - Móveis escolares - Assentos e mesas para instituições educacionais - Requisitos (cancelada e substituída pela NBR 14006:2003)
- *NBR 14033:1998 - Móveis de cozinha - Terminologia
- *NBR 14034:1998 - Móveis de cozinha - Padronização
- NBR 14042:1998 - Ferragens e acessórios - Conectores
- NBR 14043:1998 - Ferragens e acessórios - Dobradiças
- NBR 14044:1998 - Ferragens e acessórios - Corrediças
- NBR 14045:1998 - Ferragens e acessórios - Dispositivos de fechamento e limitadores de movimento
- NBR 14046:1998 - Ferragens e acessórios - Niveladores
- NBR 14047:1998 - Ferragens e acessórios - Suportes
- NBR 14048:1998 - Ferragens e acessórios - Puxadores e espelhos e guias para chaves
- NBR 14049:1998 - Ferragens e acessórios - Rodízios e suportes para pés
- NBR 14109:2003 - Móveis para escritório - Armários - Ensaio de estabilidade, resistência e durabilidade (cancelada e substituída pela NBR 13961:2003)
- NBR 14110:2002 - Móveis para escritório - Cadeiras - Ensaio de estabilidade, resistência e durabilidade (cancelada e substituída pela NBR 13962:2002)
- *NBR 14111:1998 - Móveis para escritório - Mesas - Ensaio de estabilidade, resistência e durabilidade
- NBR 14112:2003 - Móveis para escritório - Divisórias - Ensaio de estabilidade e resistência (cancelada e substituída pela NBR 13964:2003)
- NBR 14113:1998 - Móveis para escritório - Sistemas de estação de trabalho - Ensaio de estabilidade, resistência e durabilidade
- NBR 14535:2000 - Móveis de madeira - Tratamento de superfícies - Requisitos de proteção e acabamento
- NBR 14776:2001 - Cadeira plástica monobloco - Requisitos e métodos de ensaio

*Normas en Revisión