

Informes Sectoriales

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

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

El sector del calzado en Brasil

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

ICEX

El sector del calzado en Brasil

Este informe ha sido realizado por Beatriz de la Mata,
bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comer-
cial de la Embajada de España en Río de Janeiro

Diciembre de 2004

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. Situación y estructura de la economía	4
1.2. Perspectivas del mercado	4
1.3. Apertura a la inversión extranjera	5
1.4. Economía de São Paulo	5
2. PERSPECTIVA GENERAL	7
2.1. Definición y descripción del sector	7
2.2. Panorama general del sector	8
3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	10
3.1. Políticas y normativas gubernamentales / regionales sobre inversión extranjera en el sector	10
3.2. Políticas de promoción de inversiones	13
3.3. Formas de implantación	14
3.4. Instituciones administrativas relacionadas	16
4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN	17
4.1. Principales costes de la inversión en el sector	17
4.2. Principales barreras a la inversión	19
4.2.1. Barreras generales a la inversión	19
4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector	20
4.3. Búsqueda de socio. Aspectos a considerar en la negociación de un contrato	20
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA	23
5.1. Producción nacional y principales fabricantes	23
5.2. Producción extranjera y principales proveedores	28
5.3. Datos de carácter geográfico	31
6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	35
6.1. Tendencias generales de consumo	35
6.2. Perfil del consumidor	36
6.3. Localización geográfica de los principales mercados	37
6.4. Percepción del producto español	38
7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA	39
BIBLIOGRAFÍA	41
ANEXOS	42
ANEXO 1. Regimen arancelario e impuestos a la importación	42
ANEXO 2: Información sobre los principales fabricantes	46
ANEXO 3. Principales asociaciones del sector	52

1. INTRODUCCIÓN

1.1. 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%.

1.2. 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

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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 atonía 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 SAO 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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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 mas 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

En la realización de este informe sectorial, se han tenido en cuenta los productos clasificados en el capítulo 64 según la nomenclatura del Sistema Armonizado (HS/SA). En la tabla que se muestra a continuación, se podrá ver una descripción más detallada de las partidas arancelarias que comprende este capítulo.

PARTIDAS ARANCELARIAS INCLUIDAS EN EL CAPITULO 64

Capítulo 64	Calzado; polainas; botines y artículos análogos; partes de estos artículos:
Sub-partidas	
64.01	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.
64.02	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico:
64.03	calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural:
64.04	calzado con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materias textiles:
64.05	los demás calzados:
64.06	Partes de calzado, incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela; plantillas, taloneras y artículos similares amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes:

Es decir, incluye las distintas variedades de calzado, incluidos los cubre calzados y sus diferentes componentes o partes, cualquiera que sea su forma y dimensiones y los usos propios para los que están diseñados, el modo de obtenerlos o las materias de que están hechos. El calzado puede ir desde la sandalia con la parte superior simplemente constituida por tiras o cintas amovibles, hasta las botas en las que la caña cubre la pantorrilla y el muslo y que llevan a veces tiras u otros dispositivos que permiten sujetar la caña a la cintura para mantenerla mejor. Puede ser de cualquier materia (caucho, cuero, plástico, madera, corcho, materias textiles (incluido el fieltro y la tela sin tejer), peletería, materias trenzables, etc.), excepto de amianto.

Este capítulo no comprende:

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

- a) Los artículos desechables para cubrir los pies o el calzado, de materiales livianos o poco resistentes (por ejemplo: papel, hojas de plástico) y sin suela aplicada (régimen de la materia constitutiva)
- b) el calzado de materia textil, sin suela exterior encolada o cosida o fijada o aplicada de otro modo a la parte superior (sección XI)
- c) el calzado usado de la partida 6309
- d) los artículos de amianto (asbesto) (partida 6812)
- e) el calzado y aparatos de ortopedia, y sus partes (partida 9021)
- f) el calzado que tenga el carácter de juguete y el calzado con patines fijos (para hielo o de ruedas); espinilleras (canilleras) y demás artículos de protección utilizados en la práctica del deporte (capítulo 95).

Para obtener información mas detallada sobre los artículos o productos incluidos en este capítulo consultar la siguiente página web: <http://www.taric.es>

2.2. PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

Actualmente Brasil es el tercer país productor de calzados en el ámbito mundial. Según datos obtenidos de ABICALÇADOS (Asociación Brasileña de Calzados) en el 2003, 7.362 empresas operaban en el sector, generando 248.819 empleos distribuidos en más de 22 estados. La gran variedad de proveedores de materia prima, maquinaria y componentes junto con la innovación tecnológica constante que se está produciendo en la industria posicionan al sector de calzados brasileño como uno de los más importantes en el ámbito mundial. Brasil cuenta con alrededor de 1.270 industrias de componentes, cerca de una centena de fábricas de maquinaria y equipamiento y más de 400 empresas especializadas en el curtido y acabado del cuero.

Las perspectivas sobre la evolución del sector en el 2005 son optimistas. Los minoristas estiman un 15% de crecimiento de la facturación global con respecto al año anterior, basándose en el buen comportamiento de las ventas a finales del año 2004. Se prevé que 200 de las mayores empresas del país, sean responsables de la compra del 50%-60% de la producción nacional en el 2005.

Según Airton Manoel Dias, Director de la ABLAC (Asociación Brasileña de Lojistas de Artefatos e Calçados), cerca del 80% de la producción nacional de calzados es consumida por clientes brasileños. A pesar de ello, el consumo per capita es uno de los peores del mundo, estando muy por debajo del de otros países como Estados Unidos. Por otro lado, el precio real del calzado no está aumentando, ya que el incremento en el precio final de estos se debe fundamentalmente a la inflación. El número de tiendas minoristas también está creciendo en los últimos años, existiendo a principios del 2005 aproximadamente 42.000 puntos de venta y 28.000 razones sociales.

Por todos estos motivos, el gobierno brasileño junto con las asociaciones del sector, está promoviendo el crecimiento del sector vía incremento de las exportaciones. Hasta el momento casi el 90% de las ventas externas están basadas en la subcontratación de la producción por parte de empresas extranjeras. Recientemente, las empresas brasileñas están comenzando a desarrollar canales propios de comercialización y a promover la introducción de marcas propias en mercados internacionales. Los buenos resultados obtenidos por el sector tanto en el mercado interno como externo, han llevado a APEX-Brasil (Agencia de Promoción de las Exportaciones Brasileñas) a renovar el proyecto denominado Brazilian

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Footwear que recibirá inversiones de los sectores público y privado por un valor de 25,5 millones de reales para acciones de promoción comercial en el exterior durante el 2005. La meta es elevar el valor de las exportaciones a 2 millardos de US\$ al final del año lo que supone un crecimiento del 11% con respecto al año anterior. El número de empresas exportadoras deberá aumentar también en un 6% en el mismo periodo de tiempo.

3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

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

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.

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.

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 SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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.

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.

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.

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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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 do 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.

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%.

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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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

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.

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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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 estaduais 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

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

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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.

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 prorrogación, 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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

- 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.
- 13º 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.
- 13º 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

Las instituciones más significativas relacionadas con el tema de la inversión en Brasil son:

Gobierno de la Nación: <http://www.brasil.gov.br>

Ministerios Industria, Desenvolvimento e Comercio Exterior: <http://www.mdic.gov.br>

Ministerio de Relaciones Exteriores (Itamaraty): <http://www.mre.gov.br>

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social: <http://bndes.gov.br>

Instituto Brasileiro de Estadística: <http://www.ibge.gov.br>

Avança Brasil: <http://www.abrasil.gov.br>

Infraestructuras: <http://www.infraestruturabrasil.gov.br>

Compras públicas: <http://www.comprasnet.gov.br>

Las instituciones mas significativas relacionadas con el sector de calzados son:

Abicalçados: <http://www.abicalcados.com.br>

Assintecal: <http://www.assintecal.org.br>

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN

4.1. PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

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

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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: los 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,...

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.

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 consula-

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

res 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 aerospacial; (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,

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

- 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 de los calzados presenta las mismas barreras a la inversión que se han mencionado en el apartado anterior ya que son aplicables a cualquier tipo de inversión en cualquier sector. Sin embargo, no hay que dejar de mencionar que en este sector específicamente existe un obstáculo importante: la competencia desleal. Un alto porcentaje de las empresas de menor tamaño, trabaja al borde de la legalidad. En muchos casos se trata de empresas llamadas en Brasil ‘de fundo de quintal’, un pequeño taller al ‘fondo’ de un local con una tienda en el frente. Los precios que consiguen practicar estos pequeños negocios son insuperables para empresas que trabajan cumpliendo todos los requisitos dentro del sistema legal e impositivo.

Si bien hay que decir que la tendencia es que las empresas vayan entrando en el cauce legal, aún es un gran problema para el sector. Parte de las grandes empresas están intentando que todos sus proveedores, clientes y socios hagan las cosas correctamente y así poco a poco ir eliminando la informalidad que existe en el sector.

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

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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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.

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.

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.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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 producción de calzados en Brasil no ha dejado de incrementarse desde el 2000, tal y como se observa en la tabla que se muestra a continuación.

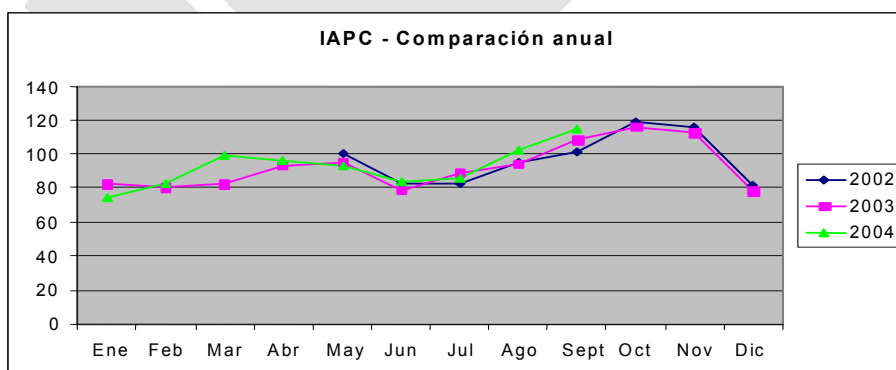
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE CALZADO

	2001	2002	2003	Variación 01-03
Producción (millones de pares)	610	642	665	9%
Consumo Aparente (millones de pares)	445	483	481	8%
Consumo per capita (en pares)	2,62	2,84	2,83	8%

Fuente: Abicalçados

Otro indicador relevante referente a la evolución del sector, es el Índice Assintecal de Producción de Calzados (IAPC) cuya trayectoria en los últimos tres años se muestran en el siguiente gráfico¹. Dicho índice es una cuantificación de la producción de calzados, compuesto por 80 empresas de tamaño medio y grande, que representan el 30% de la producción total de calzados en Brasil. El índice tiene base 100 en mayo de 2002.

Fuente: Sistema de Informaciones Estratégicas - Assintecal



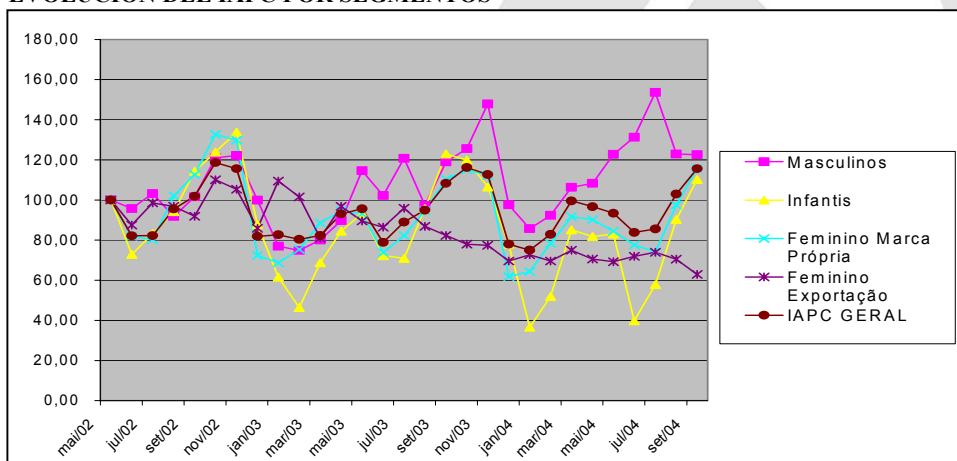
¹ Fuente: Estudio de Mercado elaborado por Assintecal

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Del perfil observado se deriva que tras una evolución prácticamente paralela de la producción entre 2002 y 2003, en el año 2004 el índice se encuentra por encima de lo producido en años anteriores en prácticamente todos los meses. La producción acumulada del año 2004 (de enero a septiembre de 2004) es un 3,75% superior a la acumulada en el mismo periodo del año anterior, y en concreto en el mes de septiembre se observa un incremento del 6,72% entre la producción de 2003 y la de 2004. Estos datos indican una recuperación de la producción de calzados en Brasil.

En cuanto a la producción de calzados por segmentos, se puede observar en el siguiente gráfico que desde el año 2002 todos los segmentos tienden a un índice de producción cada vez más elevado excepto el de calzados destinados a la exportación (sin marca propia). Son los calzados femeninos (con marca propia) y masculinos los que en estos dos años más han incrementado su producción, mientras que la producción de calzado infantil es la que ha tenido una tasa de crecimiento mayor en el año 2004.

EVOLUCION DEL IAPC POR SEGMENTOS



Fuente: Estudio de Mercado de Assintecal

La oferta de calzados en Brasil puede ser segmentada por el tamaño de las empresas que en él actúan. Las grandes empresas actúan principalmente en el mercado interno, con fuerte presencia en la producción de zapatos deportivos, con tecnología más sofisticada y mayores presupuestos de marketing. Ese es el caso de Azaléia, Alpargatas, Grendene, Cambuci y Vulcabras entre otras.

Las empresas de tamaño mediano, especializadas en zapatos de cuero (natural) orientan su producción al mercado externo principalmente. Generalmente los grandes distribuidores externos, especialmente los norteamericanos, subcontratan a estas empresas la producción de calzados. Generalmente, no actúan con marca propia en el mercado externo. Es el caso de Reichert, Schmidt, Dilly y Andreza entre otras.

Las microempresas y empresas de pequeño tamaño utilizan fundamentalmente procesos de producción artesanales y son más vulnerables a las variaciones coyunturales de la economía.

En la siguiente tabla que se encuentra a continuación, se incluyen datos cuantitativos y cualitativos de los principales 10 fabricantes nacionales del sector.

ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR

(Valores tomados en el 2003)

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

NOMBRE	TIPOS DE PRODUCTO	MARCAS	Facturación Neta		Resultado		Balance		EBITDA	R.Endeud.%
			Vol.	Evol. %	Oper.	Neto	A.Total	RR.PP.		
São Paulo Alpargatas	Femenino, masculino y deportivo	Havaianas, Samoa, Kichute, Sete Léguas, Juliet, Sea Boat, Rainha, Topper, Drible, Locomotiva, Lonil, Lonaleve, Night&Day	743.197	-7,9	66.359	81.952	796.083	493.438	56.777	61,3
Grendene	Infantil. Femenino y Masculino	Rider, Grendha, Ipanema, Melissa, Grendene Kids	573.930	-----	130.940	203.131	944.017	692.726	237.720	36,3
Azaléia	Femenino y Masculino	Azaléia, Olympikus	474.788	-20	-33.460	10.006	522.488	358.246	-28.506	45,9
Vulcabrás	Masculinos, Infantiles, Deportivos y de Seguridad	Keds, Reebok, 752,	209.180	2,6	-2.116	-10.470	186.688	5.679	38.094	3.187,30
Dakota	Infantil y Femenino	Dakota, Kolosh, Dakotina	203.183	-2,1	21.505	14.203	169.776	108.952	24.132	55,8
Beira Rio	Femeninos y Deportivos	Beira Rio, Luiza Brunet	170.155	-21,7	1.997	691	126.707	89.436	9.314	41,7
Cambuci	Masculino y deportivo	Penalty	109.849	-19	-4.056	-4.338	92.270	-54.486	-8.035	-269,4
Andreza	Femenino		103.945	-25,4	642	557	53.675	27.323	4.831	96,5
Dilly	Femenino	Dilly	99.500	44,5	14.082	9.358	77.802	29.441	17.708	164,3
Calçados Samello	Femenino y Masculino	Samello	94.213	5,2	-1.870	2.201	81.516	7.436	-2.813	995,3

Fuente: Abicalçados/ Gazeta Mercantil

Si observamos la evolución de la facturación neta de las principales empresas nacionales del sector, vemos que todas, excepto Dilly y Vulcabras han disminuido el volumen de la misma con respecto al año anterior.

En términos generales, podemos afirmar que los distintos ratios muestran un comportamiento heterogéneo de las empresas del sector, debido principalmente a los diferentes costes de producción y estrategias de financiación o gestión de recursos que aunque deriven en resultados tan diferentes, hacen de la mayoría de ellas empresas rentables.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Exportaciones

Las exportaciones brasileñas no han dejado de crecer en los últimos años tal y como se muestra en la siguiente tabla:

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES

(Valores medidos en millones de US\$ el valor, en miles de pares la cantidad y en US\$/par el precio medio)

SA	Ene-Dic 1999			Ene-Dic 2000			Ene-Dic 2001			Ene-Dic 2002			Ene-Dic 2003			Ene-Jun 2004		
	Valor	Cantidad	P.Medio	Valor	Cantidad	P.Medio	Valor	Cantidad	P.Medio	Valor	Cantidad	P.Medio	Valor	Cantidad	P.Medio	Valor	Cantidad	P.Medio
64	1.342,28	137.173		1.617,20	162.521		1.684,32	171.242		1.516,45	164.006		1.622,24	188.676		882,20	113.070	
6401	11,55	7.518	1,54	10,36	7.341	1,41	11,46	8.351	1,37	7,61	6.567	1,16	21,65	9.912	2,18	13,38	7.586	1,77
6402	83,21	20.241	4,11	130,22	30.163	4,32	165,88	38.452	4,31	127,67	33.402	3,82	171,30	48.735	3,51	118,30	33.858	3,49
6403	1.125,29	102.709	11	1.337,94	117.271	11,4	1.380,48	117.024	11,8	1.266,43	117.394	10,79	1.281,22	118.755	10,8	670,52	65.922	10,2
6404	47,53	5.605	8,48	57,29	6.495	8,82	49,64	6.237	7,96	37,74	5.514	6,84	68,78	10.378	6,63	35,55	5.123	6,94
6405	10,18	1.100	9,26	10,94	1.251	8,74	7,88	1.178	6,69	9,46	1.129	8,37	6,13	896	6,84	4,67	581	8,05
6406	64,52			70,45			68,98			67,55			73,16			69,75		

Nota: La cantidad total no incluye la subpartida 6406

Fuente: World Trade Atlas

El menor incremento del valor con respecto al incremento de la cantidad se corresponde a la evolución del tipo de cambio del real con respecto al dólar. Las exportaciones brasileñas experimentaron un incremento del 37 % de la cantidad exportada, que supone un 21% más en valor, entre 1999 y 2003, a pesar de que en el 2002 sufrieron un ligero descenso. Durante los años analizados los precios practicados no han sido estables aunque en casi todas las subpartidas tienden a decrecer a pesar de ligeros incrementos en algunos años.

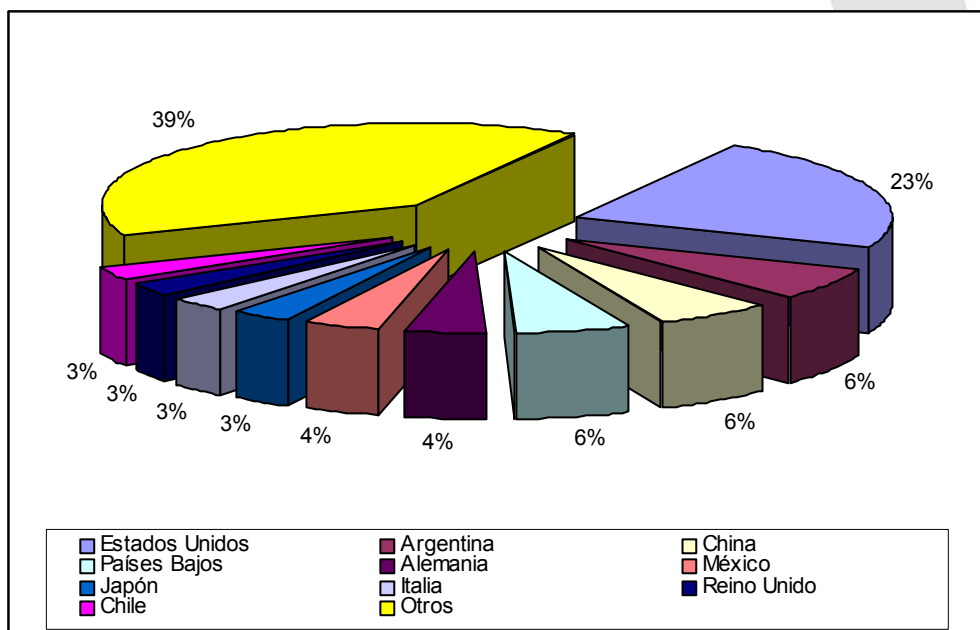
El estado responsable de más del 60% de la exportación total es el estado de Rio Grande do Sul, aunque desde el año 2000 esta disminuyendo su participación en el volumen total exportado a favor de otros estados como Sao Paulo, que incrementó su participación en un 50% desde el 2003 al 2004 (comparando datos del primer semestre de ambos años). Los estados del nordeste, Ceará, Bahia y Paraíba, además de ser ya un peso específico grande como principales estados exportadores, no dejan de incrementar su participación en el volumen total exportado llegando a alcanzar cifras de variación de más del 100% en el caso del estado de Bahia en la comparación de los años 2003 y 2004.

En el 2003, Brasil exportó calzado a más de 150 países. Sin embargo, tal como se muestra en el siguiente gráfico se puede apreciar que es Estados Unidos el principal destino de dichas exportaciones, recibiendo el casi una cuarta parte del volumen total. Dicha participación de Estados Unidos se ha mantenido más o menos estable en los últimos 5 años. Los países que están incrementando su participación en el volumen total exportado por Brasil son, China, Mejiico y Chile, presentando unos incrementos del

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

340%, 68% y 37% respectivamente en el periodo de tiempo analizado (1999-2003). España ocupa la decimotercera posición en el 2003, recibiendo el 2,1% del total exportado por Brasil.

PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS EN 2003



Fuente: World Trade Atlas

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

5.2. PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES

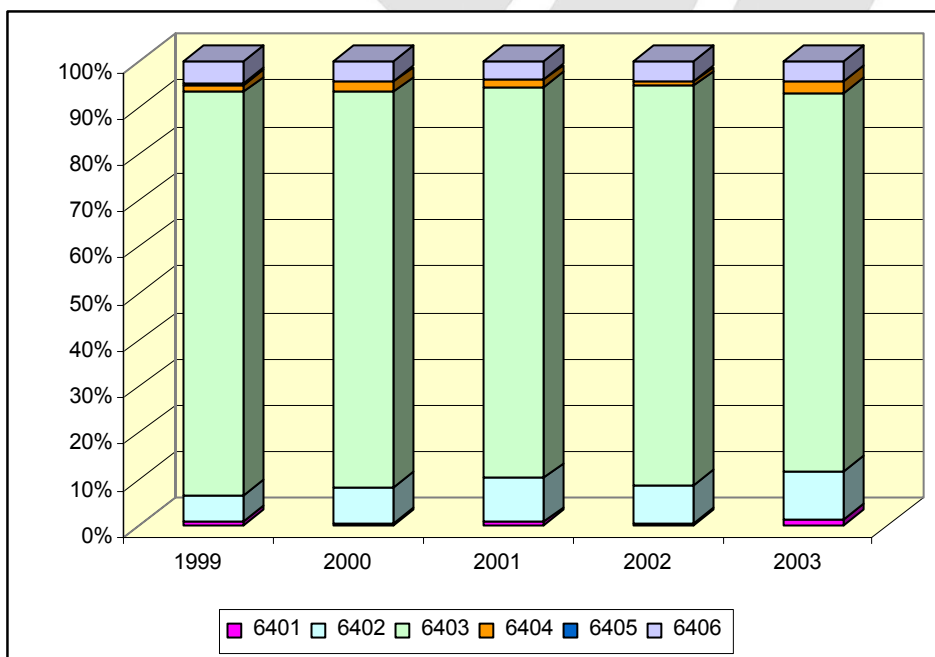
Prácticamente todas las marcas internacionales que compiten en el sector son las destinadas a un público de gama alta, que utilizan las tiendas propias localizadas en centros comerciales como canales de venta. Muchas de ellas incluso fabrican directamente en el país.

El saldo de la balanza comercial brasileña del sector calzados presenta en los últimos 5 años una tendencia creciente, contribuyendo siempre positivamente a la evolución del saldo de la balanza comercial general.

En el gráfico que se muestra a continuación se observa la participación de cada segmento en el saldo global con el exterior del sector de calzados. Como se aprecia, es la subpartida 6403 la que contribuye en más de un 80% a la consecución del superávit.

PARTICIPACIÓN DE CADA SEGMENTO EN EL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR DE CALZADOS

(Valores expresados en porcentaje)



Fuente: World Trade Atlas

Importaciones

Las importaciones brasileñas se han reducido en el periodo analizado (de 2000 a 2003) tanto en volumen como en valor a pesar de un pequeño repunte ocurrido en el 2003. La única subpartida que ha incrementado la cantidad importada es la 6402.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

IMPORTACIONES BRASILEÑAS DE TODAS LAS SUBPARTIDAS DEL CAPITULO 64 (En Millones de Dólares americanos el valor y en millones de pares la cantidad)

HS	2000		2001		2002		2003		Variación 00-03	
	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad
6401	0,92	0,36	0,46	0,10	0,43	0,12	0,44	0,15	-51,83	-58,3%
6402	9,65	1,02	11,59	1,32	8,07	0,98	8,50	1,40	-11,87%	37,2%
6403	4,91	0,33	7,43	0,40	5,59	0,29	6,33	0,31	28,82%	-6%
6404	23,28	2,54	26,46	2,82	25,83	2,27	28,74	2,38	23,44%	-6,3%
6405	4,95	1,40	4,82	1,54	5,04	1,43	3,74	1,02	-24,41%	-27,1%
6406	4,8		5,81		5,09		6,23		29,25%	
Total	59,08	5,65	56,57	6,18	50,48	5,09	53,98	5,26	-8,6%	-7%

Nota: La cantidad total no incluye la subpartida 6406

Fuente: World Trade Atlas

El principal origen de las importaciones brasileñas es el sudeste asiático. En los últimos 5 años son China, Vietnam y Indonesia los principales proveedores del sector adquiriendo un papel cada vez más protagonista Hong kong, Taiwán y Tailandia.

Lógicamente es China, el principal país proveedor que además ha ido incrementando año tras año su cuota de importación con respecto al volumen total de las mismas.

Italia se convierte en el principal país occidental que provee al sector de calzado brasileño superando algunos años incluso a Vietnam e Indonesia.

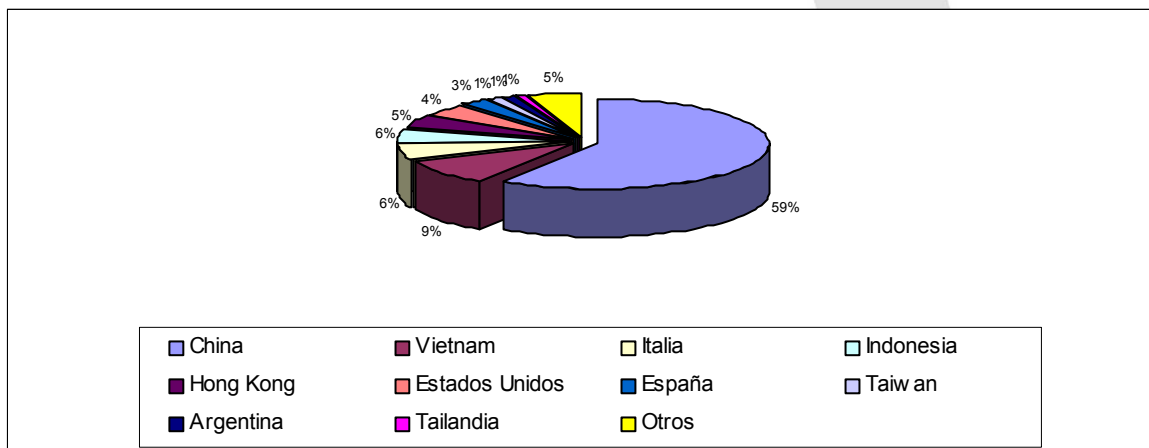
España por otro lado, se ha convertido en un socio cada vez más importante para Brasil, ya que desde el 2001 no deja de aumentar su cuota de participación en el total de las importaciones brasileñas. Un ligero descenso de la misma se puede observar en los datos del 2004 aunque no son concluyentes ya que únicamente contabilizan las importaciones realizadas durante el primer semestre del año.

Estados Unidos y Argentina son también dos países que se repiten en el ranking de los principales proveedores. Argentina parece claro que sea un socio fundamental para Brasil debido a la proximidad geográfica y por la pertenencia a MERCOSUR de ambos países.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

PARTICIPACIONES DE LOS PAISES ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES BRASILEÑAS EN EL 2003

Fuente: World Trade Atlas



Solo el Estado de São Paulo recibe casi el 75% del volumen total importado en el 2003. Dicha participación no ha dejado de crecer desde hace 5 años, siendo en el 1999 del 59%, en el 2000 del 66%, en el 2001 del 67% y en el 2002 del 68% del volumen total importado. A continuación y a gran distancia le sigue el estado de Rio Grande do Sul, importando en el 2003 un 11% del total y Espírito Santo y Ceará con un 4% y un 3,5% respectivamente de participación. La participación del resto de estados es insignificante.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

5.3. DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO

Geográficamente los polos productores de la industria del calzado brasileño han estado localizados en el Estado de Rio Grande del Sur, aunque poco a poco se están instalando industrias en otros estados localizados en la zona Sudeste y Nordeste del país. Este efecto en la distribución regional de las industrias de calzados es consecuencia del proceso de continua modernización de sus actividades y la búsqueda de una reducción de costes.

En la tabla que se muestra a continuación se resumen las principales variables necesarias para identificar el tamaño y la participación de cada polo productivo en el total de la industria del calzado brasileño.

PRINCIPALES VARIABLES DE LOS POLOS PRODUCTIVOS BRASILEÑOS

	Rio Grande do Sul	Sta. Catarina	São Paulo	Minas Gerais	Goiás	Bahia	Paraíba	Ceará
Nº Empresas 02	2.838	285	2.216	1.287	200	89	96	189
% de Brasil	37,5	3,8	29,3	17	2,7	1,2	1,3	2,5
Nº Empleados 02	130.418	3.998	46.372	16.974	1.140	11.835	7.260	36.755
% de Brasil	49,8	1,5	17,7	6,5	0,44	4,5	2,8	14
Exportaciones 02. Millones US \$	1.165	7	116	5	0,252	17	24	111
% de Brasil	80,4	0,5	8	0,3	0,02	1,2	1,6	7,6
Exportaciones 02. Millones de pares	115	1	15	1	0,33	3	5	24
% de Brasil	70,1	0,7	9,2	0,5	0,02	1,7	2,8	14,4
Exportaciones 03. Millones US \$	1.147	8	146	12	0,272	28	32	167
% de Brasil	74,1	0,5	9,4	0,7	0,02	1,8	2	10,8
Exportaciones 03. Millones de pares	117	1	19	2	0,33	4	6	36
% de Brasil	61,9	0,7	10,2	1,1	0,02	2,3	3	18,9

Fuente: Abicalçados, SECEX/MDIC Y RAIS/Ministério de trabalho

➤ Rio Grande do Sul

Es el mayor cluster de calzado del mundo. Está localizado cerca de la capital del estado Río Grande do Sul. Incluye 26 municipios, siendo los principales Novo Hamburgo, Campo Bom, Parobé, Igrejinha y Sapiranga. En esta región, donde también se encuentran los valles del Paranhana y de Caí se concentran las instituciones de enseñanza técnica y los centros de investigación y asistencia tecnológica de Río Grande do Sul. Detenta alrededor del 60% de la industria de componentes y el 80% de la industria bra-

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

sileña de maquinaria para cueros y el calzado. El valle dos Sinos está especializado en la fabricación de calzado femenino de cuero, siendo también importante la fabricación de calzado utilizando materiales alternativos como sintéticos e inyectados.

Es el polo de producción de calzado más importante en cuanto a la producción exportada y donde se localizan las mayores empresas del país.

➤ **Santa Catarina**

Pólo de São João Batista

El municipio de São João Batista es el principal fabricante de calzado del estado de Santa Catarina. Está situado al este del estado, a unos 76 kilómetros de la capital, Florianópolis. 130 empresas y cinco mil trabajadores producen más del 60% de la industria del calzado de Santa Catarina. Éstas, están especializadas en la producción de calzado femenino. Como dato indicativo recordar que en el 2003 produjo 14 millones de pares de calzado y facturó R\$ 330 millones.

El segundo municipio más importante del Polo de São João Batista es el de Nova Trento que alberga 8 empresas y genera mas de 600 empleos directos.

➤ **São Paulo**

Pólo de Franca

El polo productivo de Franca está situación en la región norte del Estado de São Paulo a 400 Km de la capital. Es el segundo mayor polo productor del país, ostentando la primera posición del ranking en el segmento de calzado masculino, actividad en la que está especializado. Está integrado por 500 industrias de calzados que generan 22.600 empleos directos. En el 2003 produjo 30,5 millones de pares, de los cuales 7,1 millones fueron exportados por un valor de US \$116,5 millones. El destino de estas exportaciones fue un total de 50 países, siendo EEUU el principal país comprador (76% del total)

Pólo de Birigui

El polo de Birigui está localizado en la zona Noroeste del Estado de São Paulo a 537 Km de la capital. Está constituido por 166 empresas que emplean en torno a 18.000 trabajadores. Con una producción en torno a 53 millones de pares anuales, Birigüí es conocido por ser el mayor centro productivo de calzado infantil, ya que el 85% de su producción va dirigida a este publico.

Pólo de Jaú

El polo de Jaú esta localizado en Centro Oeste del Estado de São Paulo, a 300 Km de la capital y está especializado en la producción de calzado femenino de cuero. Posee 182 industrias de calzado que generan 13.000 empleos directos y otros 7.000 empleos indirectos. A pesar de producir todo tipo de calzados esta especializado en la producción de calzado femenino. En el 2003 fueron exportados 800.000 pares de calzados facturando US \$ 11,5 millones.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

➤ Minas Gerais

Pólo de Nova Serrana

El municipio de Nova Serrana es el principal polo productivo de calzado de Minas Gerais. Esta localizado en la zona Centro-Oeste del Estado a unos 125 Km de la capital. Nova Serrana posee entorno a 800 industrias que emplean directamente a 21.200 personas e indirectamente a 20.000 personas. En el 2003, fueron producidos 77 millones de pares de calzados, alcanzando las exportaciones un valor de US \$ 8 millones.

Pólo de Belo Horizonte

El polo productivo de Belo Horizonte alberga, no solo a las empresas establecidas en la ciudad (Capital de Minas Gerais), sino también las industrias instaladas en la región metropolitana, en las ciudades del triangulo Minerio, en la zona de la Mata y en el sur de Minas Gerais. En 2003, este polo productivo contabilizó la actividad de 800 empresas de calzados. Todavía existe una producción considerable de bolsos y accesorios, que es llevada a cabo por otras 200 empresas. El total de empleos directos generados en este polo productivo es de 32.100 y otros 30.000 indirectos. La producción es muy diversificada, atendiendo a los diferentes perfiles de consumidores, aunque hay que resaltar que existe un predominio de la producción de calzado femenino de diseño moderno

Pólo de Uberaba

Uberaba es responsable del 20% de la producción de calzado del Estado de Minas Gerais. Son cerca de 40 empresas de los mas variados tamaños, que producen en media 20.000 pares/día, generando cerca de 1.500 empleos directos y 1.500 indirectos. La producción es diversificada, fabricando calzados masculinos, femeninos, deportivos e infantiles, así como accesorios y botas de estilo country.

➤ Goiás

Pólo de Goiás

En todo el estado de Goias existen entorno a 200 empresas que producen alrededor de 12 millones de pares por año. Las fabricas emplean 4.500 personas (3.000 empleos directos y 1.500 empleos indirectos). Esta en fase de implantación un polo productivo de calzado en la ciudad de Goianira, que comprende 10 fabricas de calzado con posibilidad de aumentar su capacidad productiva en 20 unidades más. El calzado producido en Goiás es considerado de alta calidad y diseño, ya que las pequeñas y medianas empresas buscan la diferenciación como ventaja competitiva.

➤ Bahia

Pólo de Itapetinga

Esta localizado en el sudoeste del Estado y dista 944 Km de la capital. Tiene 5 empresas con 2.535 empleados y produce el 51% de la industrial de dicho Estado.

Pólo de Jequié

Esta localizado en el sudoeste del Estado a 360 Km de la capital. Cuenta con 10 empresas que emplean a 742 personas y representa el 15% de la industrial del Estado.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Pólo de Juazeiro

Esta localizado en el Norte del Estado a 500 Km de la capital. Tiene 2 empresas con 476 empleados y representa un 9% de la industria del estado Ballano.

➤ **Paraíba**

Pólo de Santa Rita

En el municipio de Santa Rita, se encuentra el polo productivo de la industria del calzado más grande del Estado de Paraíba. Cuenta con 5 establecimientos y 1.825 empleados. La capital, Joao Pessoa tiene 3 establecimientos y 776 empleados y en el municipio de Bayeux se encuentra una empresa que emplea a 695 personas.

Pólo de Campina Grande

Localizado en la zona centro-este del Estado a 120 Km de la capital, el polo de Campina Grande cuenta con 35 empresas que dan empleo a 2.291 personas, representando el 30% de la industria del estado.

➤ **Ceará**

Pólo de Sobral

El municipio de Sobral se encuentra en la zona Noroeste Del Estado de Ceará a 230 Km de la capital. Con apenas dos establecimientos y empleando directamente a 8.451 personas, Sobral ya es el municipio cuya producción de calzados es mayor en el Nordeste.

Pólo da Região de Fortaleza

El polo de la Región de Fortaleza esta localizado al Nordeste del Estado y además de la capital son importantes los municipios de Maranguape y Horizonte, en cuanto a la cantidad de mano de obra empleada. En estos tres municipios se encuentran 63 empresas que emplean a 7.408 personas.

Pólo da Região do Cariri

El polo productivo de la Región de Cariri esta localizado en el extremo sur Del Estado e incluye los municipios de Barbalho, Crato y Juazeiro Del Norte, siendo este ultimo el principal a pesar de encontrarse a 542 Km. De la capital. El polo de Cariri esta especializado en la producción de sandalias de material sintético, EVA y PVC, destinadas principalmente para el mercado interno. Posee 66 establecimientos que emplean a 1.759 personas.

Como se desprende de la información detallada sobre el tipo de producto fabricado en cada polo, vemos que en Brasil se producen todo tipo de modelos de calzados, empleando los más diversos materiales para ello.

6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.1. TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO

Tras cierta incertidumbre generada con la llegada del Gobierno Lula al poder, las principales variables macroeconómicas parecen estabilizadas y Brasil muestra condiciones para retomar la senda del crecimiento en los próximos años. Se estima que la evolución del sector de calzados acompañe a esta recuperación económica.

En Brasil ha existido una histórica orientación de la producción para el abastecimiento del mercado interno, que en la actualidad se mantiene, dado que la producción de la industria de calzado continúa siendo mayoritariamente dirigida hacia el consumidor brasileño, a pesar de que su apertura a mercados exteriores está aumentando en los últimos 5 años.

A pesar de que la economía brasileña no ha venido atravesando sus mejores momentos, el comercio de alto lujo vive una época de gran expansión. Un gran crecimiento de las ventas y la apertura constante de nuevas tiendas de las firmas de lujo más conocidas lo acreditan.

Se podría pensar que los responsables de este auge son los ocho millones de personas con ingresos superiores a los 2.000 euros mensuales, que además han aumentado su capacidad adquisitiva un 29% durante los años 90. Pero el carácter brasileño nos lleva a incluir también la siguiente capa de la población, que ya englobaría a casi cuarenta millones de personas. Y es que en Brasil gasta en lujo el que tiene dinero y el que lo quiere tener.

Otra característica de los hábitos de consumo en el mercado brasileño es la concentración en unas pocas ciudades de las rentas más altas, consumiéndose en dichos centros urbanos un total de 1.500 millones de dólares en productos de lujo. Dicho potencial de consumo es imposible de encontrar en cualquier otro país de Latinoamérica, por lo que parece que Brasil reúne dos factores críticos de éxito que facilitan el desembarco de las grandes firmas de lujo mundiales.

Los hábitos de compra de las capas de población brasileña de renta media y alta se asemejan a los estándares básicos de occidente, asemejándose las tendencias cada vez más a los hábitos norteamericanos, con una arraigada ‘cultura de centro comercial’:

Existen las rebajas, que ocurren dos veces al año, coincidiendo más o menos con el cambio de temporada y colección. Si bien, las rebajas ni son obligatorias ni están reguladas, permitiendo a cada negocio afrontarlas como mejor le convenga.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Existen también esas fechas ‘especiales’ que disparan el consumo: los regalos de navidad, y las fechas especiales como el día del padre, de la madre, cumpleaños y similares, a los cuales se les da mucha publicidad e importancia.

Es muy habitual en Brasil el pago parcelado de la compra, casi siempre sin intereses. El número de plazos en que se puede pagar dependerá de la tienda en cuestión. Es una costumbre muy arraigada que respetan hasta las tiendas más selectas. Esta costumbre facilita que las personas con una renta media/alta puedan realizar compras que de otra manera no podrían afrontar.

Se deberá tener en cuenta que en Brasil las estaciones del año se dan a la inversa que en Europa, siendo enero el mes más caluroso y julio el más frío. Esto lleva a que las colecciones se ponen a la venta justo al revés, si bien, exceptuando el sur del país, en el resto nunca llega a hacer frío, con lo que el calzado de invierno tiene un mercado mucho más pequeño que el de verano.

6.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR

Con datos del 2003, Brasil es un país que cuenta con 177 millones de habitantes, cuya tasa de crecimiento es del 1,15%, divididos proporcionalmente entre hombres (49,2%) y mujeres (50,8%) y con una edad media relativamente baja, en torno a los 28 años (el 60% de sus habitantes se encuentra por debajo de los 30 años).

Edad	Habitantes (miles)	Porcentaje %
0 a 4 años	16.449	9,3
5 a 9 años	17.156	9,7
10 a 14 años	18.925	10,7
15 a 19 años	18.926	10,7
20 a 29 años	29.537	16,7
30 a 49 años	46.694	26,4
50 años o más	29.184	16,5
Total	176.871	100

Una de las principales características del mercado brasileño es la alta concentración de renta en las capas más ricas de la población, siendo la principal parcela del mercado la conformada por la ‘clase alta y media brasileña’, representada por los segmentos A, B y C, que supone casi un 50% de la población, a pesar de que un altísimo porcentaje de la población que se queda prácticamente en un consumo de subsistencia.

La capa más rica de la población, nicho del mercado de lujo y de las grandes firmas, son potenciales compradores de moda extranjera. Un 4,5% de la población –casi ocho millones de personas-, disfruta de una renta mensual superior a 25 salarios mínimos, equivalente a más de 2.000 euros

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Tal desigualdad social convierte al consumidor brasileño de calzados en enormemente heterogéneo teniendo en cuenta variables tales como edad, situación geográfica, biotipo, formación cultural y, sobre todo, el nivel de renta. Este hecho se refleja en la estimación del consumo anual per capita que se sitúa en 2,8 pares y pone de manifiesto la poca representatividad de esta cifra al ser la dispersión de los datos demasiado amplia. Aun así, debido al elevado número de habitantes, podemos decir que el mercado brasileño presenta un elevado número de consumidores potenciales para el éxito comercial de marcas y productos de las más variadas calidades y precios.

Clase / renta familiar	Habitantes(%/millones)
A (>25 sal. mínimos)	4,5 / 7,96
B (11-25 sal. mínimos)	17,5 / 30,95
C (5-10 sal. mínimos)	30,9 / 54,65
D (2-4 sal. mínimos)	33,8 / 59,78
E (<2 sal. mínimos)	13,2 / 23,34
Total	100,0 / 176,87

6.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

La mayor parte de la población vive en las ciudades (81,3%), concentrando así fuertemente el mercado de consumo en los principales núcleos urbanos, que se encuentran en el sudeste y sur del país, donde están las grandes ciudades como Sao Paulo, Río de Janeiro, Belo Horizonte o Porto Alegre.

Las grandes cadenas y empresas nacionales del sector utilizan generalmente sus propios establecimientos para la comercialización de sus productos, o bien realizan su distribución a través de tiendas especializadas y grandes almacenes. Los grandes almacenes más destacados que operan en el país son “Lojas Americanas”, “Lojas Renner” y “Riachuelo”. Así mismo, Brasil cuenta con un comercio minorista sofisticado que incluye centros comerciales, clubes de descuento, centros minoristas y cadenas al por menor.

En Brasil existe la tendencia a agrupar los comercios en calles, así, es habitual que en una misma calle se concentren gran cantidad de tiendas de un mismo producto, ya sea vestidos de novias, lencería, ropa laboral o calzados. Además, cada ciudad suele tener una calle y un centro comercial en el que se concentran las mejores y más caras tiendas. En Sao Paulo se trataría de la Rua Oscar Freire y el Iguatemi Shopping, mientras que en Río las grandes marcas se concentran en el barrio de Ipanema –bien en la calle Visconde de Pirajá, bien en las adyacentes, más tranquilas y discretas- y en el Fashion Mall de Sao Conrado.

Destacar que está muy implantada la cultura de centro comercial, siendo uno de los principales lugares donde el brasileño pasa el tiempo de ocio. En cada ciudad se encuentran gran cantidad de ellos, enfocados cada uno a su público objetivo.

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 a la oferta de calzado, precisamente porque la presencia española en el mercado es escasa.

El producto español no puede entrar a competir por precio –el producto nacional y los asiáticos son competencia insuperable- con lo que el segmento de mercado objetivo es el medio / alto y alto. Esto lleva a que las marcas que llegan a Brasil sean de una cierta categoría y la imagen que se tiene de ellas esta empezando a asociarse al atributo de “diseño” gracias a la entrada en el mercado de Zara. Los accesorios, y en concreto el calzado masculino diseñado por Zara, ha tenido una gran aceptación en el mercado brasileño ya que la producción nacional basaba sus diseños en modelos mucho más clásicos.

Este efecto de la percepción del calzado español como calzado de calidad y diseño moderno ha sido aprovechado por otras marcas españolas para entrar en el mercado.

7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

Oportunidades

Brasil representa una opción interesante de inversión para las empresas españolas en el sector calzados. Tanto el nivel de tecnología empleada, como las materias primas utilizadas e incluso el diseño y el proceso de la cadena de producción están casi equiparándose a niveles europeos pero con la ventaja de poseer unos costes menores.

Esta inversión puede tener por objeto producir para el extenso mercado local o bien situar producción en el país para luego exportar, aprovechando sus menores costes de producción. También debemos destacar que la inversión convierte a la empresa española a efectos legales en una compañía brasileña, por lo que ésta tiene acceso libre de aranceles a los mercados de los países integrantes de MERCOSUR.

Si el objetivo en cambio es vender la producción en el mercado brasileño, el nicho de mercado al cual podría dirigirse, segmentos de población con una renta alta media-alta, es grande y además con alto poder adquisitivo.

Riesgos

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. Por este motivo, es muy importante contar con un socio brasileño, cuidadosamente seleccionado y que conozca bien el mercado, o bien con una asesoría jurídica especializada, pues de lo contrario es bastante más difícil el proceso y se corren mayores riesgos.

Los riesgos a los que la empresa española podría hacer frente se basan fundamentalmente en la elección equivocada del socio local, ya que puede ser que sus estándares de trabajo no se correspondan con los

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

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.

BIBLIOGRAFÍA

- ESTUDO DE MERCADO: BRASIL - Componentes para couros, calçados e artefatos-ASSINTECAL, Inform Consultoria e Assessoria Empresarial Ltda

- Resenha Estadística – Información suministrada por ABICALÇADOS

Sites consultados

- Abicalçados: <http://www.abicalcados.com.br>
- Assintencal: <http://www.assintecal.org.br>
- Couromoda: <http://www.couromoda.com.br>
- Centro Tecnológico de Couro Calçados e Afins: <http://ctcca.locaweb.com.br>
- Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: <http://www.mdic.gov.br>
- Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística: <http://www.ibge.gov.br>
- Instituto de Estudios y Marketing Industrial : <http://www.iemi.com.br>
- Portal del exportador: <http://www.portaldoexportador.gov.br>
- Banco de datos de empresas importadoras, oportunidades comerciales y estudios de mercado: <http://www.braziltradenet.gov.br>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social: <http://www.bndes.gov.br/>

ANEXOS

ANEXO 1. REGIMEN ARANCELARIO E IMPUESTOS A LA IMPORTACIÓN

La realización de importaciones en Brasil está sujeta a un sistema de liquidación de impuestos en cascada en el que figuran el I.I. (Impuesto a la Importación) y el I.P.I. (Impuesto sobre Productos Industrializados), que es acumulativo, y a los que se añade el ICMS (Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios), fijado por cada uno de los estados de Brasil de forma no siempre igual, y por último las Contribuciones Sociales PIS/PASEP y COFINS.

- **Impuesto a la Importación (II).** La importación definitiva para consumo es la única gravada por los derechos de importación. El II incide sobre la mercancía extranjera naciendo el hecho impositivo de su entrada en el territorio aduanero nacional. A efectos del cálculo del impuesto, se considera que la entrada tiene lugar en el momento del registro de la Declaración de Importación (DI) de la mercancía despachada para consumo.

La base de cálculo para el II es el valor en aduana de la mercancía importada: valor CIF expresado en moneda extranjera y convertido a la moneda nacional. El tipo de cambio para la conversión de valores en monedas extranjeras para la tributación de mercancías importadas será el fijado por la Coordinación General del Sistema de Tributación (COSIT) para el mes en curso.

Las importaciones procedentes de países terceros están sujetas al Arancel Externo Común (AEC o TEC) de MERCOSUR. En la actualidad, el tipo medio es un 17 %. En su caso, será de aplicación la lista de excepciones del AE. Para mercancías con certificado de origen de países miembros de MERCOSUR, el arancel aplicable es cero para todas las partidas consideradas.

- **Impuesto sobre Productos industrializados (IPI).** Tiene como hecho imponible el desembarque aduanero si el producto industrial proviene del exterior. En el caso de los productos nacionales, el IPI adopta como base de cálculo el precio de la operación en el acto que lo genera, la salida del producto del establecimiento industrial.

El tipo general aplicable varía entre el 10% y el 20%, sobre el valor aduanero más el impuesto de importación (I.I). Algunas máquinas, herramientas y accesorios están exentos. Tratándose de un producto destinado a la reventa o materia prima del establecimiento importador, se obtendrá crédito sobre el impuesto pagado mediante la correspondiente Nota Fiscal (factura).

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

- **Impuesto sobre operaciones relativas a la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS).** Son sujetos pasivos del ICMS las personas físicas o jurídicas que realicen habitualmente operaciones de circulación de mercancías o prestación de servicios de transporte interestatal e intermunicipal y de comunicación, aun cuando las operaciones se inicien fuera de Brasil.

En el caso de la importación, la Ley considera contribuyente del impuesto a la persona física o jurídica que importe mercancías del exterior, aunque se destinen al consumo o al activo fijo de la empresa, o que sea destinataria de servicios prestados en el exterior o que se inicien en el exterior. Toda operación de circulación jurídica o económica de la mercancía, y todo servicio de transporte están sujetos al ICMS.

La base de cálculo del ICMS en el caso de la importación es el valor aduanero, más los derechos de importación (I.I) y el I.P.I, a los que se unen el impuesto sobre operaciones de cambio y los gastos aduaneros. Aunque el tipo puede variar de un estado federado a otro, el tipo medio aplicable a las importaciones es el 18%.

No se incluye el valor del IPI cuando la operación se efectúa entre sujetos pasivos que no sean consumidores finales y sobre un producto destinado a la industrialización o a la comercialización y dicha operación sea hecho imponible de los dos impuestos.

- **PIS/COFINS.** Con fecha 1 de mayo de 2004 entró en vigor la Ley N° 10.865/04, la cual determina los cobros de las contribuciones sociales PIS-PASEP y COFINS, y establece las bases de cálculo de dichas contribuciones para incidencia en la importación de mercancías y servicios:

PIS/PASEP. 1,65% de la base de cálculo del PIS/PASEP

COFINS . 7,65% de la base de cálculo de COFINS

Aparte de estos impuestos para nacionalizar las mercancías en territorio brasileño, nos encontramos que la operativa final de importación es bastante onerosa. Influyen negativamente las demás tasas portuarias, los costes de almacenaje, los costes del despacho, los costes bancarios y el transporte interno.

Están exentas de la aplicación del II y del IPI las mercancías importadas en régimen de Zonas Francas (Áreas de libre comercio).

Resaltar que con carácter general, por determinación de las autoridades brasileñas de comercio exterior (Comunicado DECEX 23/98) no es posible indicar con antelación a un pedido oficial de importación si un producto necesita o no cumplir alguna exigencia administrativa adicional para entrar en Brasil.

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Cálculo de impuestos a la importación (principales impuestos y contribuciones)²:

Concepto	Base de cálculo
A. Valor FOB + Flete + Seguro= Valor CIF	
B. Impuesto a la importación (II)	% sobre A
C. Impuesto sobre Productos Industriales (IPI)	% sobre A + B
D. ICMS	18% sobre Y*
E. PIS-Pasep	1,65% sobre Z*
F. COFINS	7,6% sobre Z*
Total a tributar en aduana: B+C+D+E+F	
Y*. Base de cálculo del ICMS, que incluye valor aduanero, II, IPI y otros elementos.	
Z*. Base de cálculo del PIS-Pasep y COFINS en la importación, que incluye valor aduanero, II, IPI, ICMS y otros elementos.	

Para informaciones más completas sobre el cálculo de cargos a la importación se puede consultar la web del Ministerio de Hacienda de Brasil. Si se quiere saber exactamente el impuesto que se ha de pagar en una importación, puede hacerse a través de este link:

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/NormasExecucao/2004/NormaExeCoana0062004.htm>

donde al final del texto se encuentra el 'anexo único', con la plantilla para el cálculo de las contribuciones a la importación.

² Para un cálculo aproximado se puede considerar que los distintos impuestos se aplican en cascada de forma sucesiva, aunque en realidad para el cálculo exacto de ICMS y PIS/COFINS hay que recurrir a la fórmula de cálculo oficial, de cierta complejidad. Ver el link del Ministerio de Hacienda incluido más arriba. La fórmula de cálculo oficial se puede encontrar en <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2004/in4362004.htm>

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Régimen arancelario el sector del calzado

En la siguiente tabla se encuentran las tasas impositivas a la importación de cada una de las partidas del capítulo 64 según la nomenclatura del Sistema Armonizado (HS/SA)

Subpartidas arancelarias	I.I.	IPI
6401	20%	Exento
6402 *	20%	Exento
6403	20%	Exento
6404 *	20%	Exento
6405	20%	Exento
6406	18%	Exento

* Excepciones:

El impuesto a la importación de la partida arancelaria 6402.99.00 es un 25%.

El impuesto a la importación de la partida arancelaria 6404.19.00 es un 25%

ICMS: Solo recordar que es son los estados los que poseen la competencia tributaria de este impuesto por tanto la alícuota aplicable puede variar dependiendo del Estado en el que esté domiciliado el importador. Como norma general gira en torno al 18%.

Para ampliar la información sobre el cálculo exacto de la carga tributaria final de un producto concreto consultar en la siguiente página web: <http://mkaccdb.eu.int/>

ANEXO 2: INFORMACIÓN SOBRE LOS PRINCIPALES FABRICANTES

SÃO PAULO ALPARGATAS

- Nombre: São Paulo Alpargatas S.A
- URL: <http://www.alpargatas.com.br>
- Empleados: 12.000
- Marcas: Havaianas, Samoa, Kichute, Sete Leguas, Juliet, Sea Boat, Rainha, Topper, Drible, Locomotiva, Lonil, Lonaleve, Night&Day
- Mercados que atiende: Todos los continentes
- Tipo de producto: Calzado inyectado, vulcanizado y de material sintético infantil, femenino y masculino

GRENDENE

- Nombre: Grendene S.A
- URL: <http://www.grendene.com.br>
- Empleados: 15.500
- Marcas: Rider, Grendha, Sharon, Melissa
- Mercados que atiende: Todos los continentes

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado inyectado infantil	90.000
Calzado inyectado femenino	140.000
Calzado inyectado masculino	120.000
Calzado de material sintético femenino	25.000

AZALEIA

- Nombre: Calçados Azaléia S.A
- URL: <http://www.azaleia.com.br>
- Empleados: 16.000
- Marcas: Azaléia, Olympikus, dijean, oasis
- Mercados que atiende: Todos los continentes

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de material sintético femenino	47.000
Calzado de material sintético masculino	47.000
Calzado de cuero femenino	52.000
Calzado de cuero masculino	3.000
Calzado de tejido femenino	4.000
Calzado de tejido masculino	1.000

DAKOTA

- Nombre: Dakota S.A.
- URL: <http://www.dakota.com.br>
- Empleados: 8.000
- Marcas: Dakota, Kolosh, Dakotinha
- Mercados que atiende: America, Europa y Asia
- Tipo de producto: Calzados infantiles y femeninos de material sintético, cuero y de otros tejidos.

CALZADOS BEIRA RIO S.A.

- Nombre: Calzados Beira Rio S.A.
- URL: <http://www.beirario.com.br>
- Empleados: 4.800 (3.500)
- Marcas: Vizzano, Beira Rio y Moleca
- Mercados que atiende: América del Sur, América Central, América del Norte, Europa, Oriente Medio, África y Asia (Japón y Tailandia)

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado inyectado infantil	10.000
Calzado inyectado femenino	20.000
Calzado de material sintético femenino	40.000
Calzado de tejido femenino	25.000
Calzado de tejido infantil	5.000

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

PENALTY

- Nombre: Cambucci S.A
- URL: <http://www.penalty.com.br>
- Empleados: 2.700
- Marcas: Penalty
- Mercados: América y Asia

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de tejido masculino	4.200
Calzado especial para la práctica de deportes	2.700

BISON INDUSTRIA DE CALZADOS-VIAUNO

- Nombre: Bison Industria de Calçados Ltda.
- URL: <http://www.viauno.com.br>
- Empleados: 3.000
- Marcas: Via Uno
- Mercados que atiende: América del Sur, América Central y Europa (42 países)
- Tipo de producto: Calzado de cuero femenino
- Capacidad Instalada: 30.000 (pares/día)

CALZADOS BOTTERO

- Nombre: Calçados Bottero Ltda..
- URL: <http://www.bottero.com.br>
- Empleados: 750
- Marcas: Bottero
- Mercados que atiende: América del Sur y América del Norte

Tipo de producto	Capacidad instalada (pares/día)
Calzado de cuero infantil	3.000
Calzado de cuero femenino	14.000

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

CALZADOS MARTE

- Nombre: Calçados Marte Ltda..
- URL: <http://www.vimarte.com.br>
- Empleados: 1.800
- Marcas: Via Marte
- Mercados que atiende: América del Sur, América del Norte, Oceanía y Europa.

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de material sintético Infantil	2.300
Calzado de material sintético femenino	4.500
Calzado de cuero infantil	1.600
Calzado de cuero femenino	18.000

CALZADOS SAN MARINO

- Nombre: Calçados San Marino Ltda..
- URL: <http://www.sanmarino.com.br>
- Empleados: 450
- Marcas: Sanflex, San Fashion, Kaiaque, Cheyenne, Studio SM, Ultra Leve, Bota Montana
- Mercados que atiende: América del Sur.

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de cuero infantil	4.000
Calzado de cuero femenino	1.000
Calzado de cuero masculino	2.000

CALZADOS SANDALO

- Nombre: Calçados Sândalo Ltda..
- URL: <http://www.sandalo.com.br>
- Empleados: 650
- Marcas: Sândalo, Bino's, Meducci, Quest
- Mercados que atiende: América del Norte, América del Sur, América Central, Oriente Médio, Europa, Oceanía y Asia.
- Tipo de producto: Calzado de cuero masculino.
- Capacidad Instalada: 6.000 (pares/día)

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

CALZADOS SIBONEY

- Nombre: Calzados Siboney Ltda..
- URL: <http://www.siboney.com.br>
- Empleados: 180
- Marcas: Siboney
- Mercados que atiende: América del Sur y América Central.
- Tipo de producto: Calzado de cuero femenino.
- Capacidad Instalada: 3.000 (pares/día)

CALZADOS DEMOCRATA

- Nombre: Demócrata Calçados e Artefatos de couro Ltda.
- URL: <http://www.democrata.com.br>
- Empleados: 1.500
- Marcas: democrata
- Mercados que atiende: Todo el mundo (52 países)
- Tipo de producto: Calzado de cuero masculino
- Capacidad Instalada: 7.500 (pares/día)

BETTARELLO CURTIDORA AGABE

- Nombre: H. Bettarello Curtidora e Calçados Ltda..
- URL: <http://www.agabe.com.br>
- Empleados: 1.190
- Marcas: Agabê, Bettarello, Agaluv
- Mercados que atiende: América del Sur, América del Norte y Europa.
- Tipo de producto: Calzado de Cuero Masculino
- Capacidad Instalada: 7.000 (pares/día)

PE DE FERRO CALZADOS

- Nombre: Pé de ferro Calçados e Artefatos de Couro Ltda..
- URL: <http://www.pedeferro.com.br>
- Empleados: 700
- Marcas: Pé de Ferro, Ceville, Kawalli, Viena

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

- Mercados que atiende: América del Sur, América del Norte, Asia y Europa (mas de 50 países)

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de material sintético masculino	4.000
Calzado de cuero masculino	4.000

SCALASHOES

- Nombre: Scala serviços de exportação Ltda.
- URL: <http://www.scalashoes.com.br>
- Empleados: 120
- Mercados que atiende: América del Norte, Europa y Asia

Tipo de producto	Capacidad Instalada (pares/día)
Calzado de cuero infantil	5.000
Calzado de cuero femenino	50.000
Calzado de cuero masculino	5.000

SOUTHSERVICE TRADING

- Nombre: South Service Trading S.A.
- URL: <http://www.southservice.com.br>
- Empleados: 45
- Mercados que atiende: América del Norte, América del Sur y Europa

Tipo de producto	Capacidad Instalada(pares/día)
Calzado de cuero infantil	5.000
Calzado de cuero femenino	20.000
Calzado de cuero masculino	5.000
Calzado de tejido infantil	5.000
Calzado de tejido femenino	15.000
Calzados especiales para practica de deportes	10.000

ANEXO 3. PRINCIPALES ASOCIACIONES DEL SECTOR

ABAEX - Associação Brasileira dos Agentes de Exportação de Calçados e Afins

- Presidente: Nelson German
- Endereço: Av. Nações Unidas, 2390 sala 801 - Novo Hamburgo/Rs - Cep:93320 020
- Fone: (51) 594 5606 - Fax: (51) 595 2362
- E-mail: abaex.nho@zaz.com.br

ABECA - Associação Brasileira dos Estilistas de Calçados e Afins

- Presidente: Aldo Pospichil
- Diretor Executivo: Bibiane Schein
- Endereço: Rua Araxá, 750 - Novo Hamburgo - RS – Cep: 93334000
- Fone: (51) 587 4889
- Fax: (51) 587 4889
- E-mail: abeca@zaz.com.br

ABICALÇADOS - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

- Rua Aluisio de Azevedo, 60 - Novo Hamburgo/RS - CEP 93520-300
- Fone (51) 594-7011
- Fax (51) 594-8011
- URL: www.abicalcados.com.br

ABQTIC - Associação Brasileira dos Químicos e Técnicos da Indústria do Couro

- Presidente: Alexandre Finkler
- Endereço: Rua Mariano de Mattos, 182 - Estância Velha/RS Cep: 93600 000
- Fone: (51) 561 2761
- E-mail: abqtic.nho@zaz.com.br

ABRAMEQ – Ass. Brasileira das Ind.de Máq.e Equipos p/ os Set. do Couro, Calçados e Afins Presidente: Raul Ludwig

- Diretor Executivo: Gisele de Moraes Garcez
- Endereço: Rua Lucas de Oliveira, 49 - sala 204 Novo Hamburgo/RS – Cep: 93510 110
- Fone: (51) 594 2232
- E-mail: abrameq@abrameq.com

EL SECTOR DEL CALZADO EN BRASIL

ASSINTECAL – Assoc. Brasileira das Ind. de Componentes para Couro, Calçados e Afins

- Presidente: Eduardo Kuntz
- Diretor Executivo: Ilse Guimarães
- Endereço: Rua Júlio de Castilhos, 351 sala 802 Novo Hamburgo - RS - CEP: 93 510 130
- Fone: (51) 594 2158
- E-mail: assintecal@assintecal.org.br
- URL: www.assintecal.org.br

CICB - Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil

- Presidente: Augusto Sampaio Coelho
- Endereço: SCN Q.2 Bl.D Centro Emp. Encol T.B. Salas 423/425 Brasília - DF - CEP: 70710 500
- Fone: (61) 328 8130
- E-mail: cicb@zaz.com.br

CTCCA - Centro Tecnológico de Couro, Calçados e Afins

- Presidente: Martinho Fleck
- Endereço: Rua Araxá, 750 Novo Hamburgo - RS CEP: 93 334 000
- Fone: (51) 587 1477
- E-mail: centrotec@uol.com.br