

.....

Estudio de Mercado – Brasil

Sector Abonos

- **Materias primas básicas;**
- **Materias primas intermediarias;**
- **Fertilizantes simples;**
- **Fertilizantes mixtos.**



Proexport Colombia
y
Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)

Proexport – Colombia

Dirección de Información Comercial e Informática

www.proexport.gov.co

www.proexport.com.co

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

Teléfono: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

Teléfono: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

Equipo Consultor

Consultor Senior: Breno Palhares Soares Souza.

Consultores Junior.

Karina Hiss.

Guilherme Trindade.

Rodrigo Neves.

Bernardo Conceição.

Carlos José Zurita Cano.

Belo Horizonte Rua Guajajaras Conjunto 504

Bairro Centro CEP 30180 -100

Teléfono: 55 (31) 3213-3213

breno@interaduaneira.com.br

Belo Horizonte MG, BRASIL.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y / o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Brasil – Sector Abonos. Programa de Información al Exportador por Internet - Proyecto Cooperación Técnica No Reembolsable No. ATN/MT-7253-CO. Proexport Colombia – BID-FOMIN. Bogotá, Colombia, 264 páginas.

Documento original elaborado en portugués.

Estimado Empresario:

La búsqueda de acuerdos comerciales que nos permitan como país ampliar los escenarios y mercados de exportación, nos reta como PROEXPORT a apoyar en forma directa a los empresarios en sus iniciativas exportadoras, ofreciendo servicios dentro de un modelo de gestión comercial y compartiendo un conocimiento más detallado sobre los mercados y sus oportunidades.

Para lograr lo anterior, PROEXPORT, con inversión de recursos propios y de cooperación técnica no-reembolsables del BID-FOMIN, emprendió una labor de recolección y análisis de información de primera mano en los principales mercados de interés a través de la contratación de consultorías internacionales especializadas en investigaciones de mercados. Los resultados de estos trabajos permitieron analizar y conocer la dinámica comercial de los sectores en los cuales existe un potencial para nuestras exportaciones, así como detallar aspectos de competitividad, información valiosa para la orientación de las iniciativas exportadoras de nuestros empresarios.

La información que contiene este estudio, sobre la dinámica del sector, la demanda y consumo, la situación competitiva de los productos, estructura y características de la comercialización y logística de acceso al mercado, es una contribución e invitación a profundizar y conocer aspectos que nos permitan avanzar en la realización de negocios en escenarios internacionales.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'LGP' with a stylized flourish.

Luis Guillermo Plata P.
Presidente PROEXPORT

TABLA DE CONTENIDO

1	INFORMACIÓN GENERAL	1
1.1	INTRODUCCIÓN.....	1
1.2	FUNCIONAMIENTO DEL SECTOR EN BRASIL	6
1.3	COMENTARIOS	9
2	COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.....	11
2.1	TAMAÑO DEL MERCADO.....	11
2.1.1	<i>Producción nacional y su evolución.....</i>	15
2.1.2	<i>Importaciones y sus mercados de origen clasificados en los últimos 3 años</i>	41
2.1.3	<i>Exportaciones y sus mercados de destino clasificados en los últimos 3 años</i>	49
2.1.4	<i>Consumo aparente</i>	54
2.1.5	<i>Comentarios.....</i>	56
2.2	CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA.....	58
2.2.1	<i>Características y hábitos de compra de los consumidores del sector</i>	62
2.2.2	<i>Bienes sustitutos directos y indirectos.....</i>	78
2.3	COMENTARIOS	81
3	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	86
3.1	ESTRUCTURA DE LA OFERTA LOCAL	86
3.2	ESTRATEGIAS MERCADO LÓGICAS DE LOS COMPETIDORES.....	100
3.3	COMENTARIOS	106
4	CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	113
4.1	DEFINICIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN MÁS USADOS POR EMPRESAS LÍDERES DEL SECTOR	113
4.2	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN	121
4.3	COMENTARIOS	123
5	ACCESO AL MERCADO	126
5.1	ORGANIGRAMA DE LOS IMPUESTOS EN LA IMPORTACIÓN	127
5.2	SISTEMA ARANCELARIO APLICADO AL PRODUCTO IMPORTADO	128
5.2.1	<i>Impuesto de Importación – II</i>	128
5.2.2	<i>Impuesto sobre el Producto Industrializado - IPI.....</i>	130
5.2.3	<i>Fondo de Contribución para el Programa de Integración Social (PIS) y de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP), y Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS).....</i>	131
5.2.4	<i>Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios de Transporte y Comunicaciones - ICMS</i>	133
5.2.5	<i>Tasa de Utilización de SISCOMEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior).....</i>	135
5.2.6	<i>Otros Gravámenes.....</i>	136
5.2.7	<i>Hoja de Cálculo de Costos de Importación</i>	140
5.3	TRATAMIENTO ADMINISTRATIVO APLICADO AL PRODUCTO IMPORTADO.....	144
5.3.1	<i>Licencia de Importación.....</i>	144
5.4	DOCUMENTACIÓN Y FORMALIDADES DEL LIBERACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN.....	146
5.4.1	<i>Declaración de Importación (DI)</i>	146
5.4.2	<i>Organigrama de la Liberación Aduanera de Importación.....</i>	148
5.4.3	<i>Acuerdos Comerciales referentes a los productos estudiados</i>	151
5.5	COMENTARIOS	156
6	DISTRIBUCIÓN FÍSICA	158

6.1	ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL REFERENTE AL PRODUCTO IMPORTADO	159
6.2	INFRAESTRUCTURA FÍSICA	163
6.3	COMPARATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL ENTRE COLOMBIA Y LOS PRINCIPALES COMPETIDORES.....	165
6.4	COMENTARIOS.....	166
7	PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES	168
8	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	178
9	GLOSARIO DE TERMINOS Y ENTIDADES	180
10	ANEXO 4 - ASPECTOS GENERALES DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA Y LOGÍSTICA	191
10.1	DISPONIBILIDAD DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA DESDE COLOMBIA	191
10.2	ASPECTOS GENERALES DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL BRASIL.....	194
10.2.1	<i>Infraestructura para la distribución física en el país.....</i>	<i>195</i>
10.3	PROCESO DE IMPORTACIÓN	229
10.3.1	<i>Importación sobre la forma de Donación</i>	<i>229</i>
10.3.2	<i>Drawback</i>	<i>229</i>
10.3.3	<i>Tránsito Aduanero.....</i>	<i>230</i>
10.3.4	<i>Puerto Seco (EADI).....</i>	<i>230</i>
10.3.5	<i>Admisión Temporal.....</i>	<i>231</i>
10.3.6	<i>Depósito Aduanero.....</i>	<i>232</i>
10.3.7	<i>Entrepuesto Aduanero</i>	<i>232</i>
10.3.8	<i>Importación de Muestras y Remesas Expresas (Courier)</i>	<i>233</i>
10.4	COSTOS DE DISTRIBUCIÓN EN EL PAÍS	234
10.5	DIRECTORIO DE SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS	236
10.5.1	<i>Puertos Brasileños</i>	<i>236</i>
10.5.2	<i>Operadores Logísticos</i>	<i>240</i>

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	<i>Integración de las Mayores Empresas del Sector.....</i>	<i>4</i>
Tabla 2.	<i>Matriz de Nomenclatura Común del Mercosur – Fertilizantes y Abonos</i>	<i>4</i>
Tabla 3.	<i>Consumo de Fertilizantes por Región en Brasil - en mil t</i>	<i>13</i>
Tabla 4.	<i>Producción Nacional de Fertilizantes en Brasil Durante el Período 2000-2003 y Diferencia Porcentual en el Período 2003-2002 (en toneladas métricas).....</i>	<i>16</i>
Tabla 5.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de Nitrógeno en US\$ Mil CIF</i>	<i>44</i>
Tabla 6.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de nitrógeno superior a 45%, en peso (en US\$ Mil CIF).....</i>	<i>45</i>
Tabla 7.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de fósforo (P₂O₅) superior a 45%, en peso (en US\$ Mil CIF).....</i>	<i>45</i>
Tabla 8.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de óxido de potasio (K₂O) no superior a 52%, en peso (en US\$ Mil CIF).....</i>	<i>46</i>
Tabla 9.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras óxido de potasio (K₂O) no superior a 60%, en peso (en US\$ Mil CIF).....</i>	<i>46</i>
Tabla 10.	<i>Cinco Principales países dan origen a las importaciones brasileiras de fosfato mono amonio o mono amoniacal (en US\$ Mil CIF)</i>	<i>47</i>
Tabla 11.	<i>Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de azufre a granel (en US\$ Mil CIF)</i>	<i>47</i>
Tabla 12.	<i>Importación de Fertilizantes y de Materias-Primas para Fertilizantes Puertos - Período de enero/2003 a junio/2004 - Toneladas Métricas</i>	<i>48</i>
Tabla 13.	<i>Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Nitrógeno, en millones de dólares FOB. 2002 – 2003.</i>	<i>52</i>

Tabla 14.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes minerales o químicos, Fosfatados, con tenor de pentóxido de fósforo superior a 45% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	52
Tabla 15.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Potásicos, con tenor de óxido de potasio no superior a 52% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	52
Tabla 16.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Potásicos, con tenor de óxido de potasio no superior a 60% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	52
Tabla 17.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Di-hidrógeno-ortofosfato de amonio (fosfato mono amonio o mono amoniacal), mismo mezclado con hidrogeno-ortofosfato de di amonio (fosfato di amonio o di amoniacal). Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	53
Tabla 18.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Nitrogenados con tenor de nitrógeno superior a 45% en peso (Urea). Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	53
Tabla 19.	Principales destinos de las exportaciones brasileiras de azufre a granel de cualquier especie, excepto el azufre sublimado, el precipitado y el coloidal. En Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.	53
Tabla 20.	Consumo Aparente de Fertilizantes no Brasil – ene-dic de 2001, 2002 y 2003 - toneladas métricas - Circular nº 007/04 -SP- 12/02/2004.	55
Tabla 21.	Consumo de fertilizantes en el Brasil	56
Tabla 22.	Consumo de Fertilizantes por Cultivo en el Brasil	61
Tabla 23.	Perfil de las 10 mayores empresas importadoras de 2003.	62
Tabla 24.	Cantidad comercializada de fertilizantes por área plantada –Brasil – 1992 a 2000	70
Tabla 25.	Área plantada de los principales cultivos, cantidad de fertilizantes entregado al consumidor final y utilización por unidad de área, por tipo de nutriente, según las grandes regiones y unidades de la federación.	71
Tabla 26.	Capacidad instalada de producción de fertilizantes en el Brasil en 2001	86
Tabla 27.	Capacidad Instalada de Producción de Materias-Primas - 2001	87
Tabla 28.	Distribución de la Receta Líquida das Empresas no Total do Sector – 2001	88
Tabla 29.	Cuadro comparativo: Histórico de la Participación de las Empresas en el Mercado	89
Tabla 30.	Tasas mensuales de Variación de los grupos componentes del IPP – Índice de Precios Pagos por el productor	99
Tabla 31.	Cuadro Resumen de inversiones, fusiones e incorporaciones del sector.	109
Tabla 32.	Principales cooperativas agrícolas del Brasil	117
Tabla 33.	Empresas Distribuidoras y/o Importadoras de Fertilizantes	119
Tabla 34.	Impuesto de Importación - Abonos.	129
Tabla 35.	Márgenes de Preferencias Arancelarias.	129
Tabla 36.	ICMS en los principales Estados importadores	133
ICMS	133	
Tabla 37.	Estructura para el Cálculo del ICMS en el proceso de importación	134
Tabla 38.	Tasas de Almacenaje en los principales puertos	138
Tabla 39.	Manipulación en los Puertos Brasileños.	139
Tabla 40.	Tasa de Documentación / Liberación de Bill of Lading (BL).	140
Tabla 41.	Importación Aérea.	141
Tabla 42.	Importación Marítima	143
Tabla 43.	Licenciamiento Automático - Abonos	145
Tabla 44.	LI No-Automático en el sector de Abonos	146
Tabla 45.	Márgenes de preferencias otorgadas entre los países otorgantes y los países beneficiarios.	155
Tabla 46.	Preferencias tarifarias aplicadas a los productos Urea con nitrógeno (> 45%) y Urea otros (3102.10.10 y 3102.10.90)	155
Tabla 47.	Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Sulfato de Amonio y Nitrato de Amonio (3102.21.00 y 3102.30.00)	155
Tabla 48.	Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Sales de Nitrato de Calcio y Nitrato de Amonio, y Mezcla de Urea con Nitrato de Amonio (3102.60.00 y 3102.80.00)	156
Tabla 49.	Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Superfosfatos (3103.10.10; 3103.10.20; 3103.10.30)	156

Tabla 50.	Importaciones Brasileñas de Abonos	159
Tabla 51.	Importación Brasileña – Urea con más de 45% en peso	160
Tabla 52.	Importación Brasileña – Sulfato de Amonio.....	161
Tabla 53.	Importación Brasileña – Superfosfato.....	162
Tabla 54.	Influencia Puerto de Paranaguá por Estado - % del total importado por Estado en el período Feb/2003 – Feb/2004	164
Tabla 55.	Comparativo de fletes entre Ucrania y Colombia	165
Tabla 56.	Perspectivas futuras para el cierre de 2003 y año de 2004	169
Tabla 57.	Puntos Fuertes y Puntos Débiles del Sector	175
Tabla 58.	Oportunidades y Amenazas del Sector	176
Tabla 59.	Indicador de pagos de las obligaciones con recursos propios	182
Tabla 60.	Indicador de endeudamiento – paridad de recursos de terceros por recursos propios (en US\$).....	183
Tabla 61.	Indicador del endeudamiento Oneroso – paridad de recursos de bancos por recursos propios (en US\$).....	184
Tabla 62.	Indicador de Recursos Propios en Giro – Participación de los Recursos Propios de en las Aplicaciones de Corto Plazo	185
Tabla 63.	Indicador de Inmovilización – Indica compra de equipamientos e inmuebles.....	186
Tabla 64.	Indicador de Crecimiento de las Ventas – Desempeño de las Ganancias Netas.	187
Tabla 65.	Indicador de Crecimiento del Activo – Desempeño de Recursos Aplicados.....	187
Tabla 66.	Mayores importadores del sector, clasificados por el total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2000 y octubre de 2001, en Toneladas.....	188
Tabla 67.	Mayores importadores del sector, clasificados por el total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2001 y octubre de 2002, en Toneladas.....	189
Tabla 68.	Mayores importadores del sector, clasificados pelo total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2002 y octubre de 2003, en Toneladas.....	190
Tabla 69.	Desempeño de las Principales Empresas de Capital Abierto del Sector - En US\$ mil	191
Tabla 70.	Detalles del transporte de Colombia al Brasil.....	193
Tabla 71.	Principales productos transportados	197
Tabla 72.	Inversiones en los Sectores de Transportes	200
Tabla 73.	División del sistema ferroviario	201
Tabla 74.	Total de mercancía importada em US\$ vía modo ferroviario en el período de 1996 a 2003	204
Tabla 75.	Principales Puertos Brasileños (Importación y Exportación) registros en toneladas, año 2003	208
Tabla 76.	Principales Puertos Brasileños (Importación y Exportación) registros en US\$, año 2003.	209
Tabla 77.	Características del Puerto de Santos	211
Tabla 78.	Movimientos de contenedores importación – Puerto de Santos/2003.....	212
Tabla 79.	Importación en el puerto de Paranaguá	216
Tabla 80.	Evolución de la Importación de contenedores registrados en el – Puerto de Río Grande (1999 – 2002)	218
Tabla 81.	Transporte Aéreo de Cargas. Principales Aeropuertos.....	227
Tabla 82.	Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte Aéreo de Cargas	227
Tabla 83.	Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte por carretera de Cargas..	228
Tabla 84.	A Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte marítimo de Cargas	228
Tabla 85.	A Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte ferroviário de Cargas	228
Tabla 86.	Cuadro de los Impuestos y Gravámenes en la Importación.....	235

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Consumo de Fertilizantes por Región – 2002*	11
Gráfico 2.	Fabricación de intermediarios para fertilizantes - ácido nítrico y sulfonítrico en cantidad y valor (2001-2002)	19
Gráfico 3.	Ventas de intermediarios para fertilizantes - ácido nítrico y sulfonítrico en cantidad y valor (2000 – 2001)	20
Gráfico 4.	Fabricación de intermediarios para fertilizantes - ácido sulfúrico en cantidad y valor (2000 – 2001).	21
Gráfico 5.	Venta de intermediarios para fertilizantes - ácido sulfúrico en cantidad y valor (2000 – 2001).	22
Gráfico 6.	Fabricación de intermediarios para fertilizantes - amoníaco (amonio) en cantidad y valor (2000 – 2001)	23
Gráfico 7.	Venta de intermediarios para fertilizantes - amoníaco en cantidad y valor (2000 – 2001).	23
Gráfico 8.	Producción de Superfosfatos doble y triple en cantidad y valor (2000 – 2001)	24
Gráfico 9.	Ventas de Superfosfatos doble y triple en cantidad y valor (2000 – 2001)	25
Gráfico 10.	Producción de Superfosfatos simples en cantidad y valor (2000 – 2001)	25
Gráfico 11.	Ventas de Superfosfatos simples en cantidad y valor (2000 – 2001)	26
Gráfico 12.	Producción de Urea en cantidad y valor (2000 – 2001)	27
Gráfico 13.	Ventas de Urea en cantidad y valor (2000 – 2001)	28
Gráfico 14.	Producción y venta y valor de “otros fertilizantes” en valor (2000 – 2001)	29
Gráfico 15.	Producción de fertilizantes fosfatados, nitrogenados y potásicos Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo misturados entre sí en cantidad y valor (2000 – 2001).	30
Gráfico 16.	Ventas de Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo mezclados entre sí en cantidad y valor (2000 – 2001)	31
Gráfico 17.	Producción de Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001).	31
Gráfico 18.	Ventas de Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio en valor y cantidad (2000 – 2001).	32
Gráfico 19.	Producción y ventas de Abonos o fertilizantes conteniendo nitrógeno y fósforo, no especificados (2000 – 2001)	33
Gráfico 20.	Producción de Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001)	34
Gráfico 21.	Ventas de Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001)	35
Gráfico 22.	Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio no especificados en producción y cantidad (2000 – 2001)	36
Gráfico 23.	Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)	37
Gráfico 24.	Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados, no especificados en cantidad y valor	37
Gráfico 25.	Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)	38
Gráfico 26.	Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)	39
Gráfico 27.	Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)	39
Gráfico 28.	Producción y ventas de “otros abonos o fertilizantes” (2000 - 2001)	41
Gráfico 29.	Precios medios de importación de abonos químicos y minerales	44
Gráfico 30.	Exportación de Fertilizantes en el Brasil – 1999 - 2001 (en millones de toneladas de producto)	49
Gráfico 31.	Exportación de Amonio - 1999 - 2001 (en toneladas)	50
Gráfico 32.	Exportación de Nitrógeno - 1999 - 2001 (en toneladas)	50
Gráfico 33.	IPA O G Fertilizantes X Cambio	59
Gráfico 34.	Uso de fertilizantes por cultura – 2002*	60
Gráfico 35.	Uso de fertilizantes por cultura – 2002*	64

Gráfico 36.	Cantidad comercializada de fertilizante, por área plantada Brasil – 1992 - 2000	69
Gráfico 37.	Evolución de la Participación de los Grupos Económicos en el Capital Social de la Fertifós	91
Gráfico 38.	Precios medios de fertilizantes pagos por los agricultores	100
Gráfico 39.	Caracterización del Funcionamiento de Distribución en el Brasil - 2004	114
Gráfico 40.	Principales Puertas de Entrada de las Importaciones Brasileñas Originarias de Colombia – Período: Febrero de 2003 hasta Febrero de 2004	192
Gráfico 41.	Matriz de Transportes Brasil – 2000	203
Gráfico 42.	Principales Productos Transportados	207

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Flujograma de la Producción de Fertilizantes	3
Figura 2.	Demostración de la cadena productiva de fertilizantes siendo agrupados en Materias Primas básicas, productos intermediarios, fertilizantes básicos y mezclas. Demostración de la cadena productiva de fertilizantes siendo agrupados en Materias Primas básicas, productos intermediarios, fertilizantes básicos y mezclas.	65
Figura 3.	Ventas de fertilizantes en el Territorio Brasileño – 2000	77
Figura 4.	Control Accionario de las Principales Empresas de Fertilizantes	103
Figura 5.	Secuencia Comercial Distribuidor – Consumidor	121
Figura 6.	Cálculo del PIS y COFINS	131
Figura 7.	Hinterland (Área de Influencia) y Conexiones Ferroviarias – Puerto de Paranaguá	163
Figura 8.	Puntos de Frontera de Carreteras	196
Figura 9.	Mapa de la Red Ferroviaria Brasileña	199
Figura 10.	Mapa de los Puertos Brasileños: Costeros y Fluviales	206
Figura 11.	Terminales en el Puerto de Santos	210
Figura 12.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Santos	212
Figura 13.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Vitória	213
Figura 14.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Paranaguá	215
Figura 15.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Rio Grande	217
Figura 16.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Rio de Janeiro	218
Figura 17.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Sepetiba	220
Figura 18.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Itajaí	221
Figura 19.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de São Francisco do Sul	222
Figura 20.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Salvador	224
Figura 21.	Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Manaus	225

1 INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Introducción

En Brasil existe una particularidad con relación a la industria de abonos, siendo que las empresas son predominantemente mezcladoras. La formulación básica de los fertilizantes (NPK) es una composición de tres elementos químicos: nitrógeno, fósforo y potasio. La proporción de cada elemento en esta combinación dependerá del fin a que esta se proponga y de las condiciones fisicoquímicas del suelo a que se destina. La solubilidad de los nutrientes y la composición química de los diversos productos comercializados son reglamentadas por una legislación específica. La fórmula NPK es utilizada para indicar el contenido porcentual de nitrógeno en su forma elemental N, el contenido porcentual de fósforo en la forma de pentóxido de fósforo (P_2O_5) y el contenido porcentual de potasio en la forma de óxido de potasio (K_2O).

Desde el punto de vista físico, los fertilizantes pueden ser sólidos y líquidos. Los primeros son los más comunes y son comercializados en la forma de gránulos o polvo.

Del punto de vista químico, los fertilizantes pueden ser orgánicos, orgánicos minerales y minerales, siendo que estos últimos son subdivididos en fertilizantes simples y mixtos. Los fertilizantes simples poseen en su composición un único compuesto químico, pudiendo contener uno o más nutrientes, macroelementos (N, P, K, S, Ca, Mg), microelementos (Fe, Mn, B, Cl, Cu, Mo, Zn y Co) o ambos. El superfosfato simple (SSP), superfosfato triple (TSP), fosfato mono amónico (MAP) y el fosfato di amónico (DAP) son ejemplos de fertilizantes simples. Los fertilizantes mixtos, como las mezclas y los fertilizantes complejos, resultan de la mezcla de fertilizantes simples.

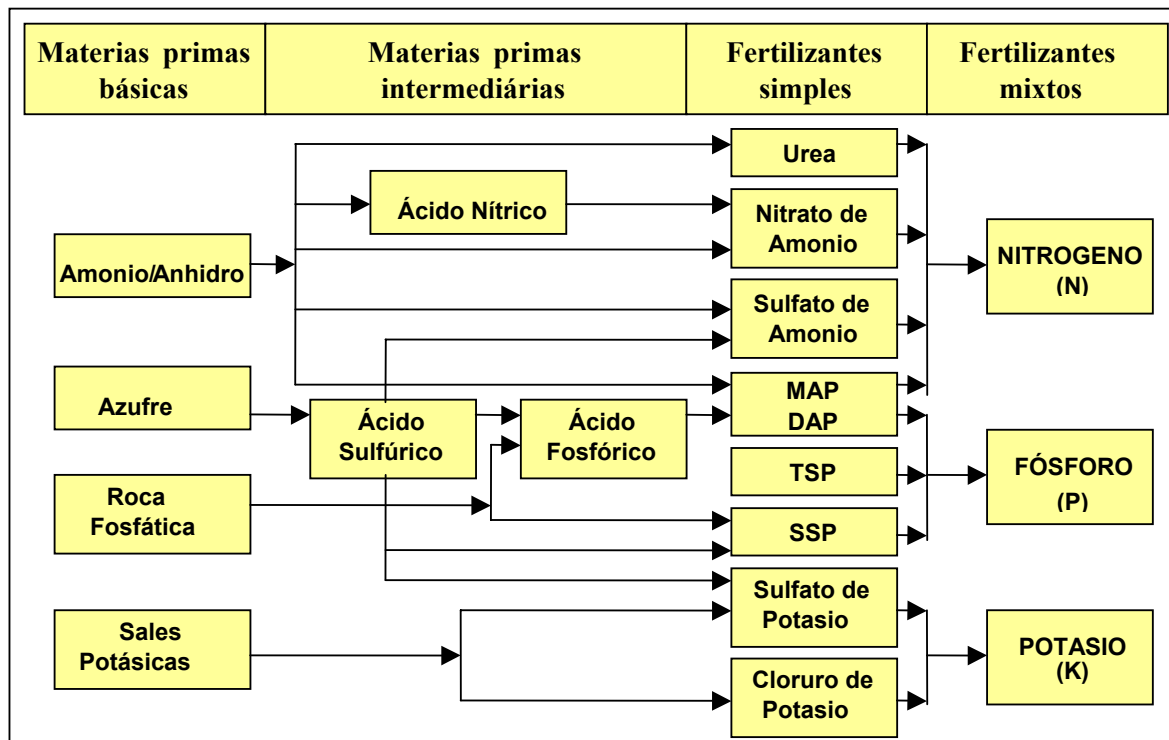
La cadena productiva de fertilizantes está compuesta por el segmento extractivo mineral que aporta la roca fosfática, el azufre, el gas natural y las rocas

potásicas, en segundo lugar por el segmento que produce las materias primas intermediarias como el ácido sulfúrico, el ácido fosfórico y el amoníaco anhidro, seguido por el segmento productor de fertilizantes simples y finalmente por el segmento productor de fertilizantes mixtos y granulados complejos (NPK).

Las materias primas pueden ser obtenidas por medio de la industria petroquímica (nitrogenados) y/o de actividades de extracción mineral (fosfatados y potásicos). Las fuentes de estos elementos químicos son obtenidas en la naturaleza, para la posterior extracción de los ácidos, con los cuales se puede generar una amplia variedad de productos, entre ellos, productos que contengan nitrógeno, fósforo y potasio, que aportan las cantidades necesarias de cada elemento para componer diferentes formulaciones de fertilizantes.

La industria de fertilizantes puede ser dividida en tres actividades distintas: producción de materias primas básicas e intermediarias, de fertilizantes básicos y mezclas. En la primera actividad, las empresas producen las materias primas básicas (gas natural, roca fosfática y azufre) e intermediarias (ácido sulfúrico, ácido fosfórico y ácido nítrico). En el segundo grupo de actividades, son fabricados los fertilizantes básicos nitrogenados (urea, nitrato de amonio, nitrato de calcio y sulfato de amonio), fosfatados (superfosfato simple, superfosfato triple, fosfatos de amonio y fosfato natural acidulado) y potásicos (cloruro de potasio y sulfato de potasio). En la tercera actividad, las empresas actúan como mezcladoras que compran materias primas y fertilizantes básicos y elaboran las formulaciones de NPK en las proporciones adecuadas al tipo de suelo o cultura agrícola.

Apenas para ilustrar como funciona la producción nacional, sigue el flujograma en el cual son destacadas las materias primas básicas e intermediarias para generar fertilizantes simples y mixtos.

Figura 1. Flujograma de la Producción de Fertilizantes

Fuente: ANDA – Asociación Nacional para Difusión de Abonos - 2004

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Básicamente, las empresas del sector de fertilizantes se clasifican en tres grupos:

- 1) Totalmente integradas;
- 2) Parcialmente integradas;
- 3) No integradas (mezcladoras).

En el cuadro abajo se puede visualizar el grado de integración de las mayores empresas del sector. La gran mayoría de ellas, se caracterizan apenas como mezcladoras.

Tabla 1. Integración de las Mayores Empresas del Sector

Empresas	Materias primas básicas	Materias primas intermediarias	Fertilizantes simples	Fertilizantes mixtos
Petrobrás-Fafen, BA/SE	X	X	X	
Ultrafertil, SP/PR	X	X	X	
Fosfertil, MG	X	X	X	
Bunge Fertilizantes, SP	X	X	X	X
Copebrás, SP	X	X	X	
Cargill Fertilizantes			X	X
Abonos Trevo			X	X
Fertibrás				X
Otras				X

Fuente: Empresas por LAFIS

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Para este estudio, el foco se refiere a los insumos para fertilizantes, siendo dirigidos de acuerdo con la escala de utilización en las empresas mezcladoras en el Brasil, según la descripción a continuación en la Tabla 2:

Tabla 2. Matriz de Nomenclatura Común del Mercosur – Fertilizantes y Abonos

Fertilizantes y Abonos	Clasificación de Acuerdo con la NCM/TEC
Urea, mismo en solución acuosa, con tenor de nitrógeno superior a 45%, en peso.	3102.10.10
Urea, mismo en solución acuosa – Otra.	3102.10.90
Sulfato de amônio	3102.21.00
Nitrato de amonio, mismo en solución acuosa	3102.30.00
Sales dobles y mezclas de nitrato de calcio y nitrato de amonio	3102.60.00
Mezclas de urea con nitrato de amonio en soluciones acuosas el amoniacales	3102.80.00
Superfosfato con tenor de pentóxido de fósforo (P ₂ O ₅) en el superior a 22%, en peso	3103.10.10
Superfosfato con tenor de pentóxido de fósforo (P ₂ O ₅) superior a 22% pero en el superior a 45%, en peso	3103.10.20
Superfosfato con tenor de pentóxido de fósforo (P ₂ O ₅) superior a 45%, en peso	3103.10.30

Fuente: TECWIN (Tarifa Externa Común en ambiente de Windows)

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Las presentes posiciones referentes a 3102, comprenden exclusivamente:

A) Los productos abajo descriptos:

- 1) El nitrato de amonio, mismo puro;
- 2) Las sales dobles (mismo puras), de sulfato de amonio y de nitrato de amonio;
- 3) El sulfato de amonio, mismo puro;
- 4) La urea (diamida de ácido carbónico), mismo pura. Es utilizada principalmente como abono o fertilizante y también en la alimentación animal, en la fabricación de resinas de urea-formaldehído, en síntesis orgánicas, etc;
- 5) Los abonos o fertilizantes líquidos, constituidos de nitrato de amonio o de urea (mismo puros) - o de mezclas de estos productos - en solución acuosa o amoniacal.

Para Superfosfatos la presente posición comprende exclusivamente:

B) Los productos abajo descriptos:

- 1) Los superfosfatos simples, dobles o triples (fosfatos solubles). Los superfosfatos simples se obtienen por la acción del ácido sulfúrico sobre los fosfatos naturales o sobre el polvo de huesos. Los superfosfatos dobles o triples se obtienen por la acción del ácido fosfórico sobre los fosfatos naturales o sobre el polvo de huesos.

C) Las mezclas de productos entre sí, indicados en lo grupo A) arriba, siendo irrelevante el tenor límite de flúor: por ejemplo, los abonos o fertilizantes constituidos por una mezcla de superfosfatos y hidrogeno-ortofosfatos de calcio.

- D) Las mezclas de productos indicados en los grupos A) y B) arriba, siendo irrelevante el tenor límite de flúor fijado en lo grupo A) 4) arriba, con cres, gipsita u otras materias inorgánicas desprovistas de poder fertilizante. Por ejemplo, las mezclas de superfosfatos con dolomita o de superfosfatos con bórax.

Debe notarse, entre tanto, que contrariamente a en lo grupo A) arriba, las mezclas previstas en los grupos B) y C) se clasifican en la presente posición, desde que sean del tipo de las efectivamente utilizadas como abonos o fertilizantes. Respetada esta condición, las mezclas pueden presentarse en cualquier proporción, considerándose irrelevante la cantidad límite de flúor fijado en lo grupo A) 4).

1.2 Funcionamiento del sector en Brasil

El Producto Interno Bruto (PIB) brasileño cayo 0,2% en el año pasado en relación a 2002, conforme divulgó el Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas (IBGE) en marzo de 2004. Fue el peor resultado desde 1992, cuando el PIB disminuyó 0,54% ante el año anterior. La disminución del PIB fue debida, según el IBGE, a la manutención del valor adicionado (en los precios básicos) en el mismo lugar de 2002 y a una disminución de 1,7% en los impuestos sobre productos.

A pesar de las expectativas más optimistas en el inicio del año de 2003, factores externos (crisis política y económica de Argentina, desaceleración de la economía Norte Americana, etc.) e internos (racionamiento de energía, impuestos elevados, etc.) hicieron que el PIB decreciese 2%, destacándose el desempeño de la industria agropecuaria. La industria agropecuaria y las exportaciones estuvieron entre los segmentos que se salvaron de la disminución del PIB de 2003. La industria agropecuaria presentó crecimiento de 5,0%, en cuanto que la industria cerró con disminución de 1% y el sector de servicios en

baja de 0,1%. Las exportaciones crecieron 14,2%, en cuanto las importaciones cayeron 1,9%.

El PIB *per capita* cayó 1,5% en el año (2003). En los últimos 10 años, el crecimiento medio real anual del PIB fue de 2,4% y el crecimiento medio real anual del PIB *per cápita* permaneció en 1%. La reducción del PIB *per cápita* durante el año pasado fue el peor resultado desde 1992. El último año en que el PIB *per cápita* había presentado variación negativa fue 1999, cuando la reducción fue de 0,5%.

No existen datos sobre la participación del sector de fertilizantes en el Producto Interno Bruto (PIB) del Brasil, pues el PIB del país es calculado por el IBGE, no existiendo datos oficiales para este sector específico. Existen no obstante, datos oficiales sobre la participación de la Industria química en el PIB, y teniendo en cuenta que la industria de fertilizantes es un sub sector de esta última, podemos llegar a una estimativa de la participación de la industria de abonos en el PIB total. De acuerdo con el último dato disponible, relativo al año del 2003, la participación de la industria química en el PIB total fue de 3,3%. Ya el sector de fertilizantes, perteneciente al sector químico, representa cerca de 12% de la facturación total de las industrias químicas brasileñas. Por lo tanto, la participación de la industria de abonos en el PIB total del Brasil fue en el 2003 de cerca de 0,40%.

A pesar de bastantes reducidas, las exportaciones de abonos minerales o químicos presentó crecimiento físico de 87% en el primer semestre del año en relación al mismo período de 2002, en cuanto que la elevación del precio medio hizo que las facturaciones correspondientes aumentasen en 106%. Así mismo, el aumento significativo de las importaciones hizo que el saldo de la balanza comercial del segmento permaneciera todavía más negativo, registrando un déficit de US\$ 496.41 millones, 35% arriba del valor correspondiente al mismo período de 2002. En volumen, las importaciones crecieron 37% en el primer semestre de 2003 sobre el mismo período de 2002. La disminución en el valor

del dólar fue el principal factor de atracción, pero la ventaja tributaria del producto importado (y las discusiones a cerca de su posible reducción) también contribuyeron.

El sector presenta crecimiento para todos los productos, siendo que, con base en las expectativas de cosechas record y aumento del área cultivada, se puede esperar un crecimiento todavía mayor para 2004.

Para una caracterización más amplia de como se encontraron las empresas brasileñas de este segmento de abonos, en ANEXO 1, siguen las planillas que demuestran la situación financiera de los principales players de este sector, discriminando capitalización, endeudamiento, endeudamiento oneroso, recursos propios en giro, inmovilización, crecimiento de las ventas, crecimiento de los activos.

Una de las características básicas del sector son los márgenes operacionales muy bajos y la utilización de créditos de importación como capital de giro, tornando el sector más vulnerable a las fluctuaciones de cambio.

En este sector, el consumo nacional de fertilizantes, depende principalmente de la renta recibida por el productor y de la relación de cambio con los productos agrícolas, siendo también influenciado por la política agrícola (crédito de costeo, precios mínimos, etc.), expectativa de precios futuros y evolución de la tecnología agrícola. Una de las características del sector son los bajos márgenes operacionales, y que la producción es casi totalmente destinada al mercado interno. Lo poco que es exportado tiene como destino al Mercosur. Su consumo gira en torno de 14 millones de toneladas de NPK (nitrógeno, fósforo y potasio), no obstante, más del 50% es atendido por importaciones. Al contrario de la tendencia mundial donde el consumo de N (nitrógeno) es de cerca de 60% del consumo total, en el Brasil prevalece el consumo de K. Los precios de los fertilizantes aquí producidos siguen la tendencia de precios del mercado internacional.

Los precios en el mercado interno no están sujetos al control por parte del gobierno. Están íntimamente ligados a los precios internacionales y a la política de cambio, que más de 50% de las materias primas de la industria brasilera son importadas.

1.3 Comentarios

Los continuos resultados positivos de la agricultura brasilera continúan imprimiendo buen desempeño para el segmento de fertilizantes. Hasta mediados del año, al contrario de lo que ocurrió en el año pasado (2003), los precios de los productos están más que embutiendo las variaciones de costos (ahora menos elevados debido al movimiento de valorización de cambio en el transcurso del año) y las empresas están elevando sus márgenes de lucros, según referencias de los propios players.

La mayor capitalización del productor rural permitió mayores inversiones en los tratos culturales (desde el aumento del empleo de insumos como pesticidas y agro tóxicos, como mayores gastos tecnológicos. El avance de las culturas de invierno (trigo) y el crecimiento del área plantada con maíz entre las dos cosechas, “entre safra” colaboraron para el aumento de la demanda de fertilizantes en el primer semestre del año.

Incluso con el aumento de la producción, las importaciones continuaron aumentando. Para no perder participación en el mercado y todavía aprovecharse de la tasa de cambio, las empresas importaron a un nivel superior del aumento de la demanda.

Con relación a la carga tributaria incidente sobre el producto nacional todavía permaneció sin una solución. La Asociación Nacional para Difusión de Abonos (Anda) reivindica al gobierno la isonomía tributaria entre los insumos para fertilizantes producidos en Brasil y los importados. Los argumentos del sector se concentraron en mejorar la competencia del producto nacional, simplificar la burocracia fiscal e incentivar el sector agrícola. De acuerdo con la asociación,

hay cerca de 50 impuestos incidiendo sobre la cadena de comercialización de fertilizantes. Solamente de ICMS, PIS y Cofins, son pagos 13% sobre el valor del producto, siendo que el producto importado paga apenas 4% de tarifa al entrar en Brasil.

La liberación del cultivo de productos transgénicos es vista con buenos ojos por los productores de fertilizantes, ya que representaría un probable aumento en la demanda por abonos. Según representantes del sector, para que la planta pueda producir más, precisa ser mejor alimentada. Así, el aumento de la productividad, una de las promesas para la utilización del grano transgénico, todavía es cuestionable.

Con relación al año de 2002, a pesar de que el índice de precios pagos por fertilizantes por el productor todavía está elevado, precios mayores de algunos productos mejoraron la relación de cambio con el abono en 2003. Fue lo que ocurrió con el café (mayor alta en relación a los fertilizantes), maíz, poroto y arroz con cáscara. Ya para la soja y la caña de azúcar hubo una pérdida en el poder de compra del productor una vez que el precio del insumo aumentó más que los precios de esos productos agrícolas.

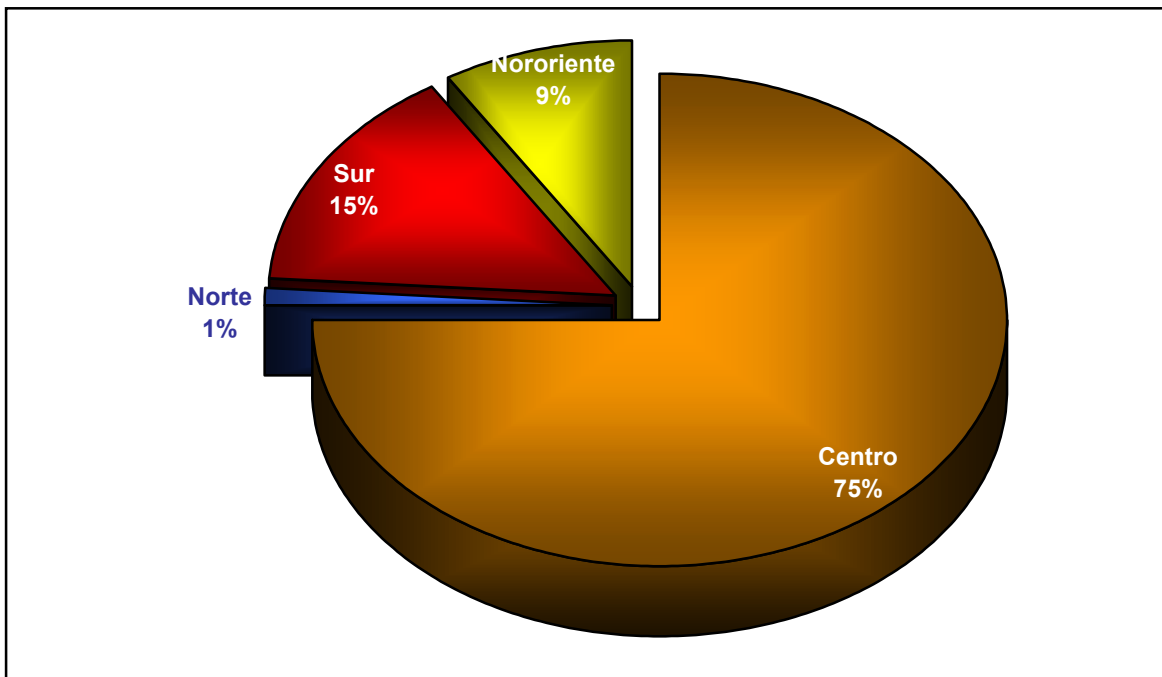
A pesar de las expectativas más optimistas en el inicio del año de 2003, factores externos (la crisis política y económica de Argentina, desaceleración de la economía Norte Americana, etc.) e internos (racionamiento de energía, impuestos elevados, etc.) hicieron que el PIB disminuyese 2%, destacándose el desempeño de la industria agropecuaria. La industria agropecuaria y las exportaciones estuvieron entre los segmentos que se salvaron de la disminución del PIB de 2003. La industria agropecuaria presentó un crecimiento de 5,0%, en cuanto la industria cerró con disminución de 1% y el sector de servicios en baja de 0,1%. Las exportaciones crecieron 14,2%, en cuanto las importaciones cayeron 1,9%.

2 COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

2.1 TAMAÑO DEL MERCADO

El consumo nacional depende, principalmente, del precio recibido por los agricultores, siendo influenciado también por el precio relativo de los fertilizantes, política agrícola (crédito de costeo, precios mínimos, etc.), expectativa de precios futuros y evolución de la tecnología agrícola. Si dividimos el país por regiones, la mayor parte del consumo de fertilizantes en Brasil se concentra en la región Centro, que comprende Sureste y Centro-Oeste, con 75% del total. En seguida, viene Región Sur, con 15%, seguida por la Noreste con 9% y Norte con 1%.

Gráfico 1. Consumo de Fertilizantes por Región – 2002*



(*) La producción total del año de 2002 fue de 19.164 toneladas métricas.

Fuente: Balance Anual de la Gazeta Mercantil

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Al contrario de lo que sucede en el resto del mundo, donde cerca de 60% de los fertilizantes utilizados son nitrogenados, en Brasil hay un mayor consumo de potasio (cerca de 40% del total de NPK), seguido por fósforo (34%) y nitrógeno (26%). Brasil solo produce parte del Nitrógeno (cerca de 40%), del Fósforo (cerca de 50%), y del Potasio (cerca de 15%) que consume, siendo el restante importado.

Es importante declarar que en el período 1991/1992 a 2001/2002, la producción de granos creció 45.9% y el consumo de fertilizantes 125%. Favor notar abajo la tabla de consumo de fertilizantes por región en Brasil, siendo que conforme informado (ítem 3.4 Segmentación de los mercados entre empresas líderes y las demás), la concentración de fabricantes está exactamente en la Región Centro apuntada en la tabla abajo; tal hecho se justifica por tratarse de una región que concentra el consumo.

Tabla 3. Consumo de Fertilizantes por Región en Brasil - en mil t

	En- jul/03	En- jul/02	2002	2001	2000	1999	1998	2003/ 2002	% total 2003	2002/ 2001	% total 2002
Sur	1,440	1,508	2,948	2,577	2,168	1,806	1,984	-4%	15%	14%	15%
RS	1,146	1,137	2,350	2,046	1,733	1,457	1,600	1%	12%	15%	12%
SC	293	370	598	532	436	350	383	-21%	3%	12%	3%
Centro	7,350.4	6,842.8	14,286.3	12,802	12,613	10,593	11,273	7%	75%	12%	75%
DF	40	29	56	51	51	45	60	35%	0%	10%	0%
ES	94	120	267	208	266	222	242	-22%	1%	28%	1%
GO	830	767	1,754	1,568	1,493	1,269	1,211	8%	8%	12%	9%
MT	1,651	1,651	3,167	2,546	2,116	1,770	1,603	0%	17%	24%	17%
MS	555	450	847	782	804	551	730	23%	6%	8%	4%
MG	960	928	2,387	2,190	2,323	1,993	2,205	3%	10%	9%	12%
PR	1,632	1,416	2,513	2,247	2,430	2,030	2,094	15%	17%	12%	13%
RJ	27	24	47	44	59	31	44	12%	0%	6%	0%
SP	1,522	1,427	3,151	3,090	3,003	2,632	3,032	7%	15%	2%	16%
TO	41	30	97	76	69	49	52	34%	0%	27%	1%
Noreste	966	871	1,759	1,581	1,517	1,220	1,346	11%	10%	11%	9%
AL	148	131	214	226	219	163	209	13%	2%	-5%	1%
BA	475	456	989	849	839	692	689	4%	5%	16%	5%
CE	20	16	26	22	18	17	22	30%	0%	19%	0%
MA	81	74	183	149	143	104	134	10%	1%	23%	1%
PB	37	31	44	34	36	29	42	21%	0%	26%	0%
PE	137	101	169	183	149	130	158	36%	1%	-8%	1%
PI	26	21	63	59	47	29	25	23%	0%	8%	0%
RN	29	29	47	42	45	39	45	-1%	0%	13%	0%
SE	13	13	24	17	21	17	22	-2%	0%	46%	0%
Norte	91	64	121	109	95	72	67	41%	1%	11%	1%
TOTAL	9,847	9,285	19,114	17,069	16,392	13,690	14,669	6%	100%	12%	100%

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos)/Siacesp actualizada IAG/consumo por región
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Sin considerar los estoques, la sumatoria de la producción interna y de las importaciones, de enero a junio (2003), alcanzaron 11.85 millones de t (+17% sobre el mismo período de 2002). La producción interna sumó 4.70 millones de t, esto es, un crecimiento de apenas 1% sobre los mismos meses de 2002.

La tasa de cambio media de los siete primeros meses de 2003 fue de R\$ 3.19/US\$ y representó una devaluación de 26.7% sobre la cotización media del mismo período del año anterior. Mismo así, para atender a la demanda, las compras externas crecieron nada menos que 30% en el período, totalizando 7.15 millones de t.

En los primeros siete meses de 2003, las ventas internas sumaron 9.85 millones de t, lo que represento un aumento de 6% sobre el mismo período de 2002, representando un aumento de 562 mil t. Independientemente de ser conmemorado por el sector como el mejor desempeño histórico, se nota que el crecimiento de la demanda fue bastante inferior al crecimiento de la oferta, generando, en el período (sin considerar estoques) un excedente de 2 millones de t de fertilizante, importaciones equivalieron a 73% de las ventas internas, ante 59% en el mismo período de 2002.

Observando el comportamiento de las regiones (ver ítem 3.5 Volúmenes comercializados por región y sector - Gráfico de Consumo de Fertilizantes por Región). La Región Norte fue la que presentó el mayor crecimiento relativo, seguida de la Región Noreste, (ambas explicadas por el bajo nivel de consumo). No obstante fue la Región Centro, con un crecimiento de 7% en el período, la principal responsable por la elevación de la demanda: un aumento de 508 toneladas, esto es 90% del total. Los Estados que mas contribuyeron para ese resultado fueron Paraná (crecimiento del área plantada con trigo, soja y la segunda cosecha de maíz), Mato Grosso do Sul (maíz segunda cosecha y soja), y São Paulo (caña, soja y maíz primera cosecha). El Estado de Espírito Santo fue el único que reveló disminución del consumo de fertilizantes, justificado por la disminución en la producción de café.

El aumento de la facturación agrícola con la venta de granos, en 2000, llevo a un aumento del área plantada en 2001. Además de eso, los buenos precios para la caña de azúcar, naranja y soja anularon los efectos de la reducción de áreas plantadas con café, maíz y algodón e hicieron que el volumen de fertilizantes entregados al consumidor final aumentase.

En el año, el volumen de fertilizante entregado al consumidor final fue de 17.07 millones de t, un aumento de 4%, destacándose el aumento del consumo de Rio Grande del Sul y Mato Grosso, principalmente justificado por el aumento de la

producción de soja. Pero, observándose también una disminución expresiva del consumo de fertilizantes en los estados de Minas Gerais (disminución en la producción de café) y Paraná (reducción del área plantada con maíz y algodón).

El índice de producción (IBGE) de fertilizantes medio del año fue 7.5% inferior a su media de 2000. En el año la producción de fertilizantes disminuyó 25%. Ya los datos del Siacesp revelan una producción de 7,597.28 mil t (-4.9% sobre 2000). Los elevados estoques reprimieron la potencialidad de crecimiento de la producción interna de abonos.

2.1.1 Producción nacional y su evolución

Las *materias primas básicas* para la producción de fertilizantes son azufre, amonio anhidro, roca fosfórica y sales potásicas. Las mayores reservas mundiales de roca fosfórica pertenecen a Marruecos (55% de las reservas mundiales), en cuanto los EUA poseen 17.6% y Brasil, 1.1%. Las reservas brasileras del mineral apatita (roca fosfórica) se localizan principalmente en Minas Gerais y Goiás y suman 4.1 mil millones de toneladas, con un tenor medio de P_2O_5 del orden de 10%, originando un concentrado fosfórico con tenor de 32.5% de P_2O_5 . Los costos del procesamiento de la roca fosfórica son compuestos por la mano de obra (47%), depreciación (25%), materiales (10%), servicios de terceros (9%), energía eléctrica (6%) y otros (4%). A partir de las materias primas básicas, se llega a las intermediarias, o *intermediarios para fertilizantes*, que incluyen ácidos sulfúricos, fosfóricos y nítricos.

A partir de los intermediarios, son producidos los *fertilizantes simples* - sulfato de amonio, urea, nitrato de calcio, nitrato de amonio, di-amonio fosfato (DAP), mono-amonio fosfato (MAP), superfosfato simple (SSP), superfosfato doble (DSP) o triple (TSP), termo-fosfato, fosfato natural parcialmente acidulado y cloruro de potasio.

Las mezclas de fertilizantes simples componen las combinaciones de NPK – nitrógeno (N), fósforo (P) y potasio (K) – de cada uno de los *fertilizantes*

formulados o mixtos en particular. A partir del inicio de la década de 80, el consumo de formulados comenzó a predominar sobre el de simples y, actualmente, el proceso se sofisticó a través de la mezcla de micro-nutrientes (Zn, B, Mn, Cu y Mo) a las fórmulas de NPK.

Para una mejor caracterización de la producción nacional y su evolución a continuación se presenta en la Tabla 4, un comparativo entre los últimos años. Notase que la producción en el 2003 presentó una variación positiva en casi todos los meses levantados, siendo que en un análisis macro de los años, se puede apuntar al incremento de la producción, una vez que los meses de mayo a octubre representan las mayores referencias. La media total de 4,20% hasta agosto del 2003, con relación al mismo período del 2002, confirma que la producción estaba superior.

Tabla 4. Producción Nacional de Fertilizantes en Brasil Durante el Período 2000-2003 y Diferencia Porcentual en el Período 2003-2002 (en toneladas métricas)

	2000	2001	2002	2003	2003x2002
Enero	591,979	500,035	576,212	603,159	4.70%
Febrero	447,796	450,962	559,473	555,496	-0.70%
Marzo	585,355	529,751	594,979	628,948	5.70%
Abril	581,178	525,003	646,715	639,788	-1.10%
Mayo	645,899	620,154	765,236	709,691	-7.30%
Junio	668,891	595,320	749,981	710,043	-5.30%
Julio	721,313	798,702	752,967	852,555	13.20%
Agosto	789,381	809,621	754,741	925,386	22.60%
Septiembre	843,271	805,571	735,588		
Octubre	889,338	756,214	753,781		
Noviembre	689,851	707,144	674,329		
Diciembre	530,879	498,802	507,154		
Total	7,985,131	7,597,279	8,071,156	5,625,066	4.20%

Fuente: ANDA – Asociación Nacional para Difusión de Abonos - 2003

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Con el objeto de presentar una información consistente y analítica del segmento con relación a producción nacional y su evolución, a grandes rasgos, sigue a continuación, una investigación con los datos extraídos para la confección del IBGE – Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística, siendo la referida institución la responsable por coleccionar, analizar y aportar los datos inherentes al Brasil en todas las esferas de estudios posibles, siendo que el mismo actúa sobre la exigencia del Gobierno Federal Brasileño.

Los objetivos principales de la investigación son:

- Aportar informaciones amplias y actualizadas sobre la producción de bienes y servicios industriales, con un grado de detalle que permita el estudio de una amplia selección de productos, el análisis de mercados y la evolución de sus series cronológicas; y
- Presentar informaciones sobre la producción industrial, que pueden ser articuladas con los datos del comercio externo.

La PIA-Producto es un panel seleccionado de una investigación que representa el universo de las empresas industriales con más de cinco empleados.

De acuerdo con la investigación Industrial – Producto, fueran analizadas las siguientes variables:

⇒ Cantidad Producida en el año: Cantidad total de los productos fabricados en el año, independientemente del hecho de estos productos haber sido vendidos o transferido para otras unidades locales de la misma empresa, mantenidos en estoques, incorporados al activo o distribuidos gratuitamente;

⇒ Valor de la producción (valor de las ventas/cant. vendida) x cant. producida

⇒Cantidad Vendida: Cantidad total de los productos vendidos en el año, independientemente de haber sido producidos en el año o en la unidad local, desde que producidos por la empresa;

⇒Valor de las ventas: Suma de los valores de las ventas de todos los informantes del producto;

Sigue abajo relación de los productos englobados para análisis:

Fabricación de intermediarios para fertilizantes

⇒Ácido nítrico, sulfonítrico;

⇒Ácido sulfúrico;

⇒Amoníaco (amonio);

⇒Superfosfatos doble y triple;

⇒Superfosfatos simples;

⇒Urea.

Fabricación de fertilizantes fosfatados, nitrogenados y potásicos

⇒Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo mezclados entre sí;

⇒Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio;

⇒Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio;

⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio no especificados;

⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados no especificados;

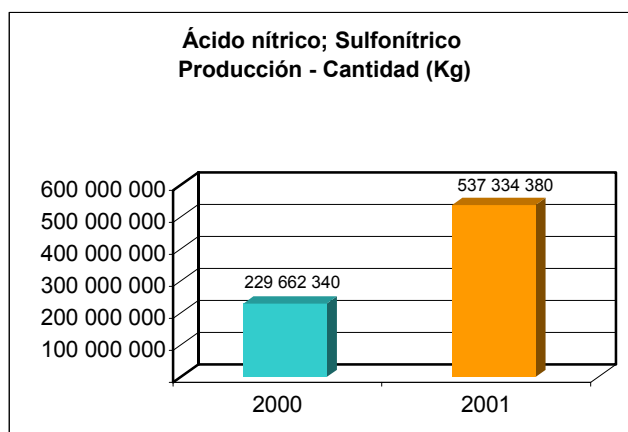
⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos, no especificados.

A continuación se muestran los gráficos que son demostrativos de la investigación elaborada por el IBGE, siendo que serán presentados por cantidad y valor de fabricación y venta de los productos analizados.

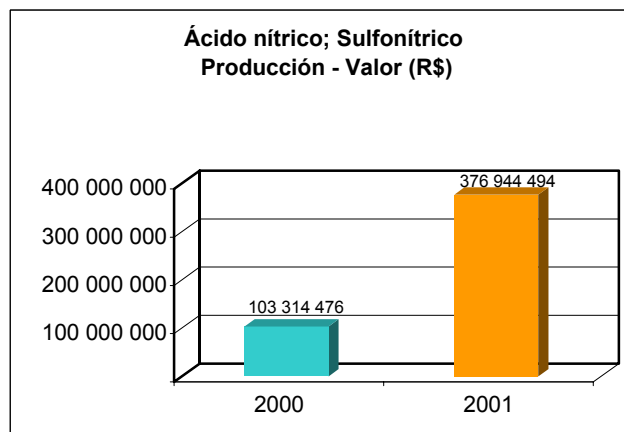
⇒ Ácido nítrico, sulfonítrico

En lo que concierne a la cantidad producida de ese producto se constata un aumento considerable de 57% relativo al bienio 2000/2001. El valor de la producción para el mismo período en cuestión presentó variación positiva significativa del orden de 264,85%.

Gráfico 2. Fabricación de intermediarios para fertilizantes - ácido nítrico y sulfonítrico en cantidad y valor (2001-2002)



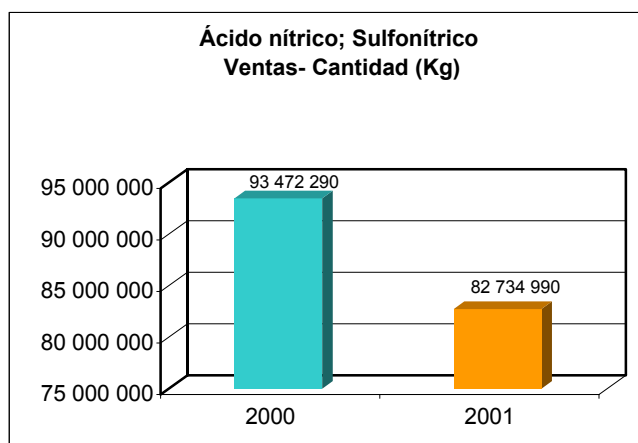
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



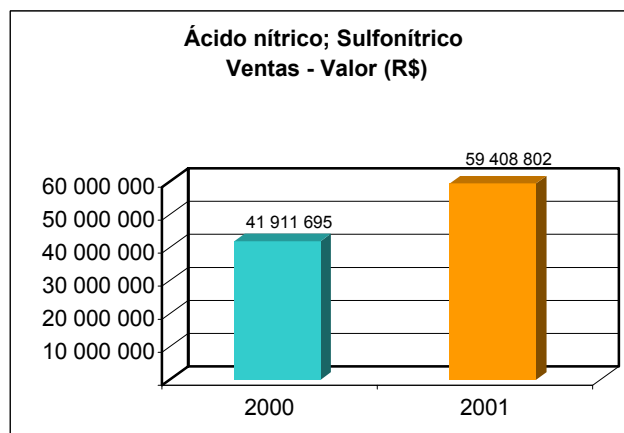
Equivalencias: R\$103.314.476 => US\$ 56,455,998
Equivalencias: R\$376.944.494 => US\$163,888,910
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que respecta a las ventas se verifica un aumento de 41,75% relativo al bienio 2000/2001. En relación al valor de las ventas se puede observar que ocurrió un aumento de 30%, luego, los precios medios son US\$ 0,15/Kg y US\$ 0,24/Kg para los años 2000 y 2001, respectivamente. Hubo una elevación de 38% en el valor del precio medio, siendo así, el aumento de esa variable juntamente con el aumento constatado de la cantidad producida influencia directamente el valor de la producción industrial.

Gráfico 3. Ventas de intermediarios para fertilizantes - ácido nítrico y sulfonítrico en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

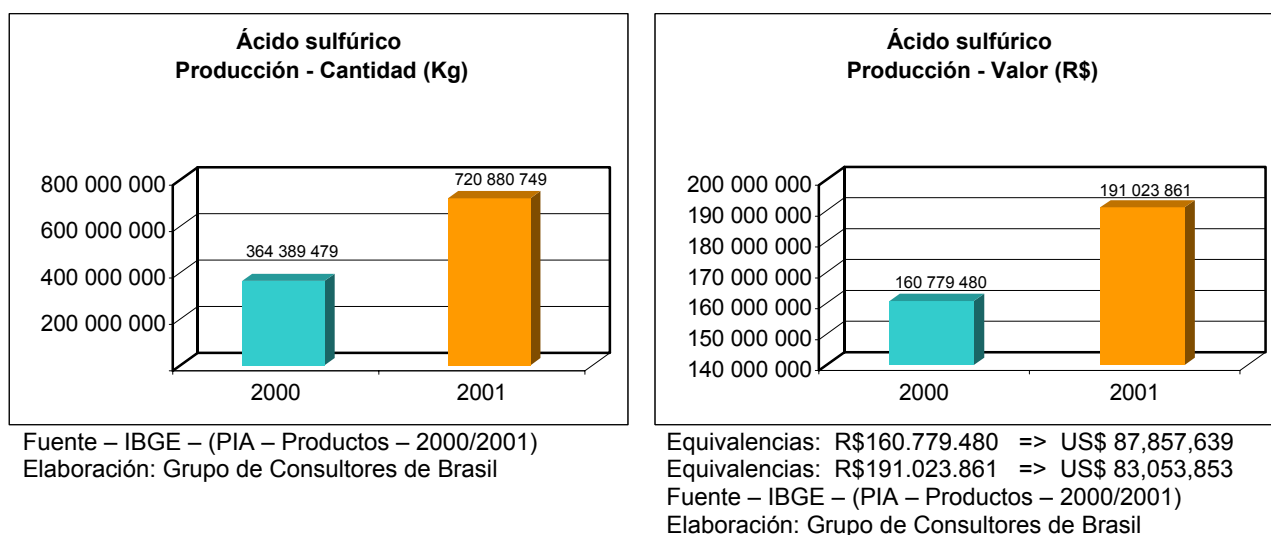


Equivalencias: R\$ 41.911.695 => US\$ 22,902,566
Equivalencias: R\$ 59.408.802 => US\$ 25,829,913
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

⇒ Ácido sulfúrico

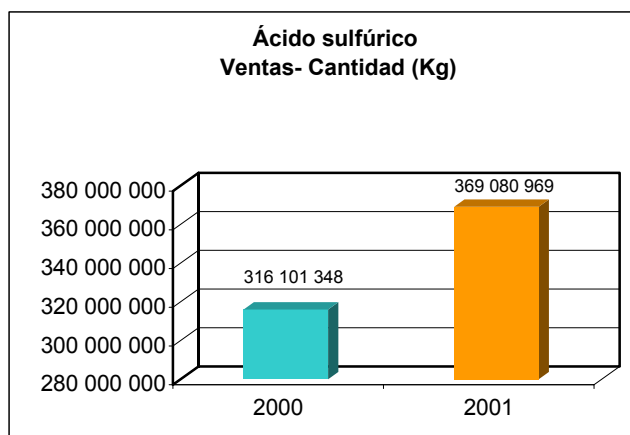
En lo que respecta al segmento en cuestión se verifica un aumento expresivo de la cantidad producida de 49%, o sea, casi se duplicó. En el aspecto relativo al valor de la producción se constata una elevación de 18,8% para el período abarcado por los años 2000 y 2001.

Gráfico 4. Fabricación de intermediarios para fertilizantes - ácido sulfúrico en cantidad y valor (2000 – 2001).

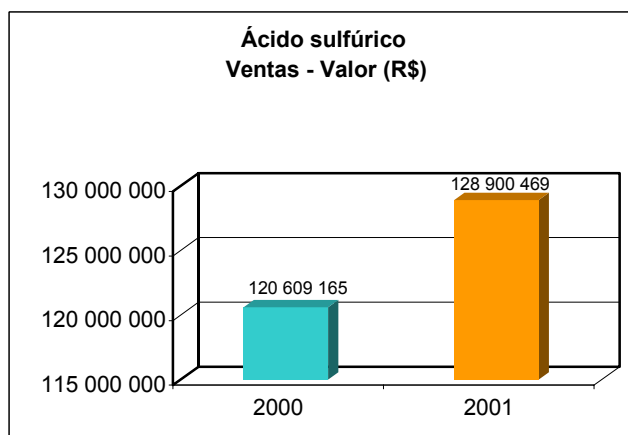


En lo que se refiere al volumen de ventas se observa un aumento de 14% para el período en cuestión. En que respecta al valor de las ventas se nota una variación positiva del orden de 6,9%. De ese modo, los precios medios son US\$ 0,14/Kg y US\$ 0,12/Kg relativo al bienio 2000/2001. Luego, hubo una variación negativa de 8% en lo que se refiere al precio medio del producto en cuestión. A pesar de la reducción de esa variable, la cantidad producida fue bien expresiva causando reflejos en el comportamiento de alza del valor de la producción.

Gráfico 5. Venta de intermediarios para fertilizantes - ácido sulfúrico en cantidad y valor (2000 – 2001).



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

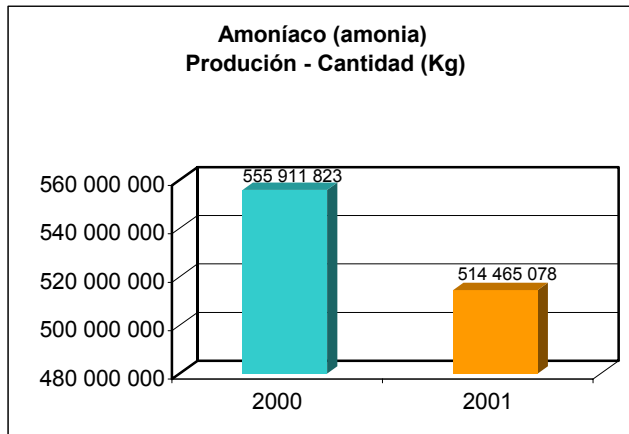


Equivalencias: R\$120.609.165 => US\$ 65,906,648
Equivalencias: R\$128.900.469 => US\$ 56,043,682
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

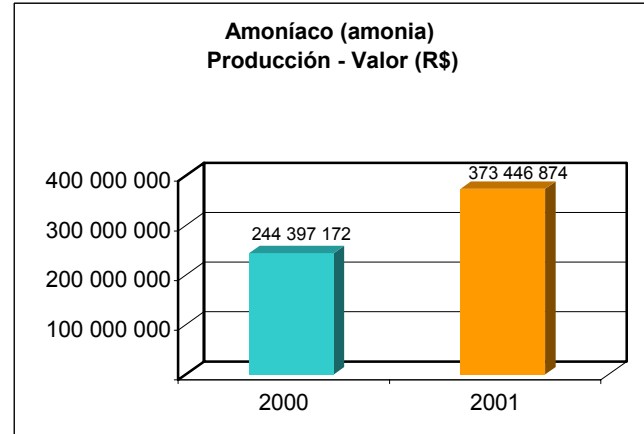
⇒ Amoníaco (amonio)

En lo referente a este segmento se puede verificar que hubo una disminución de la cantidad producida de 7% desde el año 2000 para 2001. Entretanto, el valor de la producción industrial presentó alta de 52,8% para el mismo período, siendo que ese resultado se encuentra influenciado por el aumento del precio medio del producto.

Gráfico 6. Fabricación de intermediarios para fertilizantes - amoníaco (amonio) en cantidad y valor (2000 – 2001).



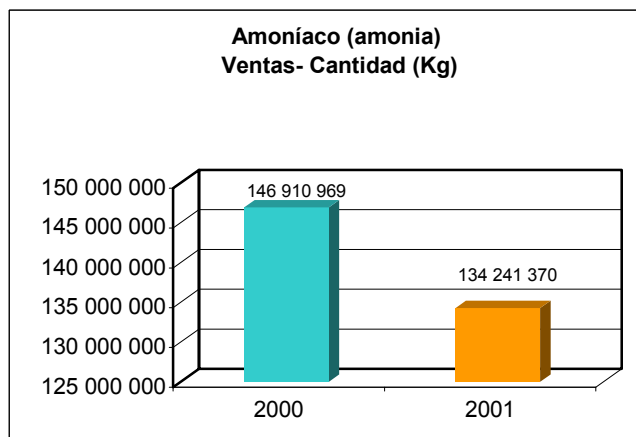
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



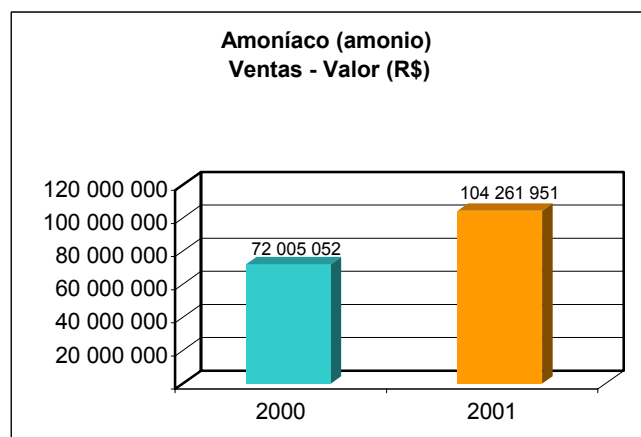
Equivalencias: R\$244.397.172 => US\$133,550,367
Equivalencias: R\$373.446.874 => US\$162,368,206
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Hubo una variación negativa de 9% en lo que respecta al volumen de cantidad vendida de ese producto para el bienio 2000/2001. El valor de las ventas presentó un aumento de 44,8%. Luego, los precios medios fueron US\$ 0,16/Kg y US\$ 0,26/Kg, o sea, los precios medios aumentaron 37% elevando, así, el valor de la producción, ya que ese aumento es más significativo que el porcentual de disminución de la producción.

Gráfico 7. Venta de intermediarios para fertilizantes - amoníaco en cantidad y valor (2000 – 2001).



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

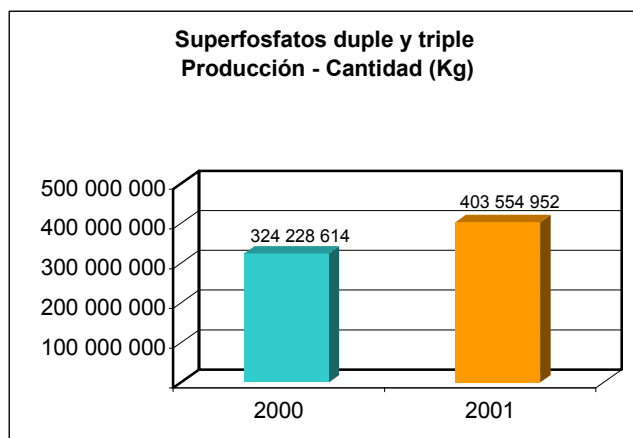


Equivalencias: R\$ 72.005.052 => US\$ 39,347,023
Equivalencias: R\$104.261.951 => US\$ 43,331,283
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

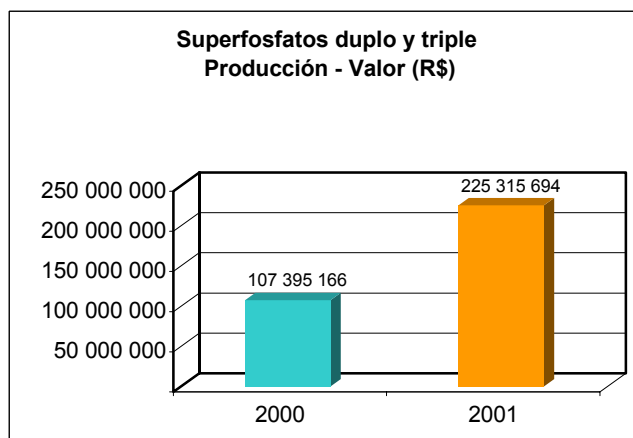
⇒ Superfosfatos doble y triple

En lo que se refiere a este segmento, se constata que el volumen de cantidad producida se elevó en 20% del año 2000 para el 2001. El valor de la producción industrial presentó una variación positiva considerable de 109,8%, más que el doble relativo al año anterior.

Gráfico 8. Producción de Superfosfatos doble y triple en cantidad y valor (2000 – 2001)



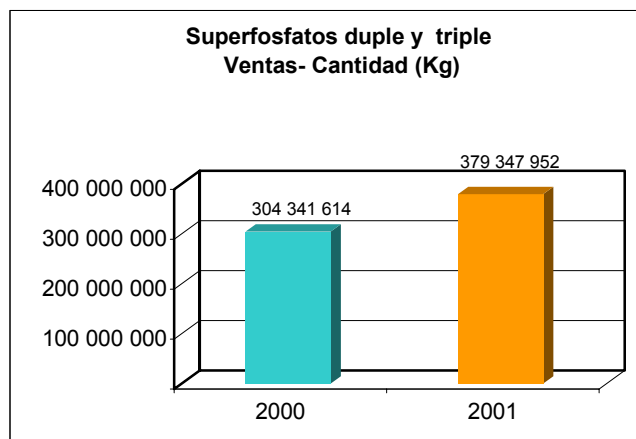
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



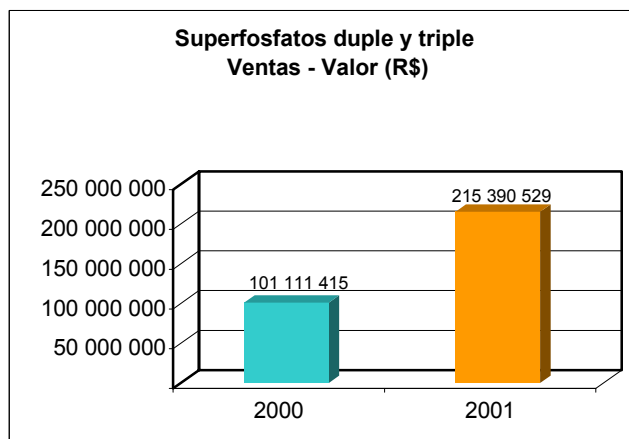
Equivalencias: R\$107.395.166 => US\$ 58,685,883
Equivalencias: R\$225.315.694 => US\$ 97,963,345
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que se refiere a la cantidad vendida se verifica alta de 20% para el período en cuestión. En relación al valor de las ventas, hubo un aumento de 113%. Siendo así, los precios medios son de US\$ 0,11/Kg y US\$ 0,19/Kg aproximadamente para los años 2000 y 2001 respectivamente, luego, el precio medio aumentó 42%. Como el valor del precio medio y la cantidad producida presentaron alta, consecuentemente el valor de la producción industrial sufrió un aumento relativo al período en análisis.

Gráfico 9. Ventas de Superfosfatos doble y triple en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

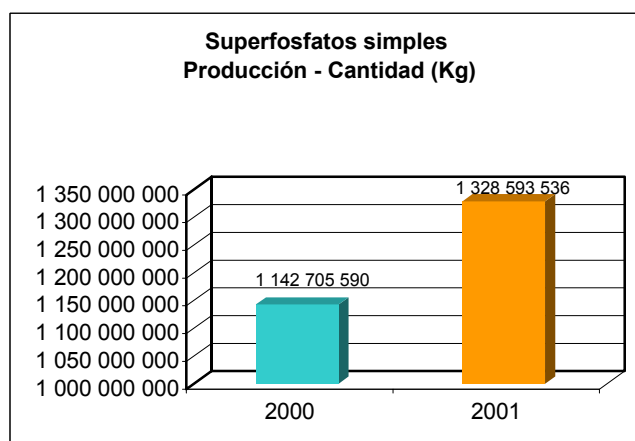


Equivalencias: R\$101.111.415 => US\$ 55,252,139
Equivalencias: R\$215.390.529 => US\$ 93,648,056
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

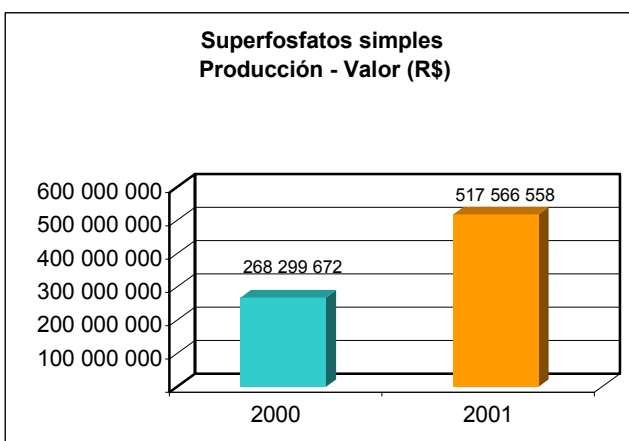
⇒ Superfosfatos simples

En lo que respecta a ese producto se constata un aumento de 14% del volumen de cantidad producida de 2000 para 2001. En relación al valor de la producción se puede verificar que hubo una alta significativa de 92,9% para el período en análisis.

Gráfico 10. Producción de Superfosfatos simples en cantidad y valor (2000 – 2001)



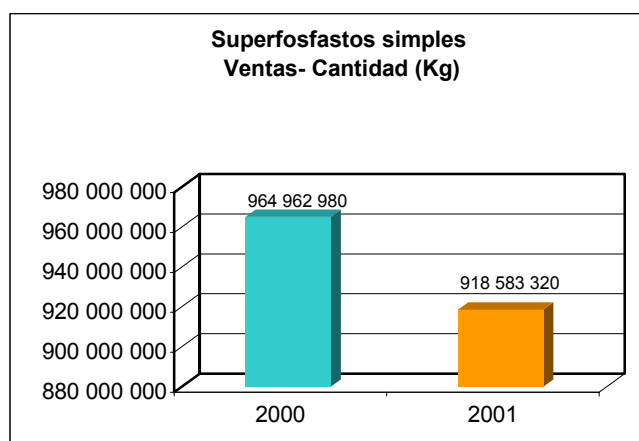
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



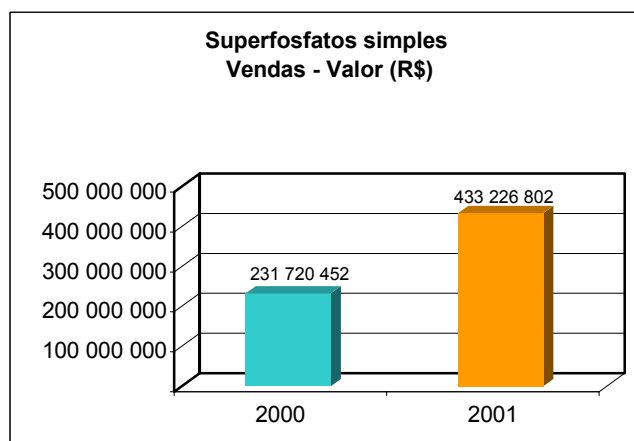
Equivalencias: R\$268.299.672 => US\$ 146,611,843
Equivalencias: R\$517.566.558 => US\$ 225,028,938
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Con relación al volumen de ventas de ese producto se verifica una retracción de 5% y, en lo que se refiere al valor de las ventas, se constata una variación positiva de 87% para el período ya mencionado. De ese modo, se concluye que los precios medios son aproximadamente US\$ 0,12/Kg y US\$ 0,16/Kg para 2000 y 2001, respectivamente. Hubo un aumento de 49% en el nivel del precio medio y ese aumento, juntamente con el aumento de la cantidad producida, influyó positivamente el valor de la producción industrial.

Gráfico 11. Ventas de Superfosfatos simples en cantidad y valor (2000 – 2001)



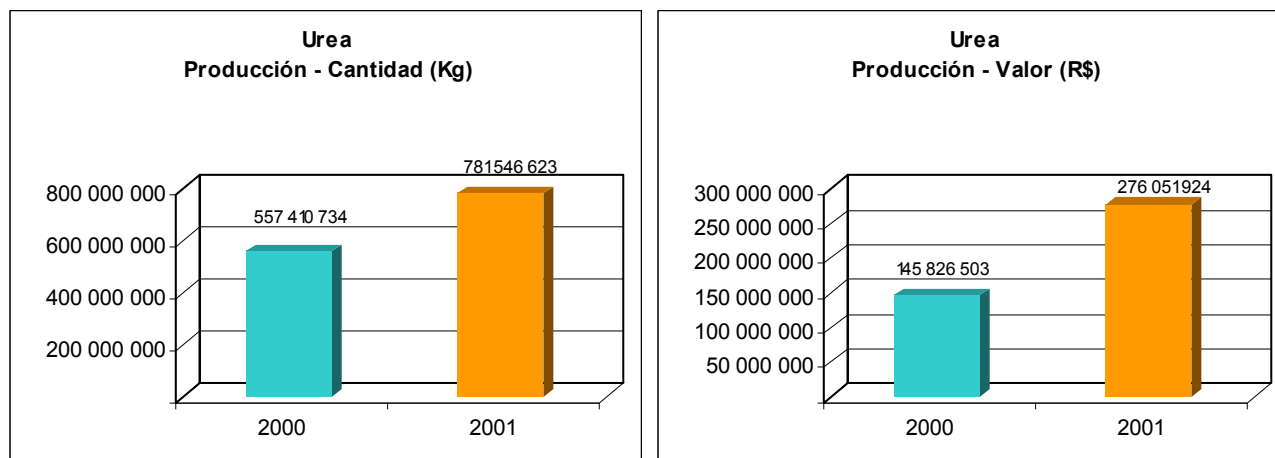
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



Equivalencias: R\$231.720.452 => US\$ 126,623,198
Equivalencias: R\$433.226.802 => US\$ 188,359,479
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

⇒ Urea

La cantidad producida para ese producto presentó un aumento de 27% para el período de 2000 a 2001. En lo que se refiere al valor de la producción industrial se observa una variación positiva de 89,3% para el mismo período.

Gráfico 12. Producción de Urea en cantidad y valor (2000 – 2001).

Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
 Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Equivalencias: R\$145.826.503 => US\$ 79,686,614
 Equivalencias: R\$276.051.924 => US\$ 120,022,576
 Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
 Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que se refiere a las ventas se observa un aumento de 24% en relación al volumen de la cantidad vendida y, en lo que respecta al valor de las ventas, se observa un aumento de 77,6% para el período ya mencionado. Por lo tanto, los precios medios son US\$ 0,13/Kg y US\$ 0,12/Kg para los años 2000 y 2001, respectivamente. Luego, hubo una variación positiva de 26% en el valor del precio medio, el que, paralelamente al aumento de la cantidad producida, influenció el aumento del valor de la producción en 47%.

Con el objetivo de asegurar el sigilo en la divulgación de informaciones estadísticas, de acuerdo con la legislación vigente, fueron adoptadas reglas de non-identificación de la información tabulada con el objetivo de evitar la individualización del informante.

Cuando en un determinado detalle de las tablas de resultados existe apenas uno o dos informantes, las informaciones correspondientes son agregados en la línea "Otros", de acuerdo con la siguiente orden de prioridad:

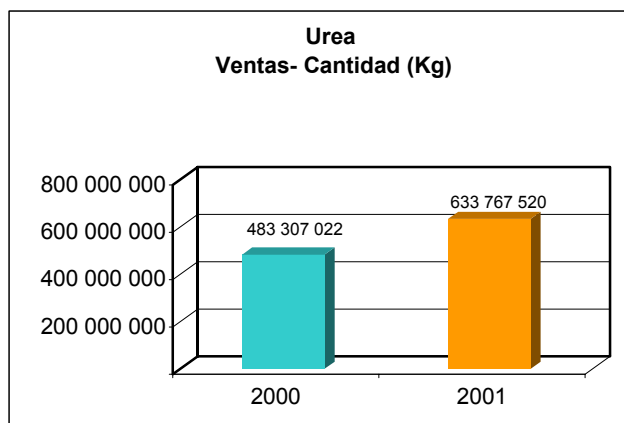
⇒ Agrupar con otros detalles en los que existan también apenas uno o dos informantes; y

⇒ Agregar con el detalle de menor Valor de la Producción.

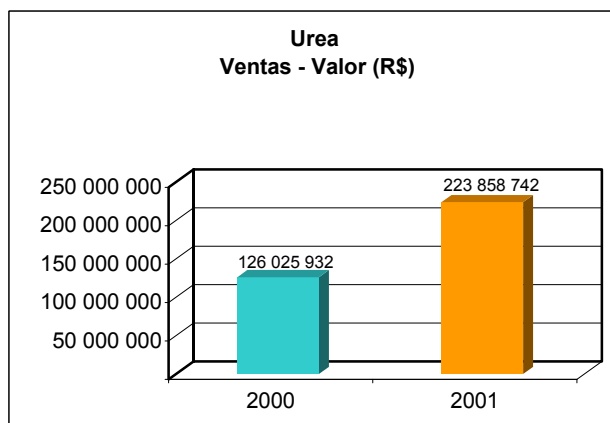
Los productos incluidos en el grupo “otros” son los siguientes:

- Ácido fosfórico con tenor de arsénico igual o superior a 8 ppm;
- Dihidrógeno – ortofosfato de amonio – inclusive mezclas hidrogenadas;
- Fosfato de di-amonio;
- Mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio o con otras materias inorgánicas desprovistas de poder fertilizante;
- Nitrato de amonio, mismo en solución acuosa;
- Óleum (Ácido sulfúrico fumante);
- Sulfato de amonio.

Gráfico 13. Ventas de Urea en cantidad y valor (2000 – 2001)



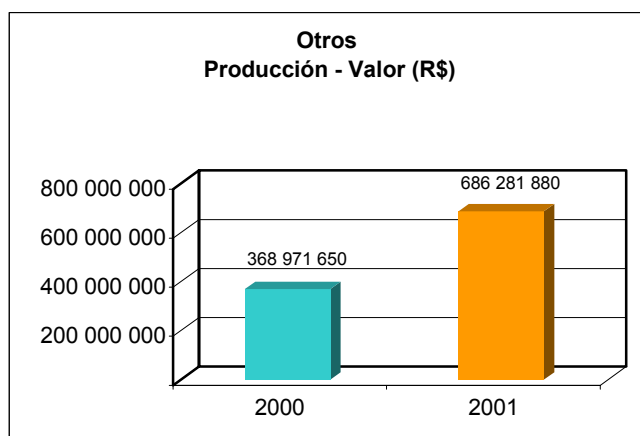
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



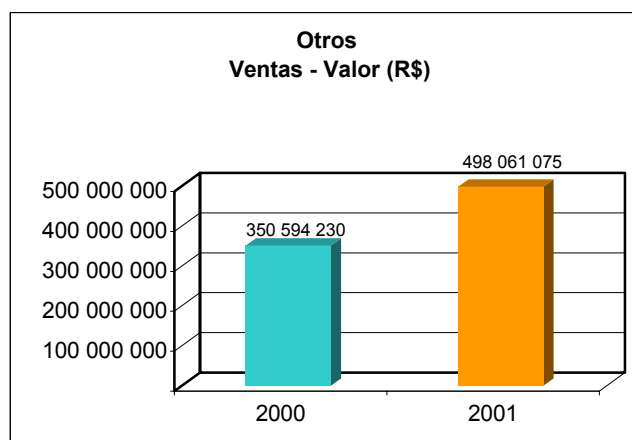
Equivalencias: R\$126.025.932 => US\$ 68,866,630
Equivalencias: R\$223.858.742 => US\$ 97,329,888
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Para el grupo de productos citados a continuación se tienen los datos relativos solamente a los valores de la producción y ventas referentes a los años 2000 y 2001. En ese período el valor de la producción presentó alta de 86% y el valor de las ventas presentó aumento de 42%.

Gráfico 14. Producción y venta y valor de “otros fertilizantes” en valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

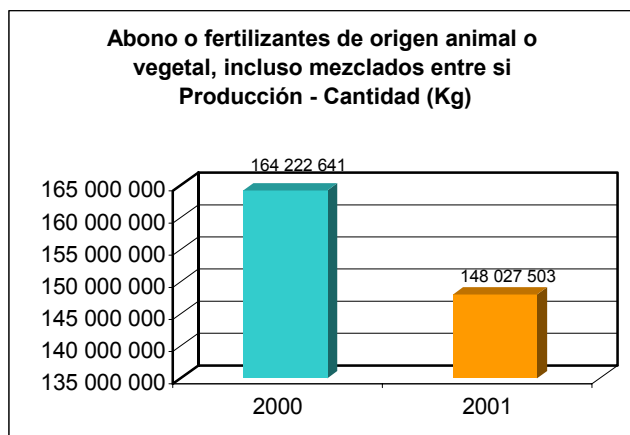


Equivalencias: R\$126.025.932 => US\$ 68,866,630
Equivalencias: R\$223.858.742 => US\$ 97,329,888
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

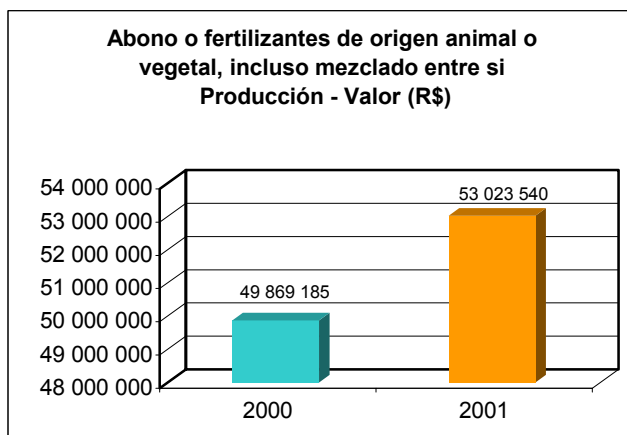
⇒ Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo mezclados entre sí

En los aspectos que hacen referencia a la producción industrial de este segmento se puede verificar que el volumen de la cantidad producida presentó reducción de 10% y, en relación al valor de la producción, se constata alta de 6% para el bienio 2000/2001.

Gráfico 15. Producción de fertilizantes fosfatados, nitrogenados y potásicos Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo misturados entre si en cantidad y valor (2000 – 2001).



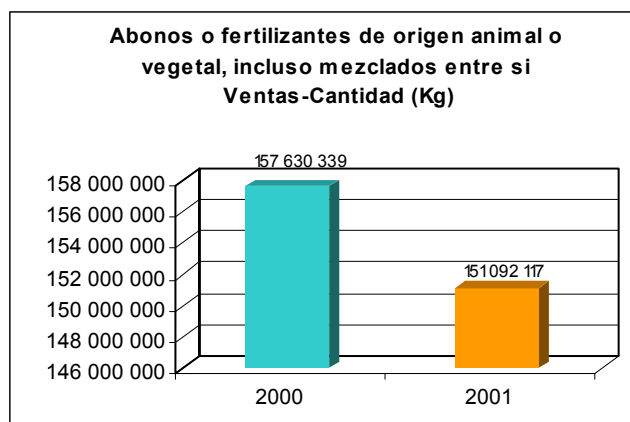
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



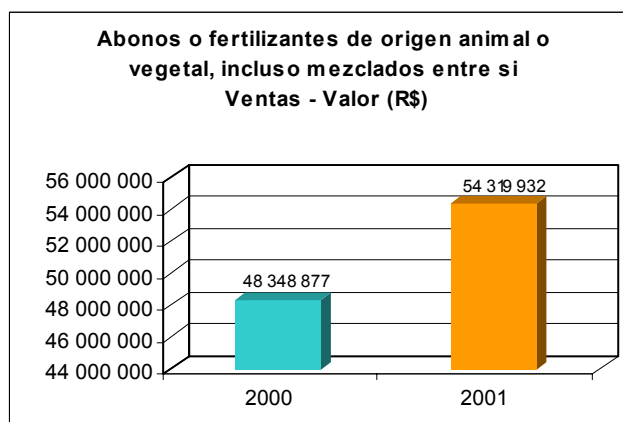
Equivalencias: R\$ 49.869.185 => US\$ 27,250,921
Equivalencias: R\$ 53.023.540 => US\$ 23,053,713
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

De acuerdo con los datos relativos a las ventas se verifica una retracción del volumen de ventas de 4% de 2000 para 2001 y, en el mismo período, se observa un aumento del valor de las ventas de 12,3%. Por lo tanto, los precios medios son US\$ 0,11/Kg y US\$ 0,13/Kg, o sea, hubo una variación positiva de 14% en el valor del precio medio siendo que, a pesar de la disminución de la cantidad producida, todavía así, el aumento del precio medio contribuyó para el comportamiento de alta del valor de la producción industrial.

Gráfico 16. Ventas de Abonos o fertilizantes de origen animal o vegetal, mismo mezclados entre sí en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

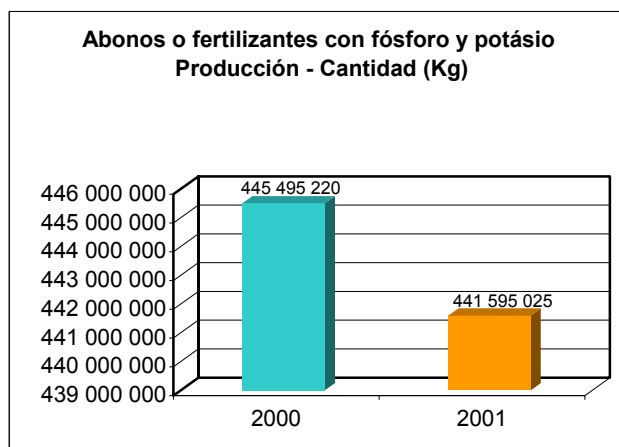


Equivalencias: R\$ 48.348.877 => US\$ 26,420,151
Equivalencias: R\$ 54.319.932 => US\$ 23,617,362
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

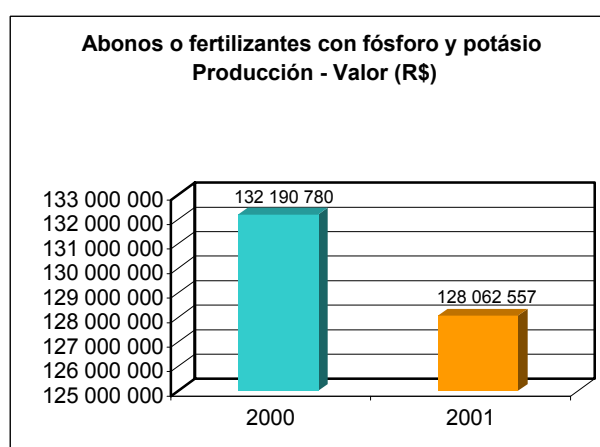
⇒ Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio

En lo que respecta a ese producto se observa una pequeña disminución de la cantidad producida de 1%. En relación al valor de la producción se verifica una reducción de 3% para el bienio 2000/2001.

Gráfico 17. Producción de Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001).



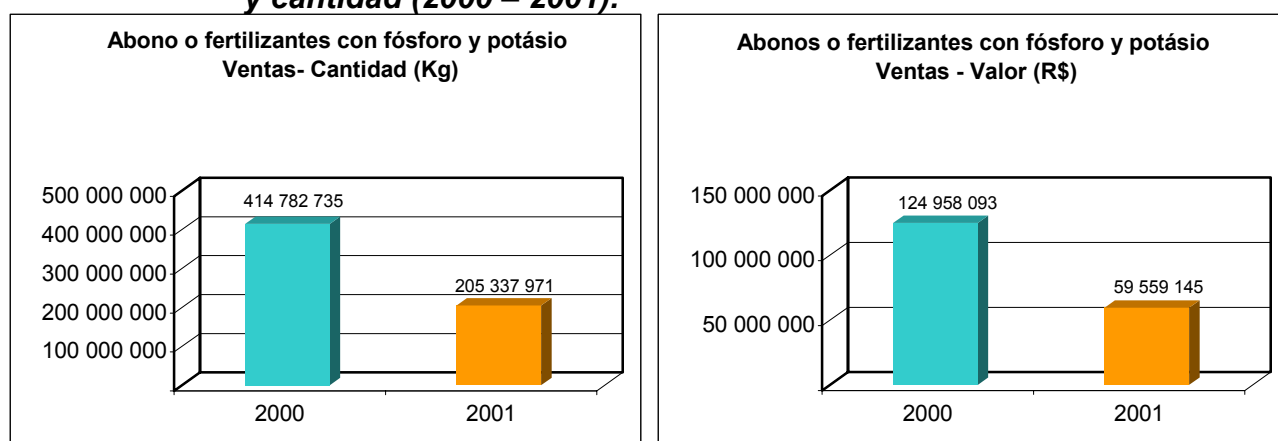
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



Equivalencias: R\$132.190.780 => US\$ 72,235,399
Equivalencias: R\$128.062.557 => US\$ 55,679,373
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

La cantidad de ventas presentó retracción significativa de 51% para el período en análisis y, en relación al valor de las ventas, se verifica una variación negativa, también considerable, de 52%. De ese modo, los precios medios son US\$ 0,10/Kg y US\$ 0,10/Kg para 2000 y 2001 respectivamente. Hubo una sutil desvaluación del precio medio de 3%, luego, relacionando ese resultado con a disminución de la productividad se justifica la reducción del valor de la producción industrial.

Gráfico 18. Ventas de Abonos o fertilizantes con fósforo y potasio en valor y cantidad (2000 – 2001).



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

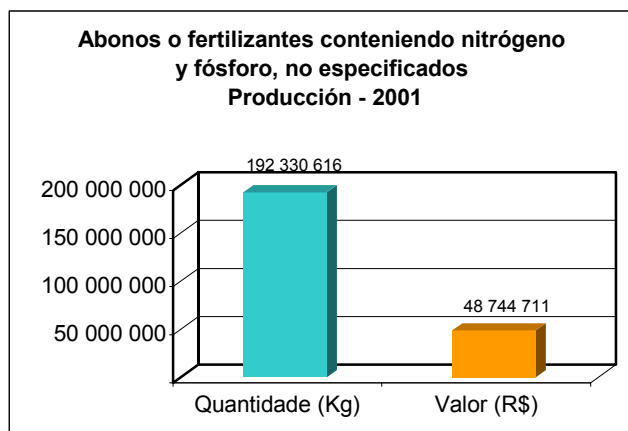
Equivalencias: R\$124.958.093 => US\$ 68,283,111
Equivalencias: R\$ 59.559.145 => US\$ 25,895,280
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

⇒ Abonos o fertilizantes con nitrógeno y fósforo

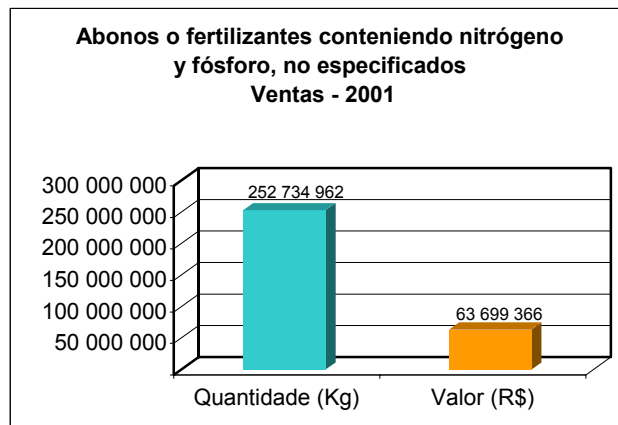
Los datos relativos al año 2000 no fueron colocados a disposición. Con el objetivo de asegurar el sigilo en la divulgación de informaciones estadísticas, de acuerdo con la legislación vigente, fueron adoptadas reglas de non-identificación de la información tabulada con el objetivo de evitar la individualización del informante.

De acuerdo con los datos relativos al año 2001 se puede verificar que el precio medio practicado en ese año fue de US\$ 0,09/Kg.

Gráfico 19. Producción y ventas de Abonos o fertilizantes conteniendo nitrógeno y fósforo, no especificados (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

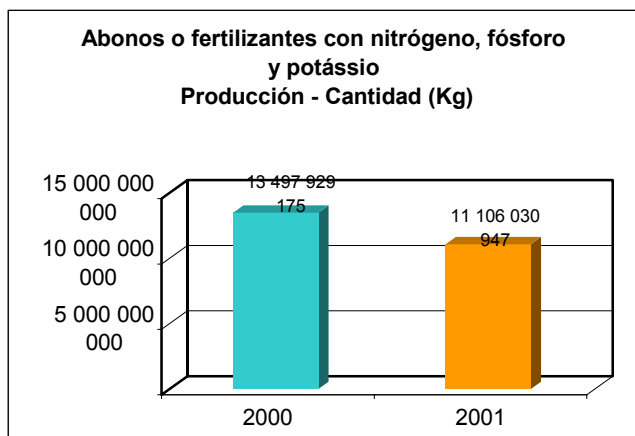


Equivalencias: R\$252.734.962 => US\$ 138,106,534
Equivalencias: R\$ 63.699.366 => US\$ 27,695,377
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

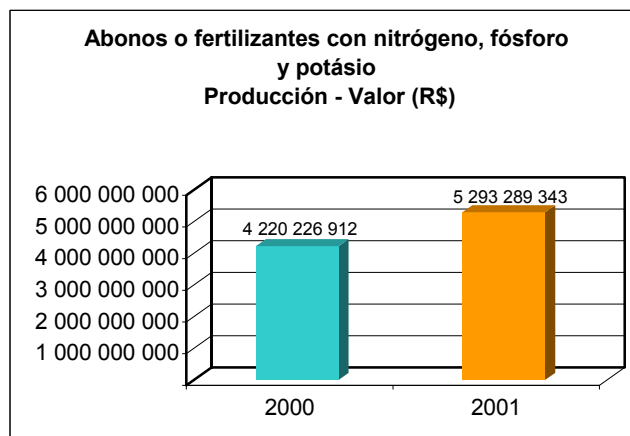
⇒ Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio

La cantidad producida de este segmento presentó variación negativa de 18%, entretanto el valor de la producción presentó alta de 25%, resultado ese influenciado por el aumento del precio medio conforme informaciones de los gráficos referentes a las ventas en el período abarcado por los años 2000 y 2001.

Gráfico 20. Producción de Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001)



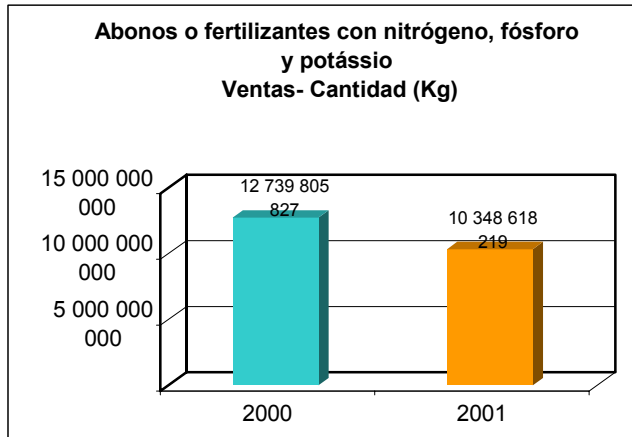
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



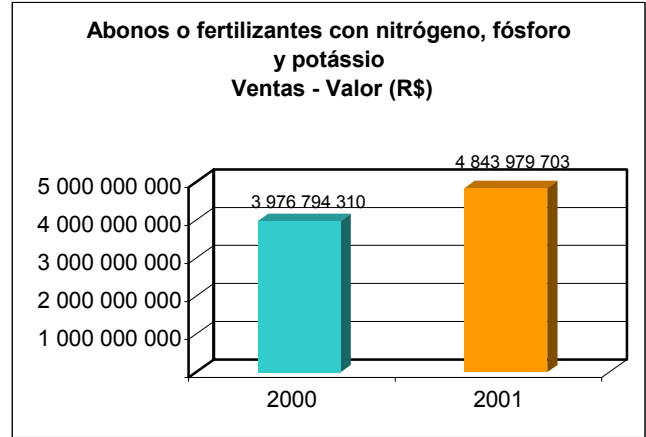
Equivalencias: R\$4.220.226.912 => US\$ 2,306,134,925
Equivalencias: R\$5.293.289.343 => US\$ 2,301,430,149
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que se refiere a las ventas se verifica una retracción de 19% del volumen de cantidad vendida y, en relación al valor de las ventas hubo un aumento de 21,8% para el período ya mencionado. Luego, los precios medios son aproximadamente US\$ 0,11/Kg y US\$ 0,16/Kg para los años 2000 y 2001 respectivamente. Hubo un aumento de 34% en el valor del precio medio, consecuentemente ese resultado influencia positivamente el valor de la producción industrial, pues, mismo ocurriendo la disminución de la cantidad producida para el período en cuestión, la variación del precio medio fue mas representativa.

Gráfico 21. Ventas de Abonos o fertilizantes con nitrógeno, fósforo y potasio en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

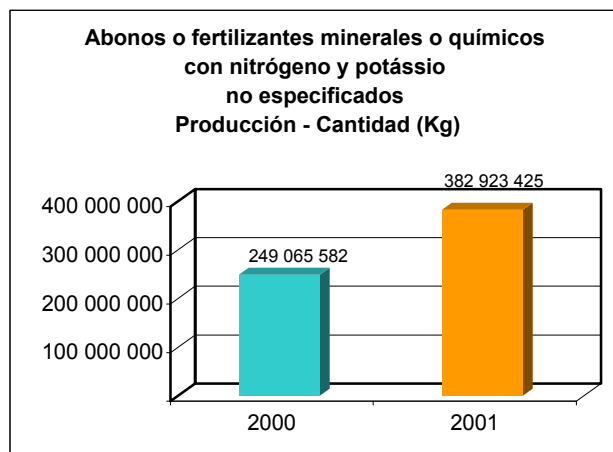


Equivalencias: R\$3.976.794.310 => US\$ 2,173,111,645
Equivalencias: R\$4.843.979.703 => US\$ 2,106,078,132
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

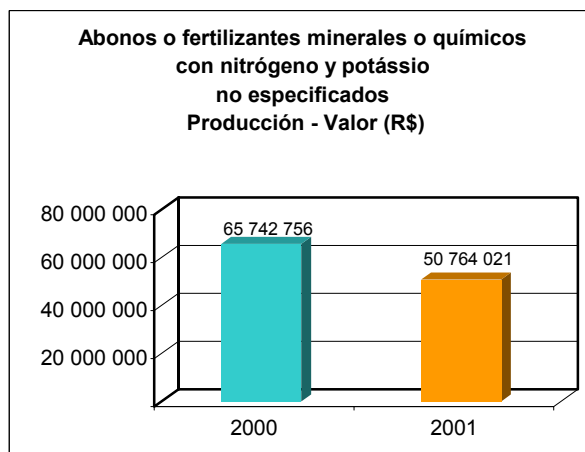
⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio no especificados

En relación a este producto hubo un aumento de 35% de la cantidad producida y, en relación al valor de la producción se constata una retracción de 23%.

Gráfico 22. Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio no especificados en producción y cantidad (2000 – 2001)



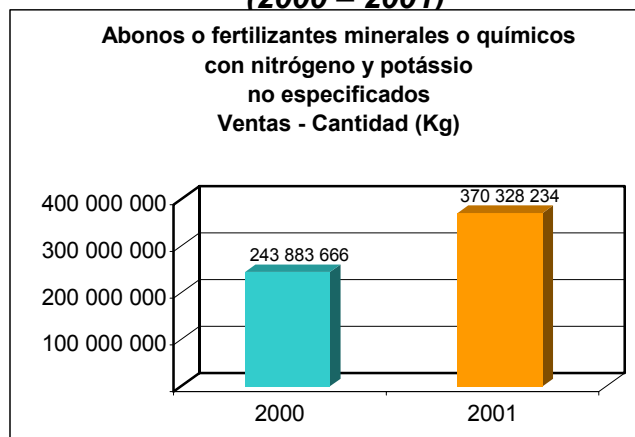
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



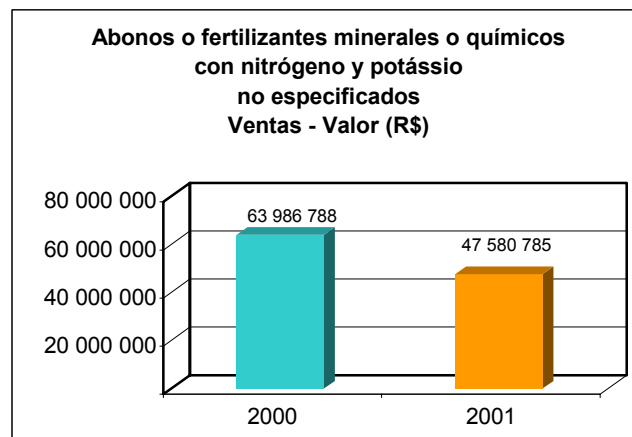
Equivalencias: R\$ 65.742.756 => US\$ 35,925,003
Equivalencias: R\$ 50.764.021 => US\$ 22,071,313
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que respecta a las ventas se observa un aumento de la cantidad vendida de 34% y, en el aspecto que se refiere al valor de las ventas se observa una variación negativa de 26%. Por lo tanto, los precios medios para los años 2000 y 2001 son respectivamente US\$ 0,09/Kg y US\$ 0,13/Kg. De ese modo, el precio medio presentó reducción de 50%, siendo así, se verifica los reflejos de ese resultado en la reducción del valor de la producción industrial, una vez que el aumento de la cantidad producida no fue el suficiente para compensar a desvaluación del precio medio.

Gráfico 23. Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos con nitrógeno y potasio, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

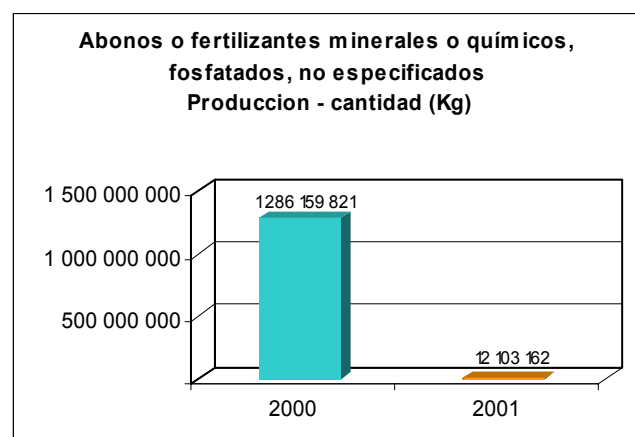


Equivalencias: R\$ 63.986.788 => US\$ 34,965,458
Equivalencias: R\$ 47.580.785 => US\$ 20,687,298
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

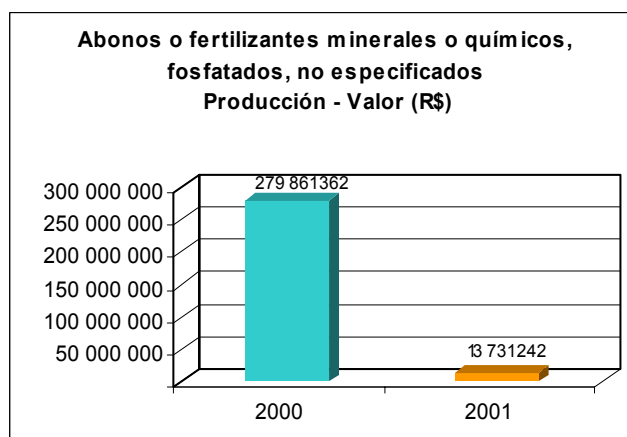
⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados no especificados

En lo que se refiere a la producción de este segmento se verifica una drástica retracción de la producción industrial de la orden de 99% y, en relación al valor de la producción se verifica el mismo comportamiento de variación negativa acentuada de la orden de 96%.

Gráfico 24. Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados, no especificados en cantidad y valor



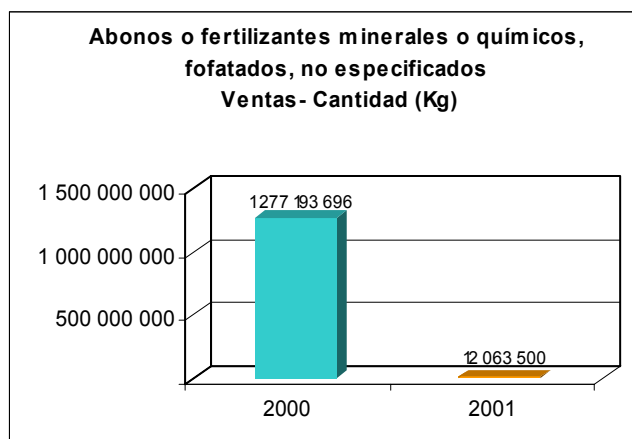
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



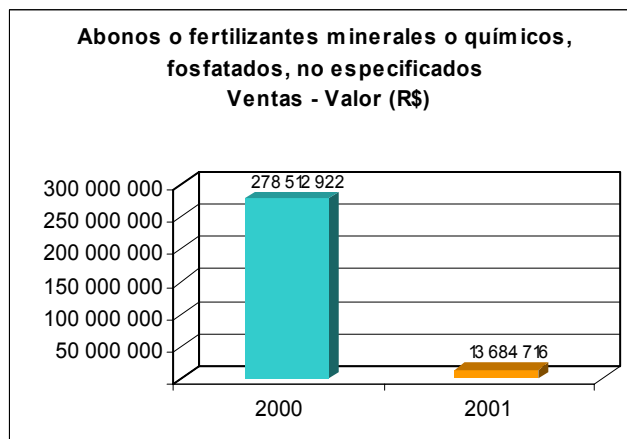
Equivalencias: R\$ 279.861.362 => US\$ 152,929,706
Equivalencias: R\$ 13.731.242 => US\$ 5,970,105
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En lo que se refiere a las ventas se verifica una brusca reducción de la cantidad vendida de ese producto que se posiciona en 99% y, tratándose del valor de las ventas, se observa una variación negativa de 95%. Siendo así, los precios medios para el período abarcado por los años 2000 y 2001 son US\$ 0,07/Kg y US\$ 0,57/Kg respectivamente. Hubo un aumento de 81% en el valor del precio medio, aunque la elevada reducción de la cantidad producida contribuyó para a disminución acentuada del valor de la producción industrial.

Gráfico 25. Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, fosfatados, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

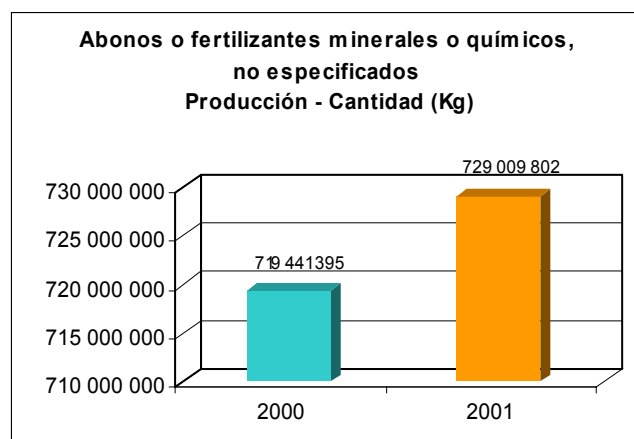


Equivalencias: R\$278.512.922 => US\$ 152,192,854
Equivalencias: R\$ 13.684.716 => US\$ 5,949,522
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

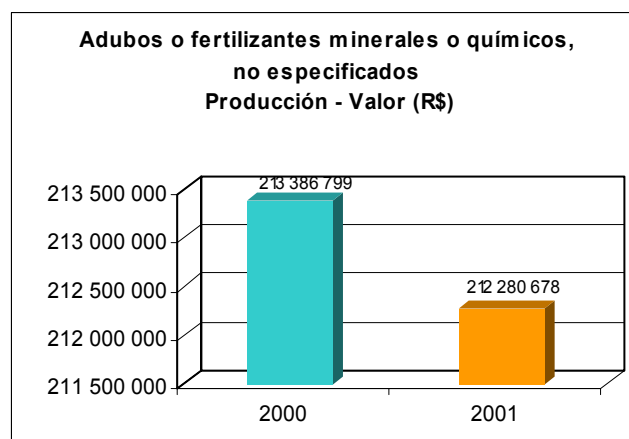
⇒ Abonos o fertilizantes minerales o químicos, no especificados

En lo que se refiere a la producción de este segmento se nota que la cantidad del volumen producido presentó ligero aumento de 0,5% y, en relación al valor de la producción se constata una retracción de 71%, resultado este influenciado por la reducción del precio medio del producto en cuestión.

Gráfico 26. Producción de Abonos o fertilizantes minerales o químicos no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)



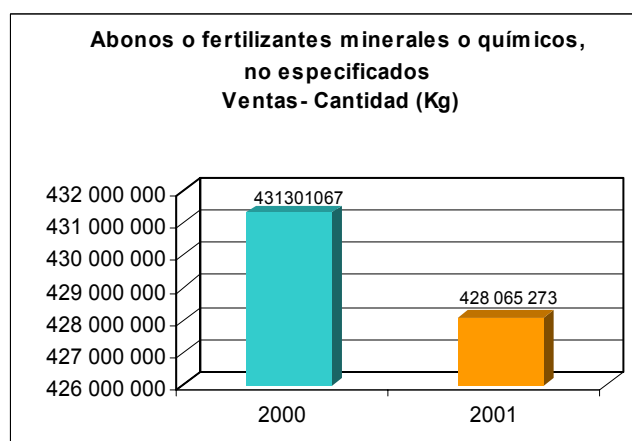
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



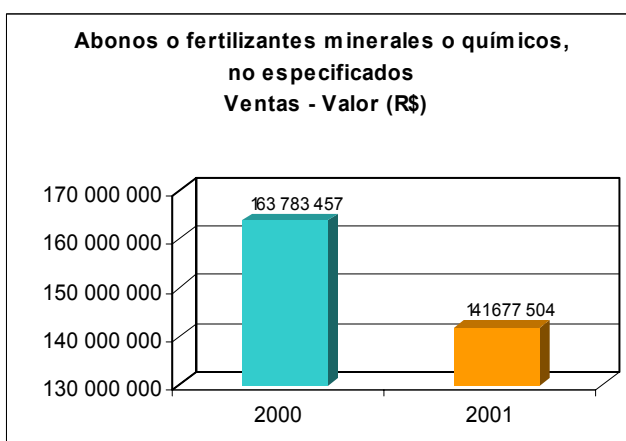
Equivalencias: R\$213.386.799 => US\$ 116,604,808
Equivalencias: R\$212.280.678 => US\$ 92,295,947
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

El volumen de ventas presentó retracción de 0,75% y, en lo que respecta al valor de las ventas, se verifica una reducción de 13,5%. Siendo así, el valor de los precios medio son US\$ 0,16/Kg y US\$ 0,11/Kg para los años 2000 y 2001 respectivamente, o sea, hubo una disminución del precio medio de 13% para el período en cuestión.

Gráfico 27. Ventas de Abonos o fertilizantes minerales o químicos, no especificados en cantidad y valor (2000 – 2001)



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



Equivalencias: R\$163.783.457 => US\$ 89,499,157
Equivalencias: R\$141.677.504 => US\$ 61,598,915
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Para el año 2000 fueron incluidos en el grupo “otros”, conforme explicado anteriormente, los siguientes productos:

- Abonos o fertilizantes conteniendo nitrógeno y fósforo, no especificados;
- Abonos o fertilizantes minerales o químicos, nitrogenados, no especificados;
- Abonos o fertilizantes minerales o químicos, potásicos, no especificados;
- Sulfatos de potasio;

Se puede verificar en relación a los datos suministrados por el gráfico 54 que 96% de la cantidad producida fue vendida.

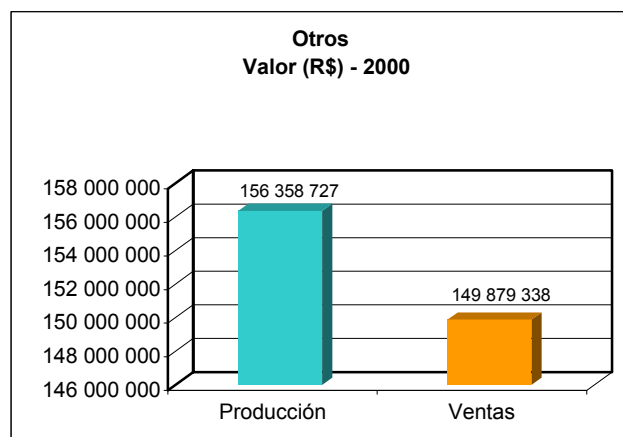
Para el año 2001 fueron incluido los siguientes productos en el grupo “otros”:

- Abonos o fertilizantes minerales o químicos, nitrogenados, no especificados;
- Abonos o fertilizantes minerales o químicos, potásicos, no especificados;
- Sulfatos de potasio

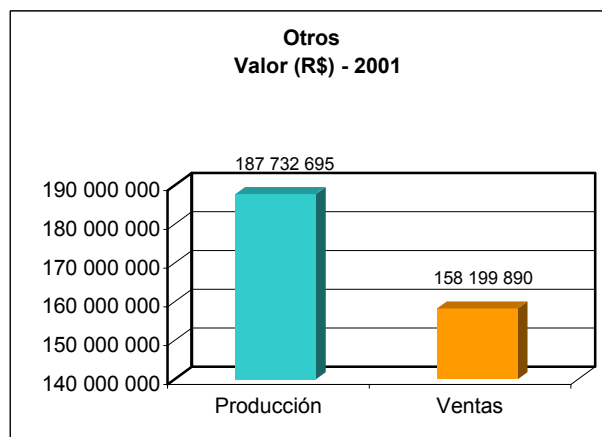
Se puede verificar en relación a los datos suministrados por el gráfico 55 que 84% de la cantidad producida fue vendida.

Como el grupo “otros” relativo al año 2000 posee un segmento a más no es posible realizar un análisis temporal con 2001 pues, en ese caso, ocurrirá una incompatibilidad de informaciones.

Gráfico 28. Producción y ventas de “otros abonos o fertilizantes” (2000 - 2001).



Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil



Equivalencias: R\$187.732.695 => US\$ 102,586,172
Equivalencias: R\$158.199.890 => US\$ 68,782,561
Fuente – IBGE – (PIA – Productos – 2000/2001)
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

2.1.2 Importaciones y sus mercados de origen clasificados en los últimos 3 años

En la década de 80, Brasil llegó a ser auto-suficiente en todas las materias primas, excepto en cloruro de potasio, totalmente importado. Aunque, con la liberación de la importación de materias primas con alícuotas bajas, a partir de 1990, las importaciones volvieron a crecer y parte de la industria de materias primas e intermediarios fue desactivada o dirigida para otros mercados.

Hasta 1988, la importación de fertilizantes y materias primas pagaba alícuotas de hasta 45%. En los años siguientes fueron siendo reducidas. En abril de 1995, como resultado del proceso de globalización de los mercados, hubo una reestructuración de esas alícuotas: la más elevada fue aplicada al SSP (6%). Actualmente, MAP, Superfosfato Triple, DAP y Urea pagan tarifa de importación de 6%, el Sulfato de Amonio, 4% y a Roca Fosfática, 1.5%.

Además de las bajas alícuotas de importación, algunos países exportadores cuentan todavía con ventajas crediticias y subsidios.

La tasa de cambio tiene poca influencia sobre la propensión a la importación, una que vez gran parte de las compras externas se refiere a productos no disponibles internamente y complementares en la composición de los nutrientes. Además de eso, la tributación de ICMS¹ en las ventas de un Estado para otro dificulta la competición entre las regiones productoras de fertilizantes, más un motivo para sustentar las importaciones en niveles elevados.

La balanza comercial de abonos y fertilizantes es históricamente negativa. Las importaciones representan cerca de 2.6% del total de las importaciones brasileras y las ventas externas aproximadamente 0.1% del total de las exportaciones.

El mercado brasileño de fertilizantes todavía es muy dependiente de Materia Prima importada. De acuerdo con datos de la Asociación Nacional para Difusión de Abonos (Anda), las importaciones del año pasado cayeron entre 10% y 15% sobre las compras de 2000, cuando el mercado brasileño adquirió cerca de 10 millones de toneladas de Materia Prima.

El país depende de las importaciones en 60% en los nitrogenados y casi 90 % en los potasios (cloruro de potasio). Los mayores distribuidores son Rusia y EUA en los nitrogenados y Rusia y Canadá en los productos a base de potasio.

Para las productoras la situación es un poco mejor, ya que son más verticalizadas en el proceso de producción y producen mitad de la materia prima utilizada.

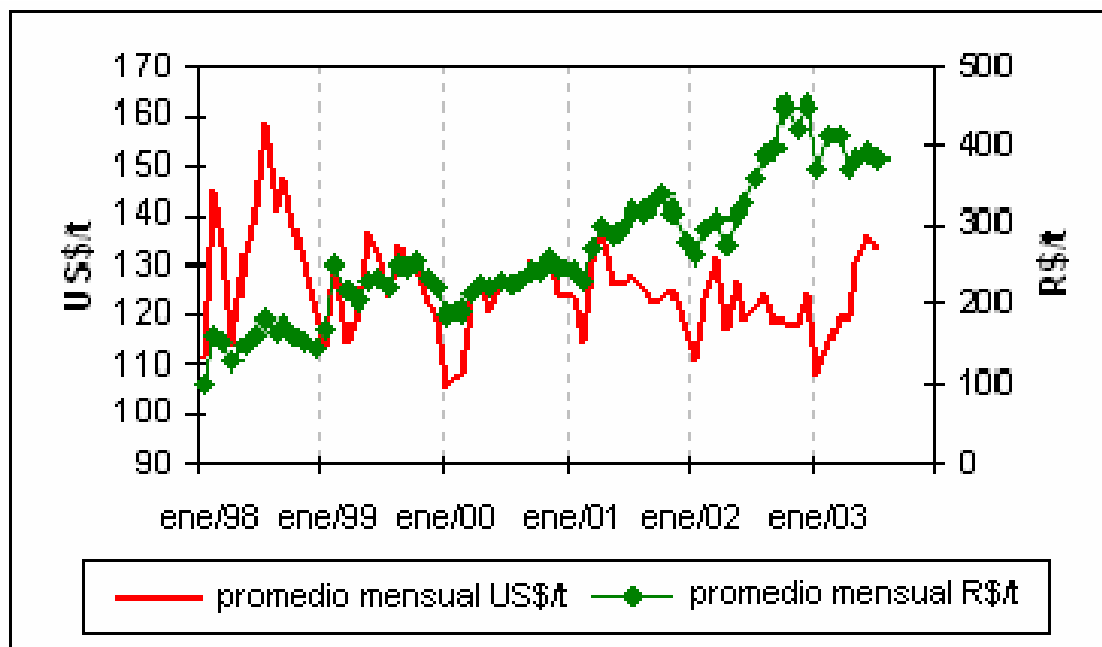
¹ ICMS – Impuesto sobre circulación de mercancías y servicios – Porcentual cobrado teniendo em cuenta el Estado, ya que a alícuota média de abonos es 18%.

El grupo ruso Internacional Potash Company (IPC) exporta $\frac{1}{4}$ del total de potasio consumido por las industrias brasileiras, cerca de 1 millón de toneladas. En el Brasil la empresa es representada por la Brasifert y por la Intersud.

Brasil es el quinto mayor país importador de fertilizantes, gastando cerca de US\$ 1.2 mil millones/a.a (producto + flete), principalmente con los potásicos (Rusia y Canadá) y nitrogenados (EUA y Rusia), debido a la escasez de recursos naturales. Aunque, mismo en el caso de los fosfatados, mas disponibles internamente, las importaciones representan cerca de 48% del consumo aparente. El país tiene importancia en el mercado mundial no solo por el volumen, sino también por la estacionalidad de su demanda, principalmente concentrada en el segundo semestre, el que le posibilita algún poder de negociación.

El bajo crecimiento de la demanda en 2001, asociado a los estoques elevados llevaron a una disminución en las compras externas en aquel año. De acuerdo con los números de la Secex, de enero a diciembre, las importaciones de abonos o fertilizantes (minerales o químicos) tuvieron un retroceso de 4.3%, sumando 9.8 millones de t. Los precios medios presentaron leve disminución y las correspondientes gastos fueron de US\$ 1.22 mil millones (-4.33% sobre 2000).

Gráfico 29. Precios medios de importación de abonos químicos y minerales



Fuente: Secex (Secretaria de Comercio Exterior) ACTUALIZADA IAG fertil/precios secex
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Las importaciones brasileiras de Nitrógeno en los últimos dos años disminuyeron, lo que tuvo reflejo principalmente en el nivel de importaciones de este producto de los Estados Unidos que sufrió una grande disminución de 2002 para 2003. El Paraguay es el principal distribuidor de este producto para el Brasil, siendo que cuando hubo disminución de las importaciones, de 2002 para 2003 se dejó de comprar de otros países, disminuyendo poco las compras del producto viniendo del Paraguay.

Tabla 5. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de Nitrógeno en US\$ Mil CIF

Origen	2002	2003
Alemania	7	12
Austria	8	-
Estados Unidos	240	82
Francia	20	-
Paraguay	307	264

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)
Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Al contrario de las importaciones de Nitrógeno, las importaciones de Nitrógeno superior a 45% en peso poseen un considerable valor si evaluadas en dólares, y aumentaron en 2002 con relación a 2003. Dos países responden por la casi totalidad de las exportaciones para el Brasil de este producto, son ellos Argentina y Rusia.

Tabla 6. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de nitrógeno superior a 45%, en peso (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
Argentina	13,379	28,526
Letonia	6,070	-
Rusia	53,133	89,974
Suiza	5,785	3,057
Venezuela	26,271	12,551

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)
Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Entre 2002 y 2003, las importaciones brasileiras de Fósforo de sus principales distribuidores aumentaron, siendo estos principales distribuidores los Estados Unidos e Israel. Pero dos países que en 2003 aumentaron mucho su participación en las ventas de este producto para el Brasil son Israel y Tunísia.

Tabla 7. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de fósforo (P_2O_5) superior a 45%, en peso (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
Bulgaria	6,809	12,691
Estados Unidos	27,641	34,864
Israel	10,533	29,842
Marruecos	9,170	24,737
Tunísia	21,167	27,692

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)
Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Alemania es la gran distribuidora de óxido de potasio para el Brasil, y cuando hubo un aumento de las importaciones de este producto en 2003, las importaciones oriundas de la Alemania también aumentaron. El segundo país que más exporta el referido producto para el Brasil, en los últimos años fue Bélgica.

Tabla 8. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de óxido de potasio (K_2O) no superior a 52%, en peso (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
Alemania	7,475	9,465
Bélgica	1,920	2,889
Chile	1,783	894
España	40	-
Suecia	15	279

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

El Brasil importa bajos niveles de Óxido de Potasio, el valor importado en dólares que ya era pequeño en 2002 quedó todavía menor en 2003. Los principales orígenes de las importaciones de estos productos son Bielorusia y Rusia.

Tabla 9. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras óxido de potasio (K_2O) no superior a 60%, en peso (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
Bielorusia	1,508	504
Hungría	247	-
Israel	463	-
Polonia	278	50
Rusia	4,873	927

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Ya con relación a las importaciones de Fosfato, el Brasil importa un grande valor de este producto en dólares. Tres países responden por casi la totalidad de la distribución de este producto para el país, cuando importado, son ellos los Estados Unidos, Marruecos y Rusia.

Tabla 10. Cinco Principales países dan origen a las importaciones brasileiras de fosfato mono amonio o mono amoniaco (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
España	2,619	1,202
Estados Unidos	91,331	160,894
Marruecos	42,770	76,405
Rusia	99,328	117,416
África del Sur	-	5,911

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

El Brasil importa anualmente una gran cantidad de azufre a granel, en millares de dólares, y este volumen aumentó de 2002 para 2003. El principal origen de las importaciones brasileiras de este producto es el Canadá, que casi duplicó la cantidad exportada para el Brasil de 2002 para 2003. También exportan cantidades representativas de este producto para el Brasil, Arabia Saudita, Estados Unidos y Rusia.

Tabla 11. Cinco Principales orígenes de las importaciones brasileiras de azufre a granel (en US\$ Mil CIF)

Origen	2002	2003
Arabia Saudita	11,936	7,723
Canadá	37,763	72,719
Estados Unidos	6,455	14,373
Rusia	2,644	12,991
Venezuela	2,012	589

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Teniendo en cuenta una caracterización general más reciente de las importaciones de fertilizantes y de materias primas para fertilizantes, sigue a continuación los volúmenes de toneladas de productos que llegaron en los principales puertos brasileños de recibimiento de este segmento.

Tabla 12. Importación de Fertilizantes y de Materias-Primas para Fertilizantes Puertos - Período de enero/2003 a junio/2004 - Toneladas Métricas

PRODUCTOS	PARANAGUÁ	SANTOS	RIO GRANDE	VITÓRIA	ARATU	OTROS	TOTAL
SULFATO DE AMONIO STANDARD	566.378	380.079	165.377	321.397	85.401	1361.524	1.931.107
SULFATO DE AMONIO GRANULADO	387.061	115.592	48.888	2.950	6.500	16.823	577.814
UREA	763.732	520.546	596.605	197.429	188.865	205.332	2.472.508
NITRATO DE AMONIO	152.889	281.928	126.330	12.955		4.173	578.274
NITRATO DE CALCIO			32.008			7.175	39.184
SUPERFOSFATO SIMPLES	280.438		7.006	477.000		142.463	430.384
SUPER SIMPLES AMONIADO	10.500					49.669	60.169
SUPERFOSFATO TRIPLO	729.037	64.523	198.800	5.696	89.691	184.312	1.272.057
FOSFATO MONO-AMONIO	1.458.470	176.336	533.254	87.061	197.721	294.609	2.747.451
FOSFATO DI-AMONIO - DAP	203.779		208.843			7.691	420.313
CLORETO POTASIO STANDARD	40.230	305.285	258.841	70.045	21.825	112.028	808.252
CLORETO DE POTASIO FINE	6.950		11.000		13.325	1.500	32.775
CLORETO DE POTASIO GRANULADO	3.339.867	1.783.916	791.773	621.088	235.673	841.921	7.614.238
SULFATO DE POTASIO	24.600		39.820	500.000	2.000	53.740	120.661
SALITRE POTASICO			46.429			240.330	286.759
NITRATO DE POTASIO			41.196			16.300	57.496
FERT.COMPLEJOS 21-10-10	5.145						5.145
FERT.COMPLEJOS (20-10-00)	58.500						58.5
COMPLEJOS (05-25-06)	9.357						9.357
FERT.COMPLEJOS (04-32-00)	30.900					94.677	125.577
AMONIA ANHIDRA		344.090	22.600				366.69
FOSFATO NATURAL	289.424		698.847		230.054	39.862	1.258.187
ACIDO FOSFORICO			131.235				131.235
ACIDO SULFURICO	162.121		434.316		30.893		627.33
FERT.COMP.(07-37-00)						11.604	11.604
ENXOFRE		2.161.375			56.535	368.984	2.586.894
FERT.COMPLEJOS 20-20-00	11.000						11
FERT.COMPLEJOS (16-20-00)	3.301						3.301
FERT.COMPLEJOS (14-34-00)	413.953			1.500	1.000	4.000	420.453
FERT.COMPLEJOS (32-05-00)	41.947	34.051	3.000				78.998
FERT.COMPLEJOS (32-03-00)	68.877	15.452					84.329
FERT.COMPLEJOS (23-21-00)	42.417						42.417
FOSF.NAT.APLIC.DIRECTA	244.813		49.590	82.606	57.393	50.528	484.93
FERT.COMPLEJOS (27-05-00)	5.999						5.999
TOTAL GENERAL	9.351.684	6.183.172	4.445.758	1.403.703	1.216.876	3160.195	25.761.388

Fuente: SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de São Paulo

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

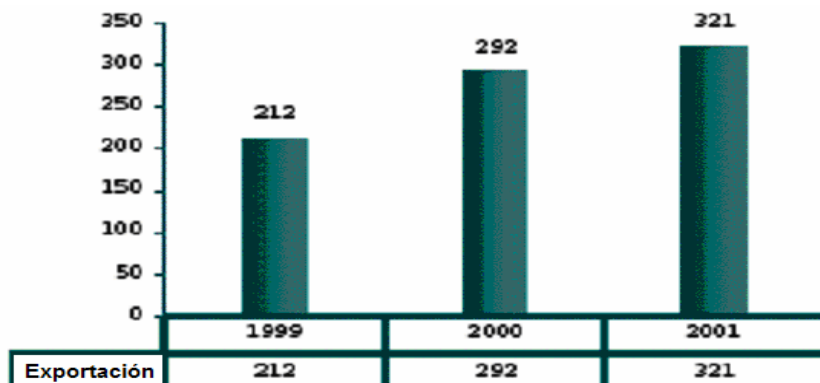
La estacionalidad del consumo de abonos provoca un pico de importaciones en el segundo semestre. Según datos de la ANDA - Asociación Nacional para la Difusión de Abonos, en 1999, cerca de 65% de las entregas de abonos fueron realizadas entre los meses de julio a noviembre. En términos trimestrales, el primero corresponde a aproximadamente 16% del ejercicio, el segundo trimestre 17%, el tercero 31% y el cuarto trimestre a 36%.

2.1.3 Exportaciones y sus mercados de destino clasificados en los últimos 3 años

A pesar de bastante reducidas, las exportaciones de abonos minerales o químicos presentaron crecimiento físico de 87% en el primer semestre de 2003 en relación al mismo período de 2002, en cuanto que la elevación del precio medio hizo que las facturaciones correspondientes aumentasen en 106%. Mismo así, el aumento significativo de las importaciones hizo con que el saldo de la balanza comercial del segmento quedase todavía más negativo, registrando un déficit de US\$ 496.41 millones, 35% arriba del valor del mismo período de 2002.

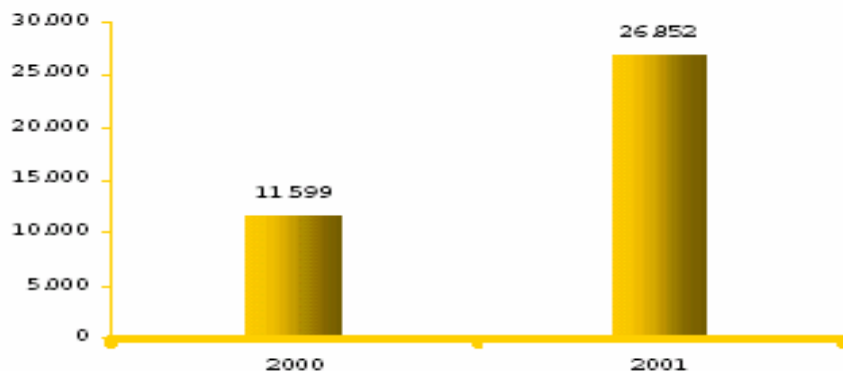
Exportaciones de fertilizantes no son muy relevantes en el Brasil, hecho este que se comprueba por el exceso de demanda frente a la falta de producto nacional, como podemos observar en el gráfico abajo, este hecho se viene repitiendo por años anteriores:

Gráfico 30. Exportación de Fertilizantes en el Brasil – 1999 - 2001 (en millones de toneladas de producto)



Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), publicada en el estudio Austin Asis.
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

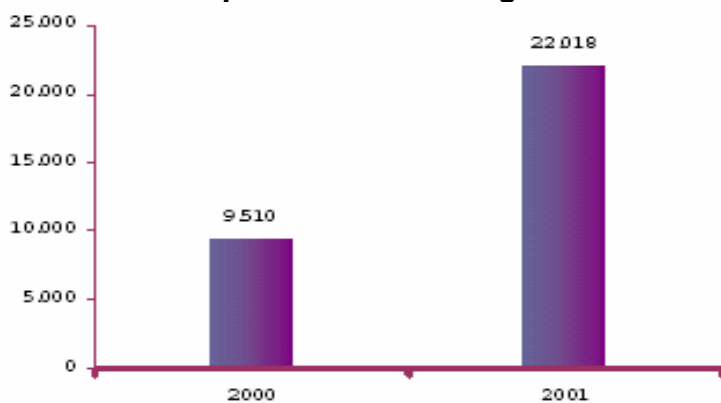
En lo referente a exportación de Materia Prima, podemos observar que el volumen exportado aumento mas que 100% en 2001, referente al período anterior. El principal producto exportado es la Amonio, como podemos observar abajo:

Gráfico 31. Exportación de Amonio - 1999 - 2001 (en toneladas)

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), publicada en el estudio Austin Asis.
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

El principal importador del Amonio brasilera en 2001 fue Chile, con 63,3% de participación.

Las exportaciones de Nitrógeno por el Brasil, entre 2000 y 2001 mas que duplicaron, llegando en 2001 a 22 mil toneladas.

Gráfico 32. Exportación de Nitrógeno - 1999 - 2001 (en toneladas)

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), publicada en el estudio Austin Asis.
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En 2002, la producción de fertilizantes (incluyendo fosfato natural aplicación directa) fue de 8.07 millones de t (+6.2% sobre el mismo período del año anterior), el que represento 45% del consumo aparente de fertilizantes. El aumento de la producción nacional y todavía la desvalorización de cambio llevaron a un significativo incremento de 70.3% (sobre 2001) de las

exportaciones, que sumaron 495.85 mil t en el período. El alta de la demanda y la expectativa de elevación futura del dólar, principalmente antes de las elecciones, llevaron también al crecimiento de 7.3% de las importaciones, que sumaron 10.49 millones de t. De esta forma, la oferta interna de fertilizantes, sin considerar los estoques, tuvo una elevación de 6.9% y totalizo 18.56 millones de t. Los estoques en las mezcladoras de fertilizantes quedaron 27% menores que el ocurrido en 2001 y sumaron 2.17 millones de t.

Observándose la tasa de crecimiento de la producción y de las importaciones, se puede decir que la devaluación del Real posibilitó algún proceso de sustitución de importación, pero bastante limitado dado a la indisponibilidad de algunas materias primas básicas.

En el inicio de junio del año 2001, el gobierno adoptó una medida que autorizó las operaciones de “drawback”² para las importaciones de materias primas y otros insumos utilizados en el cultivo de productos agrícolas y en la creación de animales para ser exportadas. Novedad estuvo en el hecho de poder aplicar operaciones de “drawback” en las exportaciones de productos básicos. Hasta esa fecha, la operación era realizada, principalmente, en las importaciones de insumos utilizados en el procesamiento de productos manufacturados para exportación. Con eso, la nueva medida beneficio las importaciones de fertilizantes usados en la producción agrícola de productos exportables, favoreciendo, principalmente, el productor de soja, cafés, y maíz (insumo para a producción de carnes). Para los productores brasileiros de fertilizantes, aumento la competencia con el producto importado, ya que los productos citados arriba representa casi que 60% de la demanda de fertilizantes.

Abajo, se encuentran tablas con los principales destinos de las exportaciones brasileiras de componentes utilizados por las mezcladoras, para la producción de fertilizantes. Los datos son referentes a los años de 2002 y 2003 y están en millones de dólares FOB.

² que prevean exención o suspensión de pagamentos de tributos en las importaciones de insumos.

Tabla 13. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Nitrógeno, en millones de dólares FOB. 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
Argentina	3	89
Paraguay	7	7
Chile	4	6
Estados Unidos	63	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 14. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes minerales o químicos, Fosfatados, con tenor de pentóxido de fósforo superior a 45% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
Paraguay	2,718	3,392
Angola	-	1
Argentina	3	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 15. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Potásicos, con tenor de óxido de potasio no superior a 52% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
Angola	-	7
Uruguay	6	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 16. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Potásicos, con tenor de óxido de potasio no superior a 60% en peso. Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
Paraguay	212	319
Argentina	-	69
Francia	-	23
Uruguay	21	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 17. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Di-hidrógeno-ortofosfato de amonio (fosfato mono amonio o mono amoniacal), mismo mezclado con hidrogeno-ortofosfato de di amonio (fosfato di amonio o di amoniacal). Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
Paraguay	40	171
Argentina	39	13
Egipto	-	4

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 18. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de Abonos o Fertilizantes Minerales o Químicos, Nitrogenados con tenor de nitrógeno superior a 45% en peso (Urea). Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
México	1,631	3,311
Argentina	257	1,805
Paraguay	720	1,419
Colombia	1,894	-
Nigeria	1,381	-
Venezuela	1,987	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

Tabla 19. Principales destinos de las exportaciones brasileiras de azufre a granel de cualquier especie, excepto el azufre sublimado, el precipitado y el coloidal. En Millones de dólares FOB, 2002 – 2003.

Destino	2002	2003
República Dominicana	17	-

Fuente: ALADI (Asociación Latino Americana de Integración)

Elaboración: Equipo de consultores Brasil.

2.1.4 Consumo aparente

Con base en los números de 2003, conforme la tabla abajo, sobre el consumo aparente nacional, se puede afirmar que durante los últimos tres años los niveles de importación de fertilizantes como Sulfato de amonio, Urea y Cloruro de Potasio fueron absurdamente elevados, debido a la falta de estos elementos como productos de generación nacional.

Nuestro mercado interno no es abastecido por la producción local, hecho este que desestimuló la exportación, o sea, en su totalidad, la producción nacional no conseguiría suplir ni el 50% de la demanda interna de los productos de este sector.

Obedeciendo el mismo raciocinio, cuando se analiza los nutrientes, volvemos a percibir que la oferta nacional es insuficiente en Nitrógeno, Potasio y Fósforo, a pesar de en este último se tiene el mayor exponente de la producción local (50% da demanda). Todavía en relación a los nutrientes se puede afirmar que somos totalmente dependientes del producto importado y sin condiciones de auto-suficiencia a medio plazo y quizás a largo plazo.

La exportación de nutrientes es todavía menos expresiva que la de fertilizantes.

Por otro lado, cuando se analiza la oferta nacional de materias primas, se puede notar que el Brasil es un país con muchos yacimientos naturales, hecho este que justifica la gran producción local de Amonio, Fosfato natural, Ácido fosfórico y Ácido Sulfúrico, entretanto no hay producción de Azufre, de esta forma todo el consumo aparente se debe a volumen importado.

Las exportaciones de materias primas no tiene una importancia sustancial también por el mismo motivo ya declarado, el sector no consigue suplir la demanda y tener saldo positivo del producto.

Otro hecho que debe ser considerado es que en el Brasil las empresas son caracterizadas en su grande mayoría como mezcladoras y dosificadoras de elementos. Salvo algunos abonos y fertilizantes específicos y / o especiales, siempre son utilizadas bases y / o elementos importados. Tal hecho genera un déficit constante en este segmento.

Tabla 20. Consumo Aparente de Fertilizantes no Brasil – ene-dic de 2001, 2002 y 2003 - toneladas métricas - Circular nº 007/04 -SP- 12/02/2004

FERTILIZANTES	PRODUCCIÓN NACIONAL		IMPORTACIÓN		PRODUCCIÓN NAC. + IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN		CONSUMO APARENTE	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Sulfato de amonio	213.165	223.383	1.221.715	1.785.076	1.434.880	2.008.459	2.436	2.464	1.432.444	2.005.995
Urea	916.768	844.387	1.069.805	1.909.460	1.986.573	2.753.847	99.189	45.2	1.887.384	2.708.647
Nitrato de calcio	0	0	4.096	23.988	4.096	23.988	1.986	6.991	2.11	16.997
Nitrato de amonio	393.319	327.75	577.088	469.221	970.407	796.971	31.377	28.556	939.03	768.415
Nitrato de calcio y magnesio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sulfonitrato de amonio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Superfosfato simples	4.272.181	5.052.856	319.58	395.376	4.591.761	5.448.232	13.75	20.918	4.578.011	5.427.314
Superfosfato triple	358.523	505.183	575.541	871.161	934.064	1.376.344	19.799	26.057	914.265	1.350.287
Fosfato mono-amonio – MAP	888.375	1.010.312	1.370.505	1.901.460	2.258.880	2.911.772	341	804	2.258.539	2.910.968
Fosfato di-amonio – DAP	6.126	4.356	148.274	278.996	154.4	283.352	14.297	14.126	140.103	269.226
Termo fosfato	130.149	155.408	0	0	130.149	155.408	0	0	130.149	155.408
Fosfato parcialmente acidulado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cloruro de Potasio	627.217	650.536	4.409.668	5.896.958	5.036.885	6.547.494	1.886	3.525	5.034.999	6.543.969
Sulfato de Potasio	0	0	46.842	55.183	46.842	55.183	0	0	46.842	55.183
Salitre potasio	0	0	149.2	165.132	149.2	165.132	5.72	7.502	143.48	157.63
Nitrato de potasio	0	0	24.595	30.265	24.595	30.265	0	0	24.595	30.265
Fertilizantes complejos	222.915	257.049	283.765	570.441	506.68	827.49	304.44	467.4	202.237	360.089
SOMA FERTILIZANTES	8.028.738	9.031.220	10.200.674	14.352.717	18.229.412	23.383.937	495.22	623.54	17.734.188	22.760.393
Fosfato Natural Aplic. Directa	42.418	38.464	331.544	351.756	373.962	390.22	629	4.21	373.333	386.01
TOTAL FERTILIZANTES	8.071.156	9.069.684	10.532.218	14.704.473	18.603.374	23.774.157	495.85	627.75	18.107.521	23.146.403
NUTRIENTES										
NITRÓGENO (N)	752.404	702.237	1.176.863	1.788.717	1.929.267	2.490.954	75.325	57.982	1.853.942	2.432.972
FÓSFORO (P2O5)	1.469.820	1.758.193	1.202.458	1.744.775	2.672.278	3.502.968	94.715	139.92	2.577.563	3.363.048
POTASIO (K2O)	376.329	390.323	2.702.196	3.603.366	3.078.525	3.993.689	47.599	73.275	3.030.926	3.920.414
TOTAL DE NUTRIENTES	2.598.553	2.850.753	5.081.517	7.136.858	7.680.070	9.987.611	217.64	271.18	7.462.430	9.716.434
Fosfato Natural Aplic. Directa	10.179	0	106.094	112.562	116.273	112.562	201	1.347	116.072	111.215
MATERIAS PRIMAS										
Amonio	823.855	738.953	229.366	278.073	1.053.221	1.017.026	81.152	56.2	972.069	960.826
Fosfato natural	4.103.644	4.336.652	661.38	848.244	4.765.024	5.184.896	0	0	4.765.024	5.184.896
Ácido fosfórico (P2O5)	649.863	1.316.635	26.066	39.396	675.929	1.356.031	1.921	4.926	674.008	1.351.105
Ácido sulfúrico	2.999.201	3.299.973	339.441	377.612	3.338.642	3.677.585	1	7	3.338.641	3.677.578
Azufre	0	0	1.661.367	1.632.821	1.661.367	1.632.821	140	0	1.661.227	1.632.821

Fuente: Comité de Estadística (AMA / ANDA / SIACAN / SIARGS / SINPRIFERT), SIACESP y MFRM-SP/12-02
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Abajo, sigue tabla de consumo de fertilizantes en el Brasil, durante los últimos 5 años, siendo que en los últimos 3 años las formulaciones de NPK fueron en el detalle mucho parecidas y el consumo a pesar de haber tenido el mayor exponente en 2002, se espera que 2003 halla superado este saldo en por lo menos 10%.

Tabla 21. Consumo de fertilizantes en el Brasil

Detalles	1999		2000		2001		2002		ENERO a SEPTIEMBRE			
									2002		2003	
	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%
BRASIL												
FORMULACIONES N-P-K												
Granulado	583.7	4.3	592.9	3.6	704	4.1	581.2	3	465.2	3.3	399	2.6
Polvo	987.6	7.2	947.2	5.8	896.2	5.3	1105.3	5.8	816.6	5.9	906	5.9
Mezcla de Gránulos	8925.8	65	11026	67	11869	70	13069	68	9515	68	10528	68
Suma Formulaciones	10497	77	12566	77	13469	79	14755	77	10797	78	11833	77
Fertilizantes Simples	3192.3	23	3825.8	23	3600.1	21	4359.1	23	3113.3	22	3577.4	23
BRASIL	13689	100	16392	100	17069	100	19114	100	13910	100	15410	100

Fuente: (1) Comité de Estadísticas (AMA-BRASIL / ANDA / SIACAN / SIACESP / SIARGS): (2) Reunión Ventas/Mercado

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

2.1.5 Comentarios

Las importaciones de fertilizantes por Brasil, deben continuar aumentando, a medida que aumenta la demanda por estos, mismo con la desvaluación que el Real viene sufriendo con relación al dólar en los últimos años. Esto se da por el hecho de que gran parte de las compras externas se refieren a productos no disponibles internamente y complementares en la composición de los nutrientes.

Las importaciones tienen referencial activo y común en este segmento, ya que todas las empresas son muy dependientes de materias primas, y no existen perspectivas para mudanzas en este escenario.

La importación de abonos y fertilizantes se duplicó en siete años, acompañando la evolución del agro negocio en el País. De 1996 a 2003, el volumen importado

aumento 124%, de 5,8 millones para 13 millones de toneladas. En valores, el aumento fue de US\$ 866 millones para US\$ 1,7 billones. El crecimiento deberá proseguir este año. Según la Secretaria de Comercio Exterior (Secex) en las tres primeras semanas de Enero/04, esas importaciones subieron 229%.

El avance de la frontera agrícola y el aumento de la rentabilidad del agro negocio, principalmente en los últimos cuatro años, explican el avance de esas importaciones. Algunas materias primas usadas en la fabricación de estos productos no son producidas localmente y el País ha sido un importador tradicional en este mercado, relatan especialistas en comercio exterior y agro negocio.

Los datos de la Secex demuestran que la importación de abonos o fertilizantes rompió la barrera de mil millones en 2000, cuando alcanzó el valor de US\$ 1,2 mil millones. El valor permaneció en este nivel hasta 2002. Durante el año pasado, la cantidad de importaciones de estos productos aumento 40%. En toneladas, el crecimiento en 2003 fue de 27%. (Fuente: Folha de Londrina – PR de 20 de enero de 2004)

Las exportaciones brasileiras de abonos son bastante reducidas, aunque presentaron crecimiento en 2003. Pero estas exportaciones no son muy significativas, visto que las importaciones aumentaron más que las exportaciones, continuando Brasil con balanza comercial negativa en este sector.

Ya el consumo de fertilizantes en el Brasil, fue parecido en 2001 y 2002, aumentando en 2003 y teniendo previsión de continuar aumentando en los próximos años. Este crecimiento de demanda en 2003, y previsión de continuidad se debe al aumento de la demanda de estos productos, pues el Brasil viene aumentando su cosecha agrícola a cada año, y el hecho de que el Real (R\$) esté devaluado con relación al dólar, estimulando las exportaciones de

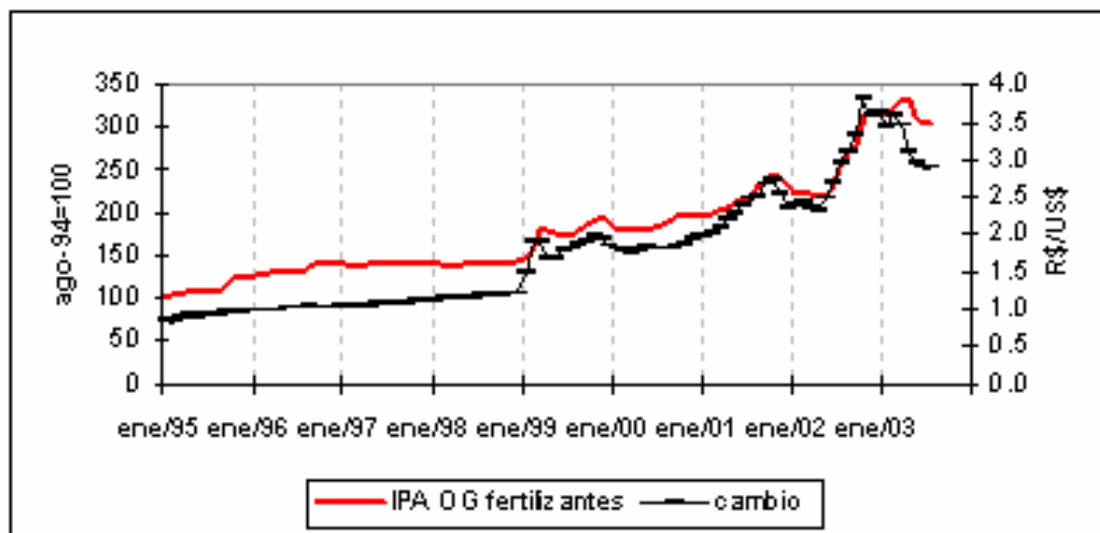
granos, es un grande incentivo para los productores rurales continuaren buscando aumentar sus producciones.

2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

En el año de 2002, la demanda de fertilizantes presentó una elevación de 12%, cuando fueron entregados al consumidor final 19.11 millones de t. Las culturas de soja, maíz y caña de azúcar fueron las principales responsables por el crecimiento de la demanda. En el primer semestre (estacionalmente mas bajo) hubo crecimiento considerable de las ventas debido a la anticipación de las compras del insumo para la producción de la soja 2002/2003 (temiéndose una mayor devaluación de cambio y consecuentemente aumento en los precios de los fertilizantes) y el aumento del consumo para la “entre safra”(periodo entre dos cosechas) de maíz que tuvo su área ampliada. La anticipación de las compras también fue influenciada por los precios y plazos practicados por algunas empresas del sector, en el sentido de no perder market share.

La desvaluación de cambio de 28.5% impacto de modo negativo en los costos de las empresas del sector, recordando que gran parte de las materias primas son importadas y que el precio de venta de los fertilizantes es realizado en Reales (R\$). Aunque, el aumento nominal en reales, de cerca de 20% en la facturación del agricultor (siendo que la variación anual del IPCA³ fue de 7.7%) posibilitó que, por lo menos las principales empresas del sector, consiguiesen más que repasar la elevación de los costos para los precios, obteniendo todavía elevación del lucro y de la margen.

³ IPCA - Índice de Precios al Consumidor Amplio – índice oficial utilizado para cálculo de la inflación.

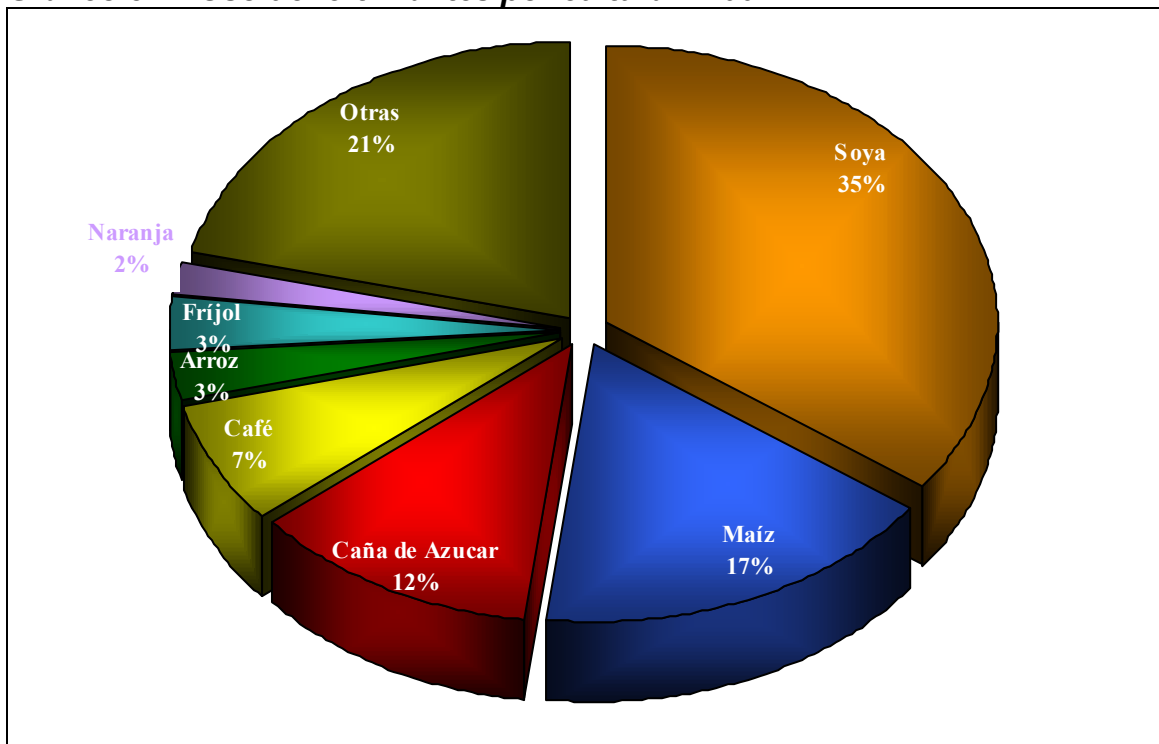
Gráfico 33. IPA O G Fertilizantes⁴ X Cambio

Fuente: FGV (Fundación Getúlio Vargas), Banco Central, elaboración Lafis
 Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

La principal región consumidora de fertilizantes del Brasil es la región centro-sur que abarca los estados del centro-oeste, del sureste y del sur. Esa región es responsable por cerca de 90% del total del consumo, pues ahí se encuentran las principales culturas agrícolas del país, tanto las exportables, como aquellas consumidas en el mercado interno. Mato Grosso es el mayor estado consumidor, seguido de São Paulo y Paraná. Cabe destacar el considerable potencial de crecimiento del consumo de fertilizantes en la región central, donde ocurren vastas áreas agrícolas sobre el cerrado cuya fertilidad natural es marginal, exigiendo cantidades elevadas de fertilizantes. Mato Grosso, por ejemplo, presentó tasa de crecimiento medio anual de 15% entre 1991 y 2001, siendo que en ese último año fue responsable por 14% del consumo total. Ya en São Paulo, la tasa de crecimiento media anual en el mismo período fue de apenas 0.4%, el que hizo con que el Estado perdiese la liderazgo del consumo en 2002.

⁴ IPA O G FERTILIZANTES - Índice de Precios de venta al por menor - Oferta Global de Fertilizantes - índice oficial utilizado para cálculo de la inflación en los precios de este segmento.

Gráfico 34. Uso de fertilizantes por cultura – 2002*



(*) La producción total del año de 2002 fue de 19.164 toneladas métricas.

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), publicada en la Revista Agro análisis actualizada. Fertil/uso por cultura

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Las culturas que mas utilizan fertilizantes por unidad de área son la papa (1,558 kg/ha), tomate (1,251 kg/ha), fumo tabaco (802 kg/ha), caña de azúcar (448 kg/ha), naranja (356 kg/ha) y cebolla (311 kg/ha). Seis culturas concentran mas de 70% de la demanda por fertilizantes, siendo que solamente la soja, el maíz y a caña de azúcar son responsables por cerca de 65% de la demanda, como muestra el gráfico arriba. Como material auxiliar y para elucidar todavía mas esta referencia sigue abajo la tabla con consumo de fertilizantes por cultura.

Tabla 22. Consumo de Fertilizantes por Cultivo en el Brasil

Culturas	Área Plantada (mil ha)(1)			Consumo Total (mil t)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Abacaxi	52	56	61	23	24	69
Algodão Arbóreo	8	8	9	1	1	1
Algodão Herbáceo	818	987	803	417	612	616
Alho	12	12	14	20	22	28
Amendoim(2)	102	105	90	24	25	21
Arroz	3.702	3.361	3.172	546	537	540
Aveia	205	222	252	25	28	28
Banana	527	537	520	158	168	177
Batata(2)	174	152	159	317	293	447
Cacau	681	730	673	59	66	64
Café(2)	2.217	2.276	2.660	1.325	1.428	1.133
Cana-de-açúcar(2)	4.844	4.924	5.055	1.419	1.992	2.103
Cebola	66	66	63	56	58	90
Centeio	6	7	7	1	1	1
Cevada	136	148	141	20	42	39
Coco-da-Bahia	245	262	18	18	19	
Dendê	21	21	21	4	4	4
Feijão(2)	4.498	4.151	4.176	531	475	514
Florícalas	10	10	10	8	8	8
Frutas	320	320	320	66	66	66
Fumo	341	321	325	238	224	234
Laranja(2)	1.031	862	821	400	336	334
Mamona	111	198	144	12	24	17
Mandioca	1.607	1.722	1.737	28	35	36
Milho(2)	12.425	13.751	11.737	2.535	3.392	2.897
Olerícolas	367	367	370	91	91	92
Pastagens(2)	90.000	90.000	90.000	401	450	480
Pimenta-do-reino	13	16	21	9	12	13
Rami	1	1	1	1	1	1
Reflorestamento	1.300	1.300	1.147	165	169	121
Soya	13.665	13.812	15.773	4.054	4.613	5.457
Sorgo	423	529	499	114	144	135
Tomate	65	59	56	121	117	173
Trigo(3)	1.255	1.527	1.728	286	400	461
Uva	56	60	62	37	42	44
Otras(5)	822	839	946	329	404	274
TOTAL	142.126	143.720	143.839	13.869	16.322	16.737

(1) - Datos revistos extraídos del Lanzamiento Sistemático de la Producción Agrícola - LSPA y IBGE-Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística - Enero/2002

(2) - Esas culturas totalizan todas los cultivos cosechados

(3) - Esas culturas tienen el plantío y la cosecha en el propio año

(4) - Considerado pasturas naturales y artificiales

(5) - Incluye Castaña, guaraná, juta, malva y sisal

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos)

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Tratándose de características da demanda existe la necesidad de importar para proveer la falta de productos básicos (Materias Primas). Así siendo sigue en la siguiente tabla comentarios para las 10 mayores empresas importadoras y sus perfiles actualizados.

Tabla 23. Perfil de las 10 mayores empresas importadoras de 2003.

EMPRESA	COMENTARIOS
Bunge Brasil	Se mantiene en primer lugar, con más del doble de importaciones del segundo colocado.
Abonos Trevo SA	A pesar de no se destacarse como productora, la Abonos Trevo S/A es la segunda mayor empresa importadora de fertilizantes e insumos, con 1.454.060 Ton en 2003.
Cargill Fertilizantes	La Cargill presentó un crecimiento considerable de las importaciones entre 2000 y 2001, en el mismo período que adquirió el control de la Fertiza S/La.
Fert Heringer	Sin comentarios actualizados.
Fertipar Ltda.	Sin comentarios actualizados.
Fosfesartil AS	Se mantuvo en la sexta posición en 3 años seguidos, mismo sin importar ninguno de los productos localizados en el estudio.
Ultrafesartil Ltda	Importó R\$ 2,9 millones en insumos y fertilizantes en 2002.
Fertibrás SA	Sin comentarios actualizados.
Copebras SA	Sin comentarios actualizados.
Coabra SA	A pesar de no ser una de las 10 mayores empresas del sector, la COABRA se destaca en la importación de fertilizantes e insumos.

Fuente: SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de Son Paulo

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

2.2.1 Características y hábitos de compra de los consumidores del sector

Se verifica anualmente que a partir de mayo, la demanda por fertilizantes aumenta progresivamente, debido a la utilización de los insumos en las culturas de invierno. Se registra que el mayor volumen de compras, entre tanto, efectivamente ocurrió en los primeros meses del segundo semestre, aunque era esperada una retracción en las adquisiciones, a partir del mes de diciembre de 2003 y ocurrió. En el mes de Octubre de 2003, las entregas de fertilizantes al consumidor final totalizaran 3,02 millones de toneladas, quedando 5,2% superiores a los 2,87 millones de toneladas registradas en Septiembre de 2003.

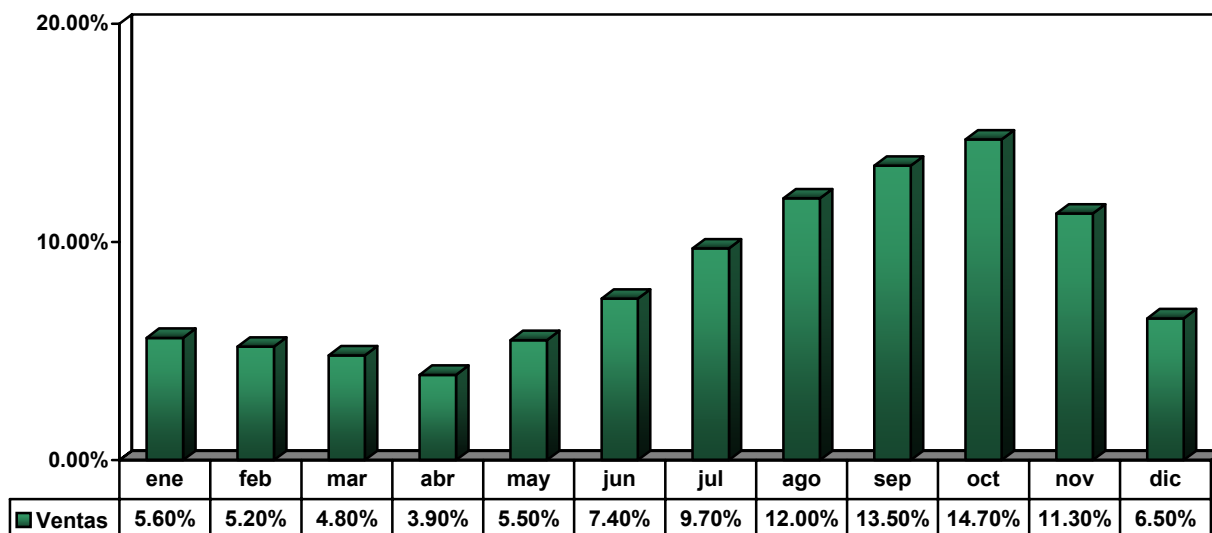
En el período de enero a octubre de 2003, las entregas sumaron 18,29 millones de toneladas, superando en 12,7%, el volumen de igual período del año pasado, cuando fueron comercializadas 16,23 millones de toneladas. Ese crecimiento fue determinado, principalmente, por la demanda provocada por el aumento en la

área de maíz de la “entre safra” y por el crecimiento del área para la próxima, verificado en los Estados del Paraná, Mato Grosso y Mato Grosso del Sur, que deberán cerrar el año como los principales consumidores de abono del País.

Las importaciones brasileiras de materias primas para fertilizantes crecieron 27,0% en los primeros diez meses de 2003, comparativamente al mismo período del año anterior. Con base en el levantamiento elaborado por la Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), el País importó 11,89 millones de toneladas, entre enero y octubre de este año. La previsión es de que el Brasil entregue al consumidor final, en 2003, cerca de 21 millones de toneladas de formulados, o sea, 9,8% superior a 2002.

Como el plantío de esas culturas ocurre predominantemente en los cuatro meses que van de agosto a noviembre y la fertilización precede inmediatamente el plantío, más de 50% de las ventas de fertilizantes ocurren en esos meses.

Del volumen de entrega en el año, el primer trimestre corresponde a cerca de 15%, el segundo a 17%, el tercero a 35% y el cuarto trimestre a 33%. Entre tanto, desde 2000, el sector viene registrando crecimiento de entregas en el primer semestre. El aumento del área de maíz de la “entre safra” (que entra en la rotación de la cultura de soja) viene colaborado para la reducción de la estacionalidad en las ventas de fertilizantes. Además de eso, desde 1998 que se observa una cierta mudanza en el padrón de consumo: los productores pasaron a negociar la compra del insumo inmediatamente después a la comercialización de la cosecha, esto es, en los meses de abril a agosto.

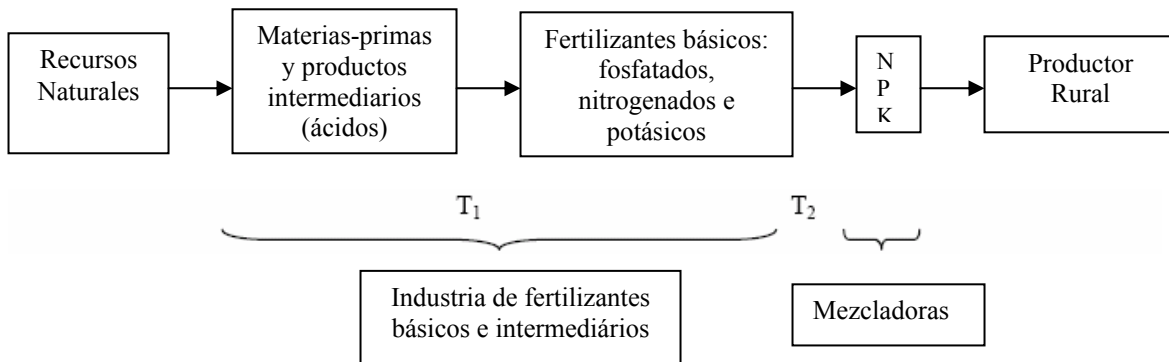
Gráfico 35. Uso de fertilizantes por cultura – 2002*

Fuente: Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos) ova iag/fertil/estacionalidad
 Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En la cadena productiva de fertilizantes existen varios productos y subproductos relacionados. No obstante, estos productos y subproductos pueden ser agrupados en materias primas básicas, productos intermediarios, fertilizantes básicos y mezclas según es mostrado en la Figura.

En esta Figura, T₁ y T₂ representan las transacciones entre empresas de diferentes segmentos de la cadena productiva de fertilizantes. Actualmente, se observa que la mayor parte de las transacciones T₁ ocurren vía integración vertical, ya que grande parte de las empresas que producen fertilizantes básicos es responsable también por la extracción de Materias Primas de la naturaleza y por la elaboración de productos intermediarios. En lo que se refiere a la transacción T₂, se puede observar que representan grandes mezcladoras que tienen producción de Materias Primas, productos intermediarios y fertilizantes básicos, o sea, se aumentó el grado de integración vertical en el sector. Mismo así, la mayor parte de las mezcladoras todavía compran sus insumos en el mercado interno o importan, siendo que existen también casos en que las mezcladoras poseen contratos de aprovisionamiento de fertilizantes básicos y productos intermediarios con empresas productoras de estos.

Figura 2. Demostración de la cadena productiva de fertilizantes siendo agrupados en Materias Primas básicas, productos intermediarios, fertilizantes básicos y mezclas. Demostración de la cadena productiva de fertilizantes siendo agrupados en Materias Primas básicas, productos intermediarios, fertilizantes básicos y mezclas.



Conforme será mencionado posteriormente en este estudio, el proceso de fusiones y adquisiciones determina profundas alteraciones en la estructura de la industria de cada segmento y en el grado de integración vertical. Hubo aumento del grado de concentración en la década de los 90, así como intensificación de la verticalización. Las adquisiciones también determinaron la entrada en la extracción de materias primas, producción de productos intermediarios y de fertilizantes básicos de grandes “*tradings companies*”, cuya actividad principal el Brasil anteriormente era la comercialización de granos. La escala de producción de estas empresas favorece el financiamiento a los productores rurales para la compra de insumos y también posibilita la utilización de los fletes de retorno. Existen evidencias que existen *tradings* contratando mezcladoras independientes para la producción de NPK, con eso, a pesar de que algunas *tradings* no sean productoras de fertilizantes en el Brasil, ellas consiguen competir con las que son, financiando de la misma forma los productores para la compra de fertilizantes y adquiriendo consecuentemente, granos anticipadamente.

El grado de integración vertical en el sector sugiere que existe capacidad de coordinación de la cadena productiva, lo que favorece el aprovisionamiento de insumos por parte de las empresas y el flujo de informaciones. Mientras tanto, analistas de mercado sugieren que la elevada integración vertical en el sector implica en barreras a la entrada de otras empresas, ya que la fuente de Materias Primas está concentrada en las manos de pocas. Se argumenta, por otro lado, que la integración vertical no es una barrera a la entrada, ya que se pueden importar materias primas.

Se puede notar una gran similaridad entre las características y hábitos de compras entre los segmentos de abonos y pesticidas.

Las cooperativas que representan una fracción 50% de los compradores, de este segmento, compran en grandes cantidades y consiguen poder de negociación para los precios y plazos, de esta forma reúnen los pedidos de todos los cooperados y realizan una negociación que abarca todos los relacionados.

Los distribuidores poseen 40% del total de las compras y compran directamente de los productores de abonos, siendo que en algunos casos, por ser exclusivos de una determinada marca, tiene condiciones especiales de compra.

El porcentaje de compras por el consumidor final es menor (10%), con todo se tratándose de grandes productores que tienen un poder de negociación diferenciado, se nota que la negociación ocurre directamente con los proveedores.

El producto negociado tiene que tener precio y calidad, siendo que los mayores problemas de bajas cantidades producidas en las labores son causados por falta o insuficiencia de nutrientes. Siendo así, los abonos deben tener una acción real de nutrición de los suelos causadores de las bajas productividades de las

plantaciones o el perjuicio de los plantadores será fijo. No se importan con la marca, pero si con la efectividad de la acción del producto en la productividad y su composición química.

En levantamiento de campo la gran mayoría de los vendedores al por menor, la compra ocurre con 3 a 4 meses de la época de plantío, siendo que los *estoques* son un punto de dificultad del proceso, una vez que las pérdidas por humedad y mal acondicionamiento pueden revertir el porcentual de ganancias en perjuicios.

Los datos a seguir (Gráfico 41 e Tabla 24) fueron extraídos del catálogo de indicadores de desenvolvimiento sustentable – 2002 del IBGE.

Expresa la intensidad de uso de fertilizantes en la producción agrícola de un territorio, en un determinado período.

Las variables utilizadas en la construcción de este indicador son la área plantada, expresa en hectáreas, y las cantidades de fertilizantes vendidos y entregados al consumidor final, discriminados según sus nutrientes, expresas en toneladas, de N, P_2O_5 y K_2O .

El indicador es la razón entre la cantidad de fertilizantes utilizada y la área cultivada medido en kg/ha.

Las fuentes de las informaciones utilizadas para la construcción de este indicador son a Asociación Nacional para Difusión de Abonos - ANDA - y el IBGE, a través del Levantamiento Sistemático de la Producción Agrícola - LSPA.

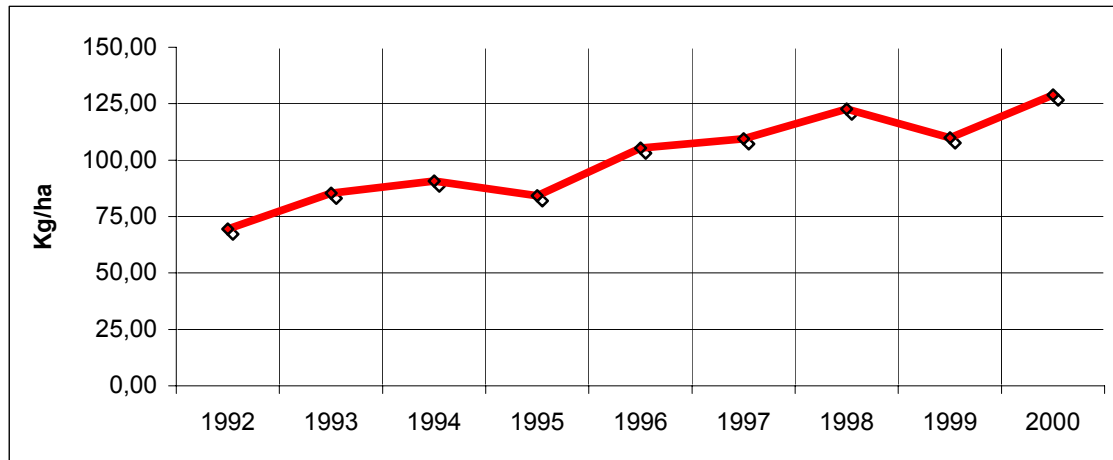
La construcción del indicador se adaptó a las informaciones disponibles sobre ventas de fertilizantes y área plantada. El procedimiento seguido puede subestimar los valores obtenidos, pues solamente las culturas de mayor importancia económica son acompañadas por el LSPA.

La agregación territorial de la información de ventas (según las Unidades de la Federación), asociada a la no discriminación de los cultivos donde son utilizados los fertilizantes, puede enmascarar la real carga de utilización de fertilizantes. Además de esto, adquisiciones hechas en una determinada región pueden servir para consumo en otra. El empleo de fertilizantes no se distribuye de manera homogénea por todo el territorio, más según distintos agro ecosistemas, tipos de cultivo y técnicas de manejo de las culturas.

De acuerdo con el Gráfico 28 y Tabla 24 en análisis, de 1992 a 1994, se constata un aumento creciente de la cantidad comercializada de fertilizantes, por área plantada en Brasil, siendo que esa relación se expresa en Kg/ha (Kilogramo por hectárea). De 1992 a 1993 ocurrió variación positiva de 19% y, de 1993 a 1994, 6%. En 1995 se verifica una disminución de 7% de la variable en cuestión.

A partir de 1996 el comercio de fertilizante retoma el comportamiento de crecimiento, una vez que, en este mismo año, ocurrió una elevación de 20%. Para los años de 1997 y 1998 se tiene 4% y 11% de aumento de volumen comercializado, respectivamente.

Gráfico 36. Cantidad comercializada de fertilizante, por área plantada Brasil – 1992 - 2000



Fuentes: Asociación Nacional para Difusión de Abonos – ANDA; Levantamiento sistemático de la producción agrícola: pesquisa mensual de la previsión y acompañamiento de las zafas agrícolas en el año civil 1992-2000. Rio de Janeiro: IBGE, 1992-2001. Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En 1999 se puede constatar una nueva retracción del comercio de la orden de 10%. Todavía, en el año 2000, el volumen comercializado presentó nova tendencia de alta, pues en ese período se observa variación positiva de 15%.

En general, de 1992 a 2000, se observa un cuadro en que hubo un aumento del uso de fertilizantes de 59,39 Kg/ha, o sea, el volumen comercializado de fertilizantes en ese período presentó una elevación de 46%, salvo algunas oscilaciones negativas que ocurrieron en los años de 1995 y 1999.

Tabla 24. Cantidad comercializada de fertilizantes por área plantada – Brasil – 1992 a 2000

Ano	Quantidade comercializada de fertilizantes por área plantada (Kg/ha)
1992	69,44
1993	85,40
1994	90,74
1995	84,21
1996	105,27
1997	109,46
1998	122,63
1999	109,82
2000	128,83

Fuentes: Asociación Nacional para Difusión de Abonos – ANDA; Levantamiento sistemático de la producción agrícola: pesquisa mensual de la previsión y acompañamiento de las safras agrícolas en el año civil 1992-2000 Rio de Janeiro: IBGE, 1992 – 2001.

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Para una mayor caracterización de la cantidad de fertilizantes consumidos y utilización por unidad de área, por tipo de nutriente, según las grandes regiones y unidades de la federación.

Los datos analizados concernientes a la Tabla 25 reflejan informaciones inherentes a área plantada de las principales culturas en hectárea (ha), la cantidad de fertilizante entregado al consumidor final en toneladas (t) y a utilización por unidad de área (Kg/ha) para el año 2000.

De acuerdo con la Tabla 25 el total de área plantada de los principales cultivos relativos al Brasil son 50.981.036 hectáreas. De ese total, la Región Sur representa la mayor participación con 32,55% siendo el Estado de Paraná el principal. La Región Noreste se encuentra en segundo lugar con 22,08%, el Estado de Bahia es el principal representante de la región. El sureste es el tercero colocado con 20,80% abarcando los Estados de São Paulo y Minas Gerais con los resultados más expresivos. La región Centro Oeste en cuarto lugar con 19,69% teniendo los Estados del Mato Grosso y Goiás como principales representantes.

Tabla 25. Área plantada de los principales cultivos, cantidad de fertilizantes entregado al consumidor final y utilización por unidad de área, por tipo de nutriente, según las grandes regiones y unidades de la federación

Grandes Regiões y Unidades da Federação	Área plantada das principais culturas (ha)	Cantidad fertilizante entregado al consumidor final (t)				Utilização por unidade de área (Kg/ha)			
		Total	Tipo de nutriente			Total	Tipo de nutriente		
			N	P ₂ O ₅	K ₂ O		N	P ₂ O ₅	K ₂ O
Brasil	50.981.036	6.567.979	1.668.195	2.337.855	2.561.929	128,83	32,72	45,86	50,25
Norte	2.487.209	63.940	13.731	24.727	25.482	25,71	5,52	9,94	10,25
Rondônia	557.007	6.071	1.351	2.433	2.287	10,90	2,43	4,37	4,11
Acre	99.462	172	51	76	45	1,73	0,51	0,76	0,45
Amazonas	193.602	2.395	741	668	986	12,37	3,83	3,45	5,09
Roraima	41.050	626	83	299	244	15,25	2,02	7,28	5,94
Pará	1.296.433	26.209	5.196	10.203	10.810	20,22	4,01	7,87	8,34
Amapá	7.700	1.878	366	588	924	243,90	47,53	76,36	120,00
Tocantins	291.955	26.589	5.943	10.460	10.186	91,07	20,36	35,83	34,69
Nordeste	11.257.662	578.689	147.286	192.512	238.891	51,40	13,08	17,10	21,22
Maranhão	1.230.169	59.900	9.183	26.773	23.944	48,69	7,46	21,76	19,46
Piauí	899.185	18.903	2.954	8.143	7.806	21,02	3,29	9,06	8,68
Ceará	1.907.437	8.013	2.628	1.999	3.386	4,20	1,38	1,05	1,78
Rio Grande do Norte	451.959	17.677	5.433	4.627	7.617	39,11	12,02	10,24	16,85
Paraíba	576.108	14.476	4.977	3.134	6.365	25,13	8,64	5,44	11,05
Pernambuco	1.175.738	58.476	20.612	12.006	25.858	49,74	17,53	10,21	21,99
Alagoas	687.789	80.201	27.966	15.490	36.745	116,61	40,66	22,52	53,42
Sergipe	307.784	8.298	3.074	2.308	2.916	26,96	9,99	7,50	9,47
Bahia	4.021.493	312.745	70.469	118.032	124.254	77,77	17,52	29,35	30,90
Sudeste	10.604.053	2.183.446	721.382	627.255	834.809	205,91	68,03	59,15	78,73
Minas Gerais	4.027.356	883.107	286.647	268.432	328.028	219,28	71,17	66,65	81,45
Espírito Santo	728.760	87.233	36.068	14.068	37.097	119,70	49,49	19,30	50,90
Rio de Janeiro	257.165	18.945	5.702	4.568	8.675	73,67	22,17	17,76	33,73
São Paulo	5.590.772	1.194.161	392.965	340.187	461.009	213,60	70,29	60,85	82,46
Sur	16.594.219	1.974.527	499.749	735.152	739.626	118,99	30,12	44,30	44,57
Paraná	8.009.135	1.027.530	259.863	391.045	376.622	128,29	32,45	48,82	47,02
Santa Catarina	1.686.276	189.215	71.544	61.971	55.700	112,21	42,43	36,75	33,03
Rio Grande do Sul	6.898.808	757.782	168.342	282.136	307.304	109,84	24,40	40,90	44,54
Centro-Oeste	10.037.893	1.767.377	286.047	1.154.667	723.121	176,07	28,50	115,03	72,04
Mato Grosso do Sul	2.052.848	326.546	60.726	251.522	129.222	159,07	29,58	66,54	62,95
Mato Grosso	4.830.355	826.452	109.675	136.598	355.026	171,10	22,71	74,89	73,50
Goiás	3.076.084	594.552	110.990	8.338	232.040	193,28	36,08	81,77	75,43
Distrito Federal	78.606	19.827	4.656	758.209	6.833	252,23	59,23	106,07	86,93

Fuentes: Asociación Nacional para Difusión de Abonos – ANDA; Levantamiento sistemático de la producción agrícola: pesquisa mensual de la previsión y acompañamiento de las safras agrícolas en el año civil 1992-2000.

Cabe destacar que a pesar de las Región Sur y Nordeste poseer las mayores áreas plantadas, la región sudeste se presenta con la mayor cantidad de fertilizante entregado al consumidor final. Los fertilizantes en boga son: Nitrógeno (N); Pentóxido de Fósforo (P₂O₅); Óxido de Potasio (K₂O). El total de

fertilizante entregado al consumidor final en 2000, en nivel nacional, fueron 6.567.979 t (toneladas). De ese total la región Sureste representa 33,24% siendo que los Estados de São Paulo y Minas Gerais son los mayores consumidores con 54,69% y 40,45% del total relativo a la región donde se encuentran localizados.

En la secuencia se destaca el Sur del Brasil con 30,06% del total abarcando como principales representantes los Estados de Paraná y de Rio Grande do Sur con 52% y 38,38%, respectivamente, relativo al total consumido en la Región Sur.

En tercer lugar se destaca la Región Centro-oeste con 26,91% del total nacional. Mato Grosso con 46,76% y Goiás con 33,64% del consumo de esa región son los destaques.

La región nordeste se encuentra en 4º lugar con 8,81% del total, siendo los Estados de la Bahia (54,04%) y Alagoas (13,86%) los principales consumidores de la región.

Por último se tiene la región norte con 0,97% del total consumido de modo que los Estados del Pará (41%) y Tocantins (41,58%) son los principales representantes del consumo relativo a la región norte.

En términos individuales, analizándose separadamente cada componente, en lo que se refiere al nitrógeno, se tiene un total de 1.668.195 t (toneladas) consumidos en el Brasil, luego, el nitrógeno representa 25,4% del total de los componentes en cuestión.

La región Sureste se configura como el mayor consumidor con 721.382 t, o sea, 43,24% del total nacional siendo que los Estados de São Paulo y Minas Gerais son los principales consumidores del Sureste para el nitrógeno con 54,4% y 40,45% relativo al total de esa región.

La Región Sur con 499.749 t, o sea, 29,96% del total nacional es el 2º colocado abarcando los Estados del Paraná con 52% y Rio Grande do Sul con 33,69% del total regional como los mayores consumidores de nitrógeno.

El Centro-Oeste representa 286.047 t, o sea, 17,15% del total nacional teniendo como principales consumidores los Estado del Mato Grosso y Goiás con 38,34% y 38,80%, respectivamente, del total consumido en esa región.

La Región Nordeste se encuentra en 4º lugar con 147.286 t, o sea, 8,83% del consumo en nivel nacional. Sus principales Estados con relación al consumo de nitrógeno en la región son Bahia y Alagoas con 47,84% y 18,99%, respectivamente, del total regional.

El Norte del país es responsable por el consumo de 13.371 t, o sea, 0,82% del total nacional. Los Estados de Pará con 37,84% y Tocantins con 43,28% del total referente a la región donde están inseridos son los principales consumidores de Nitrógeno de la región.

En lo que respecta al Pentóxido de Fósforo (P_2O_5) fueron consumidos en 2000 2.337.855 t (toneladas), luego, esa cantidad representa 35,6% del total de los componentes en cuestión.

La región Centro Oeste se consolida como el mayor consumidor de pentóxido de fósforo en nivel nacional para el período en análisis con 49,39% del total nacional. Es interesante resaltar que, a pesar de que los estados de Mato Grosso y Goiás poseen los resultados mas representativos del total de consumo de fertilizantes en la referida región, el Estado de Mato Grosso do Sul con 21,78% y el Distrito Federal con 65,66% son los mayores consumidores de pentóxido de fósforo para la región Centro-Oeste.

En 2º lugar se encuentra la Región Sur con 735.152 t, representando, así, 31,45% del consumo nacional. Sus principales representantes son los Estados de Paraná con 53% y Río Grande del Sur con 38,38% del total regional consumido.

La Región Sudeste representa 627.255 t, o sea, 26,83% del total nacional de pentóxido de fósforo consumido en el Brasil en 2000. Los Estados de São Paulo y Minas Gerais con 54,23% y 42,79% del consumo regional, respectivamente, son los principales consumidores.

El Noreste con 192.512 t representa 8,23% del consumo nacional del referido producto. Sus Estados más representativos son Bahia con 61,31% y Alagoas con 8,05% del que es consumido de pentóxido de fósforo en esa región.

Por último, la Región Norte con 24.727 t, o sea, 1,06% del consumo total nacional. El Estado de Pará posee consumo de 41,26% y el Estado de Tocantins de 42,3% relativo al total regional.

En fin, en relación al óxido de potasio (K_2O), el consumo de esa sustancia es de 2.561.921 t del total de consumo de las referidas sustancias en nivel nacional, o sea, 39%.

El principal polo consumidor es la Región Sudeste con 834.809 t, representando, así, 32,59% del total nacional. Esa región presenta como jefes de los cargos de consumo los Estados de São Paulo con 55,22% y Minas Gerais con 39,29% del consumo de óxido de potasio relativo al total de la Región sudeste.

En la secuencia se tiene la Región Sur con 739.626 toneladas, o sea, 28,87% del consumo nacional. Los Estados de Paraná y Río Grande del Sur, con 51% y 39,29%, respectivamente, con relación al consumo de esa región, son los principales consumidores finales del óxido de potasio.

La región Centro-Oeste con 723.121 t, o sea, 28,23%, es el 3º mayor centro consumidor de la referida sustancia. Sus principales representantes son los Estados del Mato Grosso con 49,10% y Goiás con 32,09% del total entregado al consumidor final en esta región.

En 4º lugar se encuentra la Región Noreste con 238.891 t de la cantidad dirigida al consumidor final, o sea, 9,32%. Bahia y Tocantins son los Estados mas representativos en relación al consumo de óxido de potasio, siendo responsables por 52% y 15,38%, respectivamente, del total que es entregado al consumidor final en esa región.

Por último, el norte del país con 25.482 t, o sea, 1% del total nacional. Los Estados de Pará con 42,42% y Tocantins con 40% del total regional son los principales consumidores de óxido de Potasio de la región.

En lo que respecta a la utilización de fertilizantes con relación al nitrógeno(N) se destacan en la Región sureste los Estados de Minas Gerais con 71,17 Kg/ha (kilogramo por hectárea) y São Paulo con 70,29 Kg/ha. En Región Centro-Oeste los principales utilizadores de la sustancia supra citada son el Distrito Federal con 59,23 Kg/ha y el Estado de Goiás con 36,08 Kg/ha. La Región Norte se destaca con los Estados del Amapá que utiliza 47,53 Kg/ha y Tocantins, 20,36 Kg/ha. En la Región Sur los Estados de Paraná con 32,45 Kg/ha y Santa Catarina con 42,43 Kg/ha. La Región Noreste posee como principales representantes los Estados de Alagoas con 40,66 Kg/ha y Bahia con 17,52 Kg/ha.

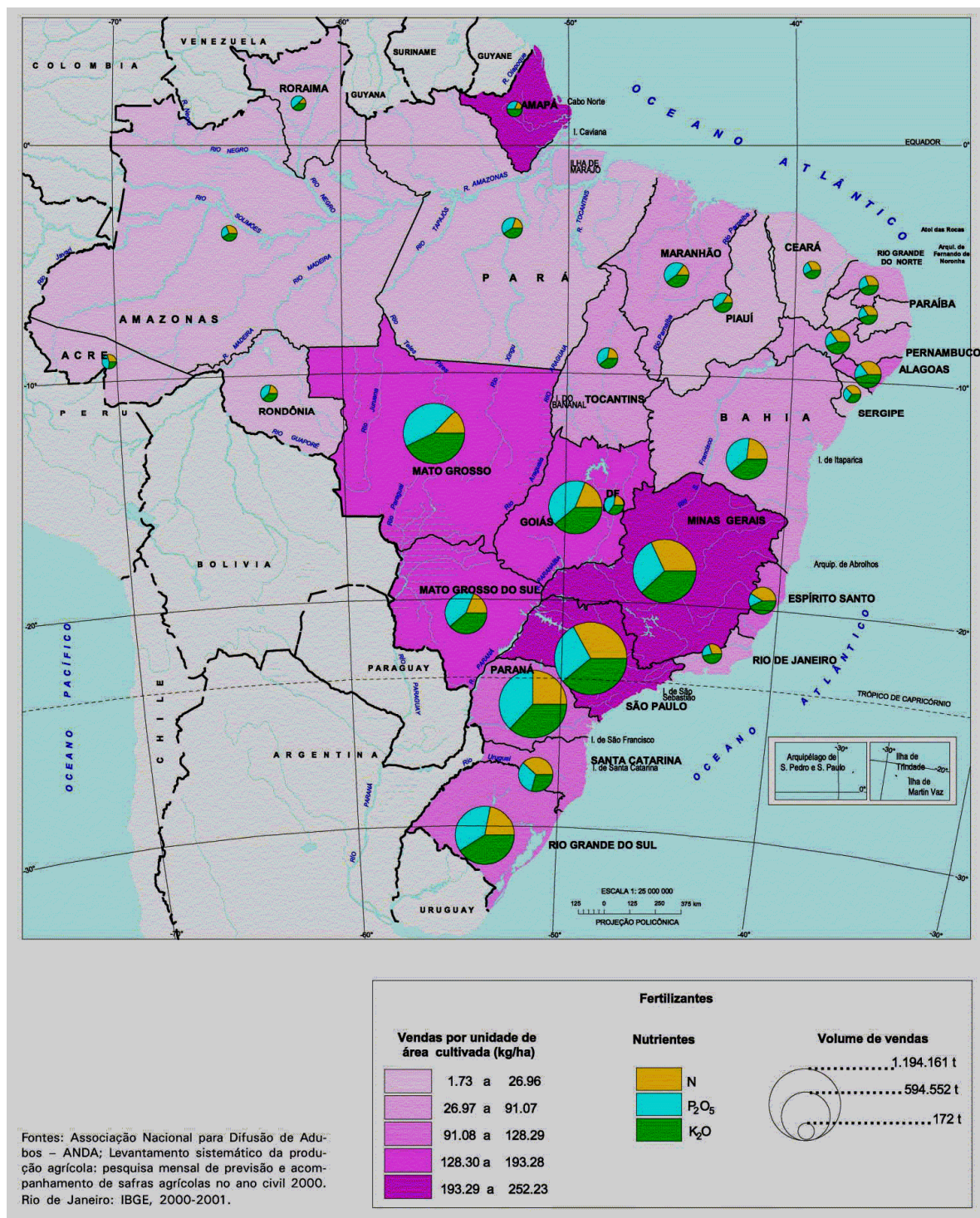
En lo que respecta a la utilización de pentóxido de fósforo (P_2O_5), la Región Centro-Oeste se configura con el Distrito Federal siendo el mayor utilizador del producto, 106,07 Kg/ha y el Estado de Goiás con 81,77 Kg/ha. En la Región Norte los Estados del Amapá con 76,36 Kg/ha y Tocantins con 35,83 Kg/ha son los mayores utilizadores. El sureste posee como mayores utilizadores los Estados de Minas Gerais, 66,65 Kg/ha y São Paulo, 60,85 Kg/ha. En la Región

Sur el destaque queda por cuenta de los Estados de Paraná con 48,82 Kg/ha y Río Grande del Sur con 40,90 Kg/ha. Los principales responsables por la utilización del pentóxido de fósforo en la Región Noreste son los Estados de la Bahia con 29,35 Kg/ha y Alagoas con 22,52 Kg/ha.

Por fin, se tratando de la utilización del óxido de potasio (K_2O), en la Región Norte los Estados del Amapá con 120 Kg/ha y Tocantins con 34,89 Kg/ha, siendo que, en 2000, el Amapá fue el mayor utilizador del producto. La Región Centro-Oeste posee como mayores utilizadores el Distrito Federal con 86,93 Kg/ha y el Estado de Goiás con 75,43 Kg/ha. En lo que se refiere a la Región Sureste los Estados de São Paulo con 82,46 Kg/ha y Minas Gerais con 81,45 Kg/ha son los principales utilizadores de óxido de potasio. En la Región Sur los mayores responsables por la utilización del producto son los Estados del Paraná con 47,02 Kg/ha y Río Grande do Sul con 44,54 Kg/ha. En fin, la Región Noreste que posee como mayores utilizadores los Estados de Alagoas con 53,42 Kg/ha y Bahia con 30,90 Kg/ha.

En el mapa a seguir se puede visualizar la cantidad vendida por unidad de área cultivada en Kg/ha (Kilogramo por hectárea), la proporción de nutrientes (N, P_2O_5 , K_2O) utilizada y el volumen de ventas en Toneladas, de modo que se puede tener un panorama general del datos analizados anteriormente. Datos referentes al año 2000.

Figura 3. Ventas de fertilizantes en el Territorio Brasileño – 2000



Estacionalidad y Elasticidad de la Demanda

La demanda por abonos en el Brasil, se concentra en los meses de julio a noviembre, cuando comienza el plantio del cultivo en el verano. Por lo tanto, la estacionalidad de la demanda por fertilizantes en el país, esta de acuerdo con la época del año en que se inicia el plantio de cada cultivo. Como existen abonos específicos para cada terreno y área cultivable, la estacionalidad de la demanda de los tipos de abonos a ser utilizados para cada una de las áreas es diferente, siendo este hecho relevante ya que Brasil es reconocido mundialmente por la vasta diversidad de sus suelos.

La estacionalidad afecta directamente los resultados de las empresas. En períodos de menor demanda, aumenta la competencia entre las industrias que, para garantizar la fidelidad del comprador, acostumbran bajar los precios y aumentar los plazos de pagamiento. Algunas empresas atenúan esa estacionalidad a través de las ventas para la industria química (principalmente urea) y para la industria de raciones animales (fosfato bi cálcico, sales minerales, suplementos etc.).

Se puede afirmar que la demanda de fertilizantes es elástica, o sea, caso halla reducción del precio del producto, la demanda aumenta; por consiguiente, un aumento de precio resulta en disminución de la cantidad demandada. Siguiendo el mismo raciocinio, cuanto mayor el precio, mayor será la demanda y utilización por productos sustitutos.

2.2.2 Bienes sustitutos directos y indirectos

Con relación a las ventas perdidas en el sector de fertilizantes para bienes sustitutos, se puede apuntar los productos modificados genéticamente. En esta etapa de formación y organización de las pioneras en bioingeniería, empresas multinacionales como Novartis, Upjohn, Monsanto, Eli Lilly y Dow Química están

en la frente en inversión e innovación en nivel global. Junto a esos conglomerados florecen en el ritmo del crecimiento de las inversiones, nuevas empresas biotecnológicas que aceleran el ingreso al nuevo mercado de los productos génicos aplicables en la agricultura, medicina y a todos los productos originados de materia orgánica.

Productos Orgánicos

Aunque represente menos de 1% del mercado de insumos agrícolas — abonos, fertilizantes y defensivos — el nicho de esos productos volcados para las culturas orgánicas ya presenta tasas de crecimiento arriba de los competidores químicos y representa una oportunidad para las micros, pequeñas y medias empresas driblaran la concentración del sector, en el cual la participación de las multinacionales es de 96%. En cuanto las ventas de las empresas de abonos orgánicos crecen 50%, caso de la Dinámica Agrícola. La líder del sector de abonos y fertilizantes, Bunge, y la número un en productos para caña de azúcar, DuPont, proyectan crecer, respectivamente, antes 6% y 12% en la próxima zafra.

Productos Genéticamente Modificados

Las ventajas que los productores tuvieron para volcarse a la producción de cereales genéticamente modificados, se deben contar: el mayor rendimiento por hectárea sumado (25% mas rendimiento por hectárea en el caso de la soja), la mayor resistencia a plagas y factores climáticos, la adaptación de ciertos tipos de plantas de mayor rendimiento al tipo de suelo, mayores beneficios en los saldos exportables y menor inversión en insumos agroquímicos para erradicar plagas y otros factores de depredación de la área cultivada, en este último se incluyen los substitutos de fertilizantes.

Productos Inoculantes

El producto muy utilizado como sustituto al fertilizante es el inoculante – insumo biológico para sustitución de fertilizantes nitrogenados en leguminosas, que es un material vegetal (trufa) con cultivo de bacteria del genero *rhizobium*, con alta concentración celular que fija el nitrógeno del aire en simbiosis con leguminosas, las cuales tendrán ventajas como el aumento de la productividad del cultivo sin utilizar fertilizantes nitrogenados; preservación de la microflora y a micro fauna del suelo; reducción del costo de producción; no provocando daños al medio-ambiente, y recuperación de los suelos de baja fertilidad.

Productos Bio-activos

Fue dispuesto en el mercado brasilero a partir del mes de agosto de 2003 un nuevo tipo de fertilizante sustituto para el ácido sulfúrico, capaz de reducir en hasta 30% los costos con fertilización en la agricultura brasilera. El Bio-activo (mezcla de hongos y bacterias responsables por acelerar el proceso de degradación de materias orgánicas) desarrollado por el Instituto Fosfatado Biológico (IFB Biotecnología), actúa en la solubilización de la roca fosfática, el que permite dispensar el uso de ácido sulfúrico en el proceso. Por este motivo se espera que el País va reducir gastos con a importación de azufre, insumo usado para a fabricación de ácido sulfúrico.

Productos Opcionales

Existe también a harina de casco y cuerno de bovino que son muy utilizados como fertilizantes opcionales en la Europa, y que han aumentado la participación en el país. Eso si llevamos en consideración que la gran mayoría de los pequeños productores en el Brasil tienen en el estiércol de animales el único generador de nutrientes del suelo, por ser subproductos de las creaciones de

sustancia y/o por ser utilizado desde hace mucho tiempo atrás por sus antepasados.

2.3 Comentarios

En lo que se refiere al ambiente tecnológico de fertilizantes, la tecnología de extracción de materias primas y elaboración de productos intermediarios, de fertilizantes básicos y mezclas es ampliamente difundida. Así, hace varios años se puede percibir que no han existido innovaciones, principalmente, en productos en el sector. A pesar de eso, las fases de prospección y pesquisa geológica y tecnológica que anteceden a la extracción mineral de un yacimiento son importantes, pues cada depósito es único y presenta una serie de especificidades (Kulaif, 1999a). Todavía según Kulaif (1999b), las empresas del sector implementaran mudanzas tecnológicas después las privatizaciones visando mejorar el aprovechamiento de los yacimientos.

Con relación al ambiente organizacional existen varias Organizaciones de Interés Privado (OIP) representando los diversos segmentos de la cadena productiva de fertilizantes entre ellos se puede citar a ANDA (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), AMA (Asociación de los Mezcladores de Abonos), SIACESP (Sindicato de las Industrias de Abonos y Correctivos Agrícolas del Estado de São Paulo), Simprifert (Sindicato de Materias primas para Fertilizantes), entre otros sindicatos estaduais. Estas OIP actúan como proveedores de informaciones y han representado los sus segmentos buscando promover mudanzas institucionales como, por ejemplo, en relación al Sistema Brasileiro de Defensa de la Competencia.

En lo que se refiere al ambiente tecnológico en el campo; es una realidad que las nuevas tecnologías están sustituyendo el viejo paradigma industrialista y que en la ciencia económica todavía no se ha dado una explicación de conjunto al fenómeno del salto que provoca la biotecnología por medio de la industria de base inteligente.

El punto de partida del fenómeno, analizando específicamente las tecnologías aplicadas a la agroindustria, se concluye que la biotecnología aplicada a la agricultura podría cambiar esencialmente la producción agrícola en el mundo.

Eso es así porque en estos primeros años del siglo XXI, se tiene producido avances impensables en materia de innovación biotecnológica, observando como las empresas de bioingeniería marcan las pautas de la segunda gran revolución tecnológica de la historia.

En esta etapa de formación y organización de las pioneras en bioingeniería, empresas multinacionales como Novartis, Upjohn, Monsanto, Eli Lilly y Dow Química están en la frente en inversión e innovación en un nivel global. Junto a esos conglomerados florecen en el ritmo del crecimiento de las inversiones, nuevas empresas biotecnológicas que aceleran su ingreso al nuevo mercado de los productos génicos aplicables en la agricultura, medicina y a todos los productos originados de materia orgánica.

Las ventajas que los productores tuvieron para volcarse a la producción de cereales genéticamente modificados, se deben contar: el mayor rendimiento por hectárea sembrada (25% mas rendimiento por hectárea en el caso de la soja), la mayor resistencia a plagas y factores climáticos, la adaptación de ciertos tipos de plantas de mayor rendimiento al tipo de suelo, mayores beneficios en los saldos exportables y menor inversión en insumos agroquímicos para erradicar plagas y otros factores de depredación de la área cultivada.

Satisfactorios resultados económicos de la agricultura, notoriamente el de la soja y del maíz, permanecieron incentivando la demanda de fertilizantes. Así, estamos asumiendo proyección del crecimiento de 10% para el volumen de ventas internas, totalizando 25 millones de toneladas por la demanda en alta y la discreta ampliación de la capacidad instalada (principalmente de fertilizantes fosfatados) pueden incentivar mayor oferta del producto nacional, que pueda

sumar 15,000 mil t (+4% sobre 2003). Las importaciones, que representan necesidades estructurales del segmento (sobre todo del K y del N), van acompañar la tendencia de la demanda. A pesar de la elevación en los precios internacionales de esos productos (notadamente de los nitrogenados), la desvalorización en la tasa de cambio (que de agosto sobre diciembre/2003 fue de -3%) ha estimulado las compras externas, cuya proyección que asumimos es de que alcance 16 millones de t (+25% sobre 2003). Todas estas perspectivas fueron con base en los estudios referenciados y en las entrevistas a campo, las cuales incluimos en el ítem - 3.3 Levantamiento de datos.

Las cooperativas que representan una porción de 50% de los compradores, de este segmento, compran en grandes cantidades y consiguen poder de negociación para los precios y plazos, de esta forma reúnen pedidos de todos los cooperados y realizan una negociación que abarca todos los relacionados. Los distribuidores poseen 40% de las compras directamente de los productores de abonos, siendo que en algunos casos, por ser exclusivos de una determinada marca, tiene condiciones especiales de compra. El porcentaje de compras por el consumidor final es menor (10%), con todo y tratándose de grandes productores que tienen un poder de negociación diferenciado, se nota que la negociación ocurre directamente con proveedores.

El producto negociado tienen que tener precio y calidad, siendo que los mayores problemas de bajas cantidades producidas en las labores son causados por falta o insuficiencia de nutrientes.

La compra de abonos ocurre con 3 a 4 meses de la época del plantío, siendo que los estoques son un punto de dificultad del proceso, una vez que las pérdidas por humedad y mal acondicionamiento pueden revertir el porcentual de ganancias en prejuicios.

Otro aspecto importante es con relación a la definición de mercado relevante, que debe llevar en consideración las dimensiones producto y geográfica. En la

dimensión producto, se verifica el grado de sustitución de los productos envueltos en una operación de fusión o adquisición. En la dimensión geográfica, se observa la región próxima de donde puede proveer el mismo producto o su sustituto capaz de competir con el producto del mercado original. Por la prueba del monopolista hipotético, el mercado relevante es definido como siendo el menor grupo de productos y la menor área geográfica necesarios para que el supuesto monopolista esté en condiciones de imponer un pequeño, pero significativo y no transitorio aumento de precios.

La Secretaria de Acompañamiento Económico del Ministério de Fazenda en su parecer sobre el Acto de Concentración referente a la operación de adquisición de Manah por el Grupo Bunge definió el mercado relevante de mixtura NPK como siendo: región leste nordeste, región sur y región central. El mercado relevante de fertilizantes básicos nitrogenados fue definido como nacional y de fertilizantes fosfatados como región sur y central. Para el ácido sulfúrico y fosfórico, el mercado relevante definido es nacional, en cuanto para la roca se define como siendo en los siguientes estados: Mina Gerais, Goiás, São Paulo, Bahia, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraná, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Por otro lado, existen analistas de mercado que afirman que el mercado de fertilizantes fosfatados se debe ser dividido en tres: las regiones Sur, Noreste y centro de Brasil. Otros analistas defienden todavía que el mercado es internacional. Se puede observar que está lejos de haber un consenso en relación mercado relevante, así, cualquier conclusión a priori sería precipitada, siendo necesario para eso estudios más detallados.

En el sector de Materias Primas se puede verificar la existencia de grandes empresas generalmente verticalizadas, o sea, produciendo también por lo menos productos intermediarios y fertilizantes básicos en grande escala. En el segmento de mezclas existe un grande número de pequeñas y medias empresas que ofertan fertilizantes para el mercado local y, juntamente con estas, existen mezcladoras de gran tamaño que actúan en grande parte del territorio nacional.

La mayor parte de las grandes mezcladoras actúan también en la producción de materias primas, productos intermediarios y fertilizantes básicos.

Desde primero de Mayo de 2004, entro en vigor la incidencia de PIS/Confins sobre las importaciones, el que hizo con que algunas empresas anticipasen sus compras, visando tener estoques a precios más bajos de las industrias de abonos y fertilizantes aumentaron sus importaciones en el primer trimestre del año en comparación con el mismo período de 2003. El factor determinante para eso fue el cambio en la tributación. En los primeros meses de 2004 hubo crecimiento de 49% en las compras del exterior, que llegaron a 3,4 millones de toneladas de Materia Prima. Los factores determinantes para este aumento fueron tres: el saldo de algunas compras que no pudieron ser efectivizadas en el final de 2003 debido a problemas de logística, la nueva tributación sobre las importaciones y la perspectiva de alta en los precios internacionales de las materias primas. Hubo una anticipación de importaciones, pero no existe perspectiva de que las compras externas superen el volumen de 2003.

Las alícuotas de contribución sociales (PIS y COFINS), en la orden de 9,25% van representar aumento de costos para los productores rurales. Con esto, uno de los grandes sectores perjudicados es el de fertilizantes y agroquímicos. En la práctica representa un aumento de costo superior al de la alícuota, pues la contribución incide todavía en el impuesto sobre producción industrial (IPI) y en el Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS). Por tanto toda la zafra de verano quedara más cara, pues la alícuota actual sobre agroquímicos y fertilizantes, desde Mayo/2004, surgió justamente en el momento próximo a las compras de los abonos para la zafra. Para intentar superar este problema, hay empresas intentando postergar el recibimiento de las cargas para escapar de la alícuota de las contribuciones sociales. Por tanto, el grande aumento de las importaciones de fertilizantes en los primeros meses de 2004 fue causada no por un grande aumento de la demanda, pero si por compras anticipadas, que dejarán de ser hechas a lo largo del año, cuando las nuevas alícuotas ya

estuvieron en vigencia. Esto va encarecer las importaciones de fertilizantes, perjudicando este sector.

3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

3.1 Estructura de la oferta local

La Tabla 26 presenta la capacidad instalada de producción de fertilizantes en el Brasil en 2001. Se puede observar que existe baja ociosidad en el sector de fertilizantes a pesar de estacionalidad del consumo la capacidad ociosa pueda variar a lo largo del año.

Tabla 26. Capacidad instalada de producción de fertilizantes en el Brasil en 2001

Productos	Capacidad Nominal	Producción Usual
Amônia Anidra	1.517.390	1.422.760
Rocha Fosfática	5.493.235	5.315.335
Ácido Sulfúrico	5.043.800	4.439.400
Urea	1.709.775	1.541.600
Superfosfato Simples (Pó)	6.626.200	5.228.330
Fosfato Monoamônio	1.074.495	913.626
Fosfato Diamônio	8.186	7.854
Cloreto de Potássio	598.600	541.200

Fuente: Elaboración con base de datos ANDA - Asociación Nacional para Difusión de Abonos
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Como la definición precisa de los mercados relevantes de los diversos productos de la cadena productiva de fertilizantes demandaría estudios adicionales, se calculó la participación de mercado con base en la capacidad instalada de producción de las empresas en el Brasil. Así, la Tabla 6 muestra las Razones de Concentración (CR) para los principales productos de la industria de fertilizantes. El CR2 corresponde a la participación de las dos mayores empresas del sector en la producción del producto considerado, el CR3 de las tres mayores y así por delante. Cabe destacar que el CR4 es generalmente a la medida del grado de concentración más utilizada.

La elevada concentración en el sector queda evidente por los índices calculados, ya que el producto que presentó menor concentración, las cuatro mayores empresas que poseen 75,6% del mercado.

Tabla 27. Capacidad Instalada de Producción de Materias-Primas - 2001

Capacidad		Capacidad	
Producto / Empresa	Productiva (t/día)	Producto / Empresa	Productiva (t/día)
Amonia Anhidra		Sulfato de Amonio	
Petrobrás	2.350	Bunge Fertilizantes	300.000
Ultrafertil	1.920	Metacril	340.000
CR2	100%	Nitrocarbano	276,8
Roca Fosfórica		CR3	100%
Bunge Fertilizantes	4.040	Urea	
Copebrás	1.900	Petrobrás	2.850
Fosfertil	4.750	Ultrafertil	1.975
Irecê	460.000	CR2	100%
Trevo	2.000	Superfosfato Simples	
Ultrafertil	3.121	Bunge Fertilizantes	7.130
CR4	91%	Cargill	1.000
Ácido Fosfórico (P2O5)		Cibrafétil	700.000
Bunge Fertilizantes	480	Copebrás	2.100
Copebrás	810	Fosfertil	1.250
Fosfertil	1.507	Fospar	1.600
Ultrafertil	400	Galvani	2.900
CR4	100%	Profertil	1.050
Ácido Sulfúrico		Roulier	1.000
Bunge Fertilizantes	3.620	Trevo	1.800
Copebrás	3.300	Ultrafertil	1.200
Fosfertil	5.000	CR4	75,6%
Galvani	1.220		
Profertil	50.000		
Ultrafertil	1.200		
CR4	93%		

Fuente: Elaboración con base de datos ANDA - Asociación Nacional para Difusión de Abonos
 Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Teniendo en vista el sector de fertilizantes y las empresas líderes de mercado, se puede afirmar que 92% de la facturación del sector está distribuido entre 15 empresas, siendo que de este grupo apenas 8 controlan 88% del total.

Llevando en consideración la facturación líquida obtenida en 2001, la líder del mercado de abonos en Brasil, con 31%, es la Bunge, que tuvo facturación líquido de 2,1 mil millones de reales en el año. En seguida, viene la Ultrafertil, con 10% del mercado y 694 millones de reales de receta, seguida pela Heringer, con 8% de participación y 547 millones de reales de facturación líquido.

En anexo sigue tabla que demuestra la distribución de la receta entre las empresas en el sector.

Tabla 28. Distribución de la Receta Líquida das Empresas no Total do Sector – 2001

	Empresa	Estado	Rentabilidad Líquida USD mil	Participación
1	Bunge Brasil	SP	1,070,618	31%
2	Ultrafesril	SP	347,240	10%
3	Heringer	ES	273,774	8%
4	Cargill Fertilizantes	SP	266,646	8%
5	Abonos Trevo	RS	266,555	8%
6	Fosfesril	MG	240,266	7%
7	Copebrás	SP	149,451	4%
8	Fertibrás	SP	123,455	4%
9	Iharabrás	SP	80,876	2%
10	Ouro Verde	SP	68,437	2%
11	Profesril	AL	61,740	2%
12	Unifesril	RS	55,241	2%
13	Nortox	PR	53,223	2%
14	Mitsui	MG	49,854	1%
15	Galvani	SP	42,997	1%
	Sub. Total		3,150,370	92%
	Total (1)		3,420,093	100%

1) Total estimado a partir de las informaciones contenidas en el Balance Anual de la Gazeta Mercantil

Fuente: Balance Anual de la Gazeta Mercantil

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil IAG/FERTIL/RECEITA EMPRESAS GAZETA MERCANT

Ahora llevándose en consideración apenas las empresas de capital abierto del sector de fertilizantes en el Brasil, en los años de 2000 y 2001, las principales, llevando en consideración la receta líquida fueron en primer lugar la Bunge, seguida por la Fosfesril, Cargill, Abonos Trevo y Fertibrás. En cuanto a la Bunge Fertilizantes, parte de su favorable desempeño se debe a la ampliación de la utilización de la agricultura de precisión, disponible en los Estados de São Paulo, Bahia, Goiás, Mato Grosso y Rio Grande do Sul. Con ella, la empresa se encarga del análisis del suelo y de la aplicación de fertilizantes de acuerdo con las características y necesidades de nutrientes de cada trecho.

Ya la disminución en el lucro bruto de la Cargill Fertilizantes fue acreditada al impacto de la desvalorización de cambio en su estructura de costos.

En el caso de los fertilizantes fosfatados, en el final del año de 2001 entro en operación la nueva unidad localizada en Catalão (GO), explorada por la Copebrás, con capacidad adicional para producir 200 mil t/año de fósforo (P_2O_5).

En ANEXO 2 se encuentra tabla con Receta liquida, Costos de los productos Vendidos, Lucro Bruto y Margen Bruta de las principales empresas de fertilizantes que actúan en el Brasil.

Sigue abajo un cuadro comparativo de la participación de mercado de los principales **players** en el mercado de fertilizantes en el Brasil hasta el año de 2000, siendo que en este trabajo en el ítem 3.4 tenemos el cuadro distribución de la receta entre las empresas del sector en el año de 2001, donde Fertilizantes Serrana y Bunge fertilizantes se fundieron en Bunge Brasil.

Tabla 29. Cuadro comparativo: Histórico de la Participación de las Empresas en el Mercado

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Fertilizantes Serrana	8.60%	8.40%	8.30%	12.50%	10.50%	16.50%	16.35%	16.36%
Bunge Fertilizantes (Manah)	8.31%	9.30%	10.10%	15.00%	13.60%	17.36%	11.73%	10.42%
Fertilizantes Heringer	2.65%	2.20%	2.80%	6.20%	5.60%	5.96%	9.30%	9.09%
Cargill/Suelorrico	4.83%	5.50%	6.20%	6.50%	6.70%	6.52%	8.69%	8.16%
Abonos Trevo	10.96%	12.50%	11.00%	3.50%	5.50%	6.05%	3.24%	6.59%
Fertipar	3.15%	2.60%	3.10%	3.10%	4.00%	4.59%	5.38%	5.67%
Fertiza		2.80%	3.90%	4.60%	4.20%	3.60%	4.29%	4.46%
Fertibrás	2.54%	2.80%	2.80%	3.40%	3.00%	3.68%	4.41%	3.78%
Copas	7.25%	7.30%	5.50%	5.40%	5.80%	2.33%		
Takenaka	6.63%	5.50%	4.70%	2.70%	2.10%	1.29%	2.64%	
IAP	5.45%	5.80%	6.70%	2.50%	2.90%			
Defer S.A	4.50%	2.60%	0.80%	0.10%	0.80%	1.80%	2.07%	1.79%
Fertilizantes Mitsui	3.16%	2.60%	2.50%	2.50%	2.80%	2.69%	1.80%	1.40%
Cotia	2.27%							
Adusuelo	2.15%	1.60%	1.20%	1.60%				
Cooperfertil	1.61%	1.10%	0.80%	0.90%	0.70%			
Unifertil					1.20%	1.23%	2.16%	1.75%
Otras	25.94%	27.40%	29.60%	29.50%	30.60%	26.40%	27.94%	30.53%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Parámetros: hasta 1995: participación porcentual en la demanda brasilera de fertilizantes por toneladas en el respectivo año; 1996: participación porcentual en la demanda brasilera de fertilizantes por toneladas En el año (base-KCL); a partir de 1997: participación calculada con base en el cloruro importado en el respectivo año.

Fuente: ates 1995: Gerencia de Marketing de la Abonos Trevo S/A; 1996: ANDA (Asociación Nacional para Difusión de Abonos); 1997 a 2000: Abonos Trevo; IAG/fertil/histórico del market share

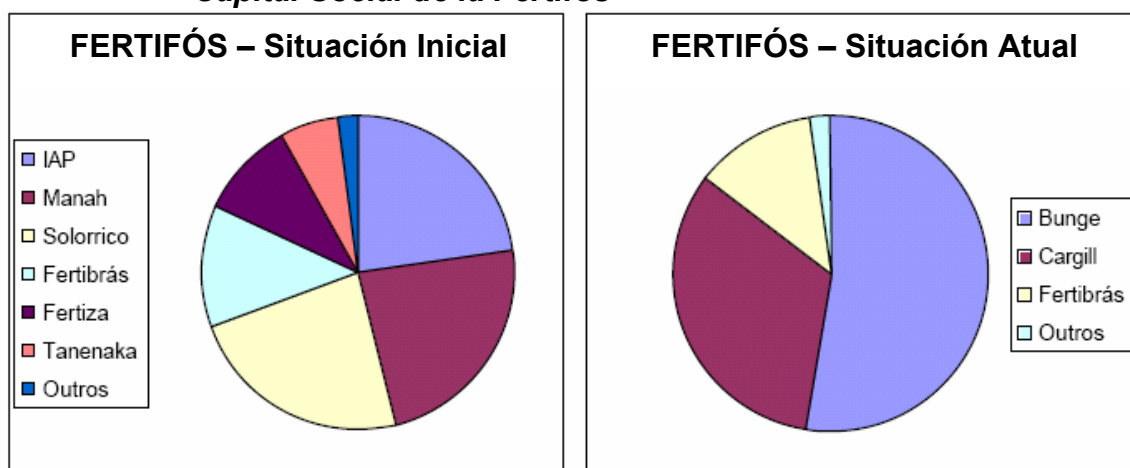
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

El sector de fertilizantes no escapo al proceso que se observo en la mayoría de los segmentos de la economía, sobre todo en la segunda mitad de la década de 90; Para competir con las empresas extranjeras se torno cada vez más importante ganar escala y reducir costos. El camino encontrado para ese fin fue el de las fusiones, adquisiciones y asociaciones. El proceso de concentración del sector se acentúo en 1.999, facilitado por el aumento del grado de endeudamiento de las empresas debido a la maxi desvalorización, prosiguiendo en los años siguientes.

En agosto/96 la Serrana (Grupo Bunge) compro la Fertisul y en el inicio de 1998 adquirió también la unidad industrial de fertilizantes de la Elekeiroz S.A., localizada en Guará (SP), a través de la transferencia de la totalidad de las cuotas de la Elekeiroz Servicos Ltda. Para la Serrana Fertilizantes S.A., sociedad controlada por la Serrana Sala En noviembre de este mismo año, concluyó la adquisición del controle de la IAP S.A (97.8% del capital votante y 70.14% del capital total de la IAP). Paso también a tener participación en la Fosfesril y Ultrafesril, fabricantes de las materias primas, controladas por la Fertifós (Gráfico 42). Su expansión no paro por ahí, en abril/00 adquirió la Manah, pasando, en agosto/2000 a ser llamada de Bunge Fertilizantes y en diciembre/2001 fue incorporada, juntamente con a Bunge Alimentos, por la Serrana, pasando a llamarse Bunge Brasil S.A. En junio/99 la Cargill compro la Suelorrico y en noviembre/2001, después de la incorporación de la Fertiza, paso a llamarse Cargill Fertilizantes. En junio/2000 la Abonos Trevo fue adquirida por el Grupo Norsk Hydro. En mayo de 2001, la Abonos Trevo S.A. compro la empresa HF Fertilizantes Conodities Ltda.

Después del proceso de privatización, el número de fusiones y adquisiciones se intensificó en el sector determinando grandes alteraciones societarias, principalmente dentro del consorcio Fertifós que había adquirido la Fosfértil y, por medio de la Ultrafértil. En el Gráfico 42 se puede observar la concentración del capital social de la Fertifós con las empresas Bunge y Cargill.

Gráfico 37. Evolución de la Participación de los Grupos Económicos en el Capital Social de la Fertifós



Fuente: Elaboración con base de datos ANDA - Asociación Nacional para Difusión de Abonos
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Cuando el consorcio Fertifós fue formado era compuesto por las siguientes empresas con sus respectivas participaciones: IAP (23,07%), Manah (23,07%), Solorríco (23,07%), Fertibrás (12,76%), Fertiza (10%), Takenaka (6,17%) e otras (1,89%). Con la adquisición por el Grupo Bunge de IAP y Manah y por la Cargill de Solorríco y Fertiza, Bunge pasa a tener 52,3% de Fertifós, Cargill 33,07%, Fertibrás 12,76% y las otras 1,89%.

En anexo cuadros con las principales empresas Brasileñas que producen fertilizantes, o insumos para la producción de fertilizantes, con sus contactos comerciales y perfiles de actividades.

Estrategias Futuras y perspectivas del mercado

Fosfertil/Ultrafertil

Visando mantener su competitividad y posición de líder, la Fosfertil Ultrafertil, mayor industria productora de materias primas para fertilizantes del país, pretende invertir en la expansión de sus complejos industriales y de mineración.

La primera fase de ese proyecto, con valor de US\$ 100 millones, fue aprobada por el consejo de administración de la Fosfertil. Otros proyectos importantes y de valores significativos, tanto en el área de fosfatados como en la de nitrogenados, están siendo estudiados en el ámbito del Programa de Inversiones Plurianual de la empresa.

En esta fase, la empresa aumentará la capacidad productiva del Complejo de Mineración de Tapira (Minas Gerais), del Complejo Minero-Químico de Catalão (Goiás) y del Complejo Industrial de Uberaba (Minas Gerais).

La Fosfertil Ultrafertil va a adicionar 330 mil toneladas anuales en la producción de concentrado de roca fosfática en Tapira y más 143 mil toneladas en Catalão. Así, juntos, los complejos de mineración tendrán una capacidad productiva de 3,2 millones de toneladas de concentrado fosfático.

El Complejo Industrial de Uberaba tendrá su capacidad productiva de P₂O₅ (ácido fosfórico) ampliada en 180 mil toneladas y en 153 mil toneladas la capacidad de las plantas de ácido sulfúrico. Así, el complejo estará capacitado para producir, anualmente, 676 mil toneladas de P₂O₅ en ácido fosfórico y 1,9 millones de toneladas de ácido sulfúrico.

Todavía en Uberaba, la empresa implantará una planta de solubilización de TSP (superfosfato triple) con capacidad productiva de 350 mil toneladas año y una nueva unidad de granulación de MAP (fosfato mono amonio), aumentando la oferta de ese producto hasta 350 mil toneladas. Con eso, la empresa pasará a ofrecer al mercado 1,77 millones de toneladas de fertilizantes fosfatados, insumos utilizados por las industrias mezcladoras en la producción del NPK (nitrógeno, fósforo y potasio).

Según la administración, estratégicamente, la inversión irá a aumentar la producción de P₂O₅ y, consecuentemente, irá a acompañar la creciente demanda del mercado brasileño. El objetivo de la empresa con estas inversiones

es ayudar la reducir la dependencia de insumos importados para la fabricación de fertilizantes, contribuyendo así con el desenvolvimiento constante del agro-negocio brasileiro.

La expansión será realizada en parte con recursos propios y en parte financiada junto a las mejores opciones de mercado. De acuerdo con la administración, la empresa se ha posicionado en los mercados que actúa con extrema firmeza, para los cuales prevé un fuerte crecimiento en los próximos años. Estas inversiones aseguran la expansión del conjunto de negocios de la Fosfertil Ultrafertil. (Fuente: Valor Económico)

Copebrás

Después de crecer casi 70% en Brasil durante el 2003, principalmente en virtud de la conclusión de su complejo minero-químico de Catalão (GO) - inaugurado oficialmente en abril, la Copebrás, segunda mayor productora de materias primas para fertilizantes del país, atrás del grupo Fosfertil/Ultrafertil, ya prospecta nuevas oportunidades de inversiones en la expansión de su capacidad productiva para atender a la creciente demanda doméstica de abonos. "Es un buen momento para invertir. El escenario es positivo para el sector, y el crecimiento de la demanda ha sido sorprendente. Y, con la conclusión del complejo de Catalão, ya estamos pensando en nuevos proyectos y prospectando otras áreas de producción,"afirmo Nelson Pereira dos Reis, presidente de la Copebrás. Independientemente de que algunos de esos planes puedan madurar en 2004, el ejecutivo cree que nuevos aportes en expansión serán alcanzados solamente a partir del inicio del año 2005. El propio complejo de Catalão, que absorbió inversiones de US\$ 140 millones de Enero de 2001 a Abril de 2003, deberá recibir más US\$ 20 millones en mejoras, inclusive para la adquisición de nuevos equipos. Antes de la conclusión del proyecto, la producción en la unidad goiana era de 600 mil toneladas de fosfato beneficiado por año; paso para 1,2 millones de toneladas.

El impacto en la facturación de la empresa - controlada por la multinacional Anglo American, también presidida por Pereira dos Reis - fue inmediato. Conforme el ejecutivo, en 2003 las ventas de la Copebrás sumaron US\$ 200 millones, ante los US\$ 120 millones de 2002. Como la capacidad plena del complejo de Catalão solo fue alcanzada en julio, se proyecta que, en 2004, el facturación llegará a la suma de US\$ 240 millones, mismo sin inversiones adicionales en expansión en este año. Con el avance observado, la empresa respondió por 50% de la facturación de la Anglo American en Brasil en el año pasado. El conglomerado actúa también en mineración y metales. Pereira dos Reis admite que llegó a sorprenderse con el fuerte ritmo de aumento de la demanda brasilera por abonos, mismo teniendo en cuenta el progresivo crecimiento de la cosecha brasilera de granos, impulsados, en estos últimos, por la soja. "Cuando comenzamos el proyecto de Catalão, nuestra expectativa era cubrir 15% del consumo de fósforo (destinado a abonos). En fin, cubrimos apenas 8%, relata el ex-presidente de la Asociación Nacional para Difusión de Abonos (ANDA), Pereira dos Reis estima que el consumo brasilero de fertilizantes haya alcanzado 22 millones de toneladas en 2003, siendo que la producción doméstica respondió por 40% del total y el restante fue atendido con productos importados. En 2002, según la ANDA, la demanda atingió 19,114 millones de toneladas (o US\$ 3,3 billones), 12% más que en 2001 (17,069 millones de toneladas). A pesar del escenario positivo - la Copebrás estima un alza de la demanda en 2004, ya que la cosecha 2003/04 de granos debe crecer 6,2% y superar 130 millones de toneladas, según la Conab, Pereira dos Reis hace coro con los que reclaman de la infraestructura del país. "Logística es el talón de Aquiles".

Bunge

La Bunge Ltda., mayor procesadora de soja del mundo, concentrará las inversiones, estimadas en US\$ 1,3 mil millones en tres a cinco años, aquí en Brasil. La empresa, con ventas de US\$ 22,16 mil millones en 2003, considera

que el País es uno de los pocos lugares con potencial para ampliar el área agrícola.

El presidente mundial, Alberto Weisser, dijo que la corporación tiene US\$ 400 millones/año para invertir y la mayor parte será destinada para acá. "Brasil en el tiene solo la oportunidad de alimentar al mundo, y si la obligación", dice.

Gran parte de las inversiones será destinada para el área de logística, sobre todo instalaciones portuarias, y también en fertilizantes, donde la prioridad será la ampliación de las 38 fábricas que la compañía posee. En Brasil, la Bunge facturo US\$ 5,2 mil millones en 2003.

Precios

2000 – 2001

En el mercado interno, los productores pagaron un precio medio para la adquisición de fertilizantes (de enero a diciembre/2001) 7.9% superior al mismo período de 2000. Descontada la inflación del período, hubo una elevación de 0.9%. En los mismos meses, el índice de precios de los fertilizantes al por mayor se elevó en 16.5% (+12.6% para el IPA OG general), lo que nos lleva a creer que hubo una disminución en el margen del comercio.

En gran parte, la elevación del precio al por mayor puede ser explicada por el aumento de precios de los insumos importados debido a la desvalorización del real, una vez que el precio medio en dólares del producto importado se presentó prácticamente estable: de enero a diciembre, fue de US\$ 124.27/t (–0.4% sobre el mismo período del año anterior) o de R\$ 293.24/t (+ 29.9%). A pesar del precio medio en dólares en el haber presentado grandes alteraciones en relación al 2000, su tendencia fue declinante desde el mes de abril/01, como resultado de la disminución de la demanda mundial.

Acompañando la evolución de la curva de precio del petróleo, el precio de la amoniaco en mercado europeo también presentó tendencia decreciente. Su precio medio fue de US\$ 164.08/t (-9.0% sobre la media de 2000), pero con la desvaluación del cambio de 28.5%, en R\$, esa materia prima también presionó los costos de producción del sector, recordándose que su importación representa cerca de 27% del consumo.

2002

A pesar de la continuidad del bajo crecimiento económico (+1.5%), los repetidos resultados satisfactorios de la agricultura brasilera continuaron disponiendo mayores recursos para los tratos culturales de la producción de 2002 y garantizaron la elevación de la demanda de fertilizantes.

La sumatoria de diversos factores positivos, entre ellos las condiciones climáticas favorables, precios internacionales de algunos *comodities* (soja, maíz, trigo y jugo de naranja, por ejemplo) mas elevados y la desvaluación del real (R\$), culminaron en un crecimiento bastante significativo de la renta del agricultor (expresada en Valor Bruto de la Producción – VBP) que sumó US\$ 36.02 billones (a precios de diciembre/02) y representó una elevación real de 24.5% sobre la cosecha 2001.

La relación de cambio (cantidad de producto agrícola necesaria para adquirir una tonelada de fertilizantes), de enero a diciembre, comparada a la de 2001, fue favorable para los productores de maíz, soja, poroto, batata y arroz. Los productores de café continuaron precisando de mayor cantidad de sacos para pagar una t de abono, al paso que los productores de caña, volvieron a tener la necesidad de mayor cantidad de producto para adquirir los insumos.

La demanda elevada resultó en una reducción del almacenamiento de fertilizantes, aumento de la producción y ventas, las importaciones también necesitaron de crecimiento para atender la demanda creciente.

El total de las ventas suman US\$ 4.22 mil millones que, desvalorizado por el IGP-DI, presentó un crecimiento real de 13%, siendo el mismo crecimiento verificado en 2001.

La desvalorización de 24.3% del real en relación al dólar presionó los costos de las empresas del sector (bastante dependientes de la importación). Delante de la capitalización del productor rural, las empresas encontraron espacio para elevar los precios de sus productos, en cuanto, la mayor competencia hizo que, de manera general, perdiesen margen.

El comportamiento del cambio también hizo que las empresas del sector buscaran reducir sus exposiciones financieras a través de la disminución de los plazos de pago, de la elevación de los impuestos para financiamiento y del estímulo al intercambio de productos por granos.

En 2002, la media del índice de precios de fertilizantes al por mayor fue un 17.1% superior al mismo período de 2001. La desvalorización del cambio media de 24.3% presionó positivamente los precios, al paso que el aumento de la competencia entre las empresas y la disminución en el precio medio (en dólar) del producto importado aseguraron una mayor elevación. Así, en el año (diciembre-2002/diciembre-2001), el índice de fertilizantes varió positivamente en 37.7%, en cuanto la cotación del dólar subió 53.4%.

En el mercado internacional, el exceso de la oferta hizo que las cotizaciones, de manera general, se elevaran. El precio medio del producto importado (US\$ 121.08/t) presentó una disminución de 3%, en dólares, en relación la media de 2001. Parte de esa disminución se debe al comportamiento del precio medio del amoníaco, en el mercado internacional: en el mercado europeo, la cotación media bajó 17%, independientemente de que el precio medio del petróleo haya permanecido, prácticamente, estable. En reales, los precios medios de los

fertilizantes importados continuaron su escalada ascendiente: +21%, estableciéndose en US\$ 133.49/t.

Hasta julio de 2002, el índice de precio de fertilizantes al por mayor (FGV) acompañó la tendencia de disminución en la tasa de cambio, entretanto en una intensidad más reducida que puede ser explicada por los precios internacionales más elevados y todavía por la tentativa de las empresas de recuperar los márgenes, aprovechándose del aumento de la demanda. El índice medio de los siete primeros meses del año, cuando comparado al mismo período del año anterior, muestra un crecimiento de 40%, siendo que la tasa de cambio media se elevó en 27%. Observándose esos parámetros durante el mes de julio en relación a diciembre/2002, en cuanto hubo una valorización de 21% en la tasa de cambio, el índice de precio de los fertilizantes se redujo solamente en 4%. En cuanto, la disminución en el precio del mercado mayorista parece no haber llegado al productor. El índice de precio de fertilizantes pagos por los productores (FGV) todavía registraba un alza de 10% cuando comparado junio con diciembre/2002 (en el mismo período, el IPA-OG/fertilizantes caía 3%).

2003

Al contrario de lo que ocurrió con el precio en el mercado interno, la cotación de los productos importados siguió la tendencia internacional de alta. Su precio medio en sus seis primeros meses del año de 2003 fue de US\$ 121.84/t (+1% sobre el mismo período del año anterior). No obstante, en enero/03 las compras externas fueron realizadas a un precio medio de US\$ 107.75/t, pasando a US\$ 133.28/t en julio/03.

La elevación de las cotizaciones de las principales fuentes de nitrógeno, en el mercado internacional, puede, en parte, explicar esa elevación. En ese período, el precio medio del amoníaco en el mercado *spot* europeo fue de US\$ 187.67/t, 46% superior al precio de los mismos meses de 2002 y reflejaron una elevación de 22% en el precio del barril del petróleo.

En octubre/03, El IGP-DI se elevó 0,44% y el IPA-OG/fertilizantes, 0,50%. El grupo formado por los productos de culturas para exportación, cuyos precios subieron 7,99%, fue el principal responsable por la tasa de inflación, medida en el segmento mayorista.

Tabla 30. Tasas mensuales de Variación de los grupos componentes del IPP – Índice de Precios Pagos por el productor

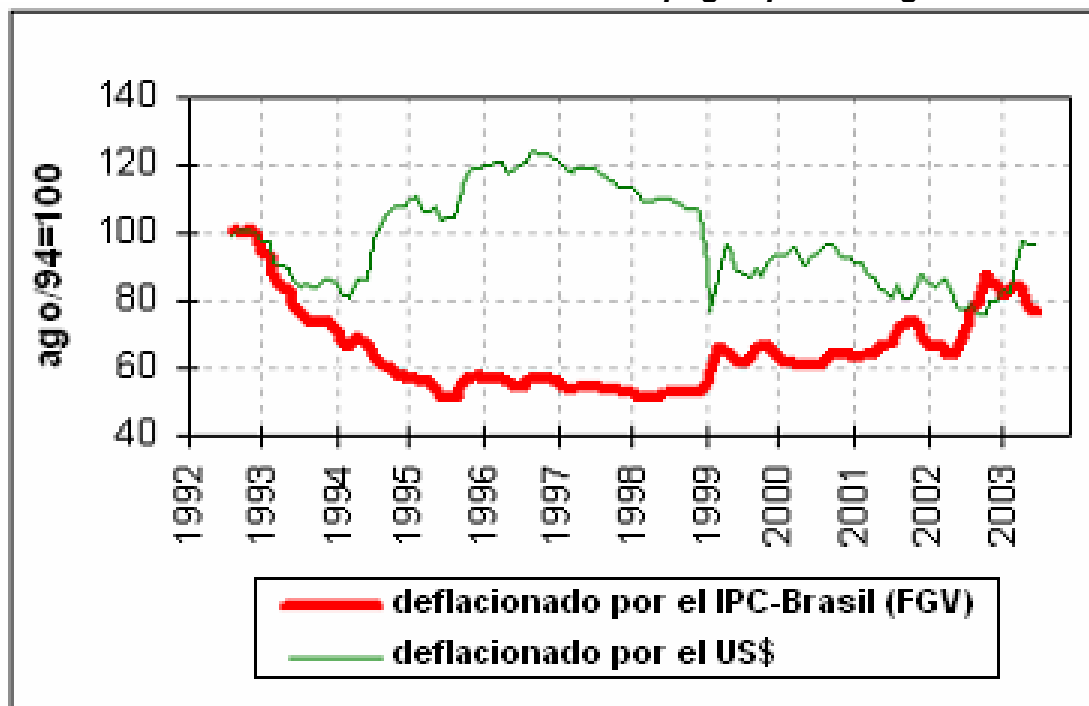
	EM	FEV	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	AÑO	12meses
IPP - Agrotóxicos	2,62	1,12	1,02	0,29	(0,45)	(0,28)	2,86	2,07	1,94	(2,55)	8,85	12,76
IPP - Combustíveis	8,12	7,44	(1,20)	(0,65)	(4,09)	(1,45)	(0,14)	(1,13)	(0,30)	0,07	6,16	33,07
IPP - Fertilizantes	2,71	5,33	1,06	3,71	(1,99)	(0,82)	0,62	1,64	1,61	(0,19)	14,33	19,53
IPP - Mão-de-Obra	1,31	0,42	1,44	3,01	2,18	(0,18)	0,88	(0,60)	1,51	(0,18)	10,18	13,04
IPP - Semillas	(0,41)	0,74	(1,80)	3,67	1,14	6,92	2,67	1,99	(0,36)	(0,75)	14,39	21,57
IPP - Servicios	2,45	1,54	5,06	2,88	1,80	2,11	1,71	0,22	1,51	3,40	25,04	31,33
IPP-Geral	2,99	3,28	0,65	2,23	(0,57)	0,62	1,14	0,54	0,94	(0,04)	12,35	21,21

Fuente: FGV/IBRE/DGD (Fundación Getúlio Vargas)

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Otros indicadores de inflación presentaron las siguientes tasas de variación en octubre. El sector del agro negocio aumento casi 50% su participación en las ventas nacionales al exterior, siendo responsable por el mayor saldo comercial desde 1989, según datos de la Secretaria de Producción y Comercialización del Ministerio de la Agricultura.

Gráfico 38. Precios medios de fertilizantes pagos por los agricultores



Fuente: FGV (Fundación Getúlio Vargas) / ACTUALIZADA IAG/Fertil/precios
Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En relación al año de 2002, a pesar del índice de precio pago por fertilizantes por el productor continua elevado, precios mayores de algunos productos mejoraron la relación de cambio con el abono. Fue lo que ocurrió con el café (mayor alta en relación a los fertilizantes), maíz, poroto y arroz con cáscara. Ya para la soja y la caña de azúcar hubo una pérdida en el poder de compra del productor una vez que el precio del insumo creció más que los precios de esos productos agrícolas.

3.2 Estrategias mercado lógicas de los competidores

Las empresas productoras de fertilizantes adoptan estrategias basadas en el liderazgo en los costos donde la búsqueda de economías de escala, la baja capacidad ociosa y la logística eficiente son factores determinantes del desempeño.

Las empresas productoras de fertilizantes adoptan estrategias basadas en la superioridad en costos donde la búsqueda de economías de escala, la baja capacidad ociosa y la logística eficiente son factores determinantes del desempeño.

- ❖ **Escala:** Se puede afirmar que existen economías de escala cuando los costos medios de producción decrecen con el aumento de tamaño de la planta industrial. De acuerdo con la Tabla 27 se puede percibir que la capacidad instalada de producción es elevada, pero varía mucho entre las empresas, siendo que mismo plantas de grandes grupos en algunos casos presentan capacidad de producción relativamente baja. La escala de producción favorece la captación a intereses más bajos, mayor flexibilidad para el aprovisionamiento de crédito, ventaja logística y financiera en la adquisición de materia prima importada y mayor poder en el juego competitivo en la industria;
- ❖ **Ociosidad:** con la reducción de la capacidad ociosa los costos medios disminuyen, ya que también lo hacen el menor peso relativo de los costos fijos de la producción. A pesar de que no se tenga obtenido datos de la producción efectiva por planta de las empresas del sector de fertilizantes, el nivel de producción de algunos productos está próximo de la capacidad instalada del sector. Mientras tanto, es importante mencionar que la estacionalidad del consumo de fertilizantes lleva a la existencia de la capacidad ociosa durante parte del año, lo que aumenta los costos de estoques y materias primas. Algunas empresas del sector han adoptado estrategias de comercialización para estimular las retiradas anticipadas en los meses de “cosecha intermediaria”. Otro factor importante que contribuye para disminuir la ociosidad de las empresas es la “safrinha - pequeña cosecha” que estimula el consumo de fertilizantes en el primer semestre del año;

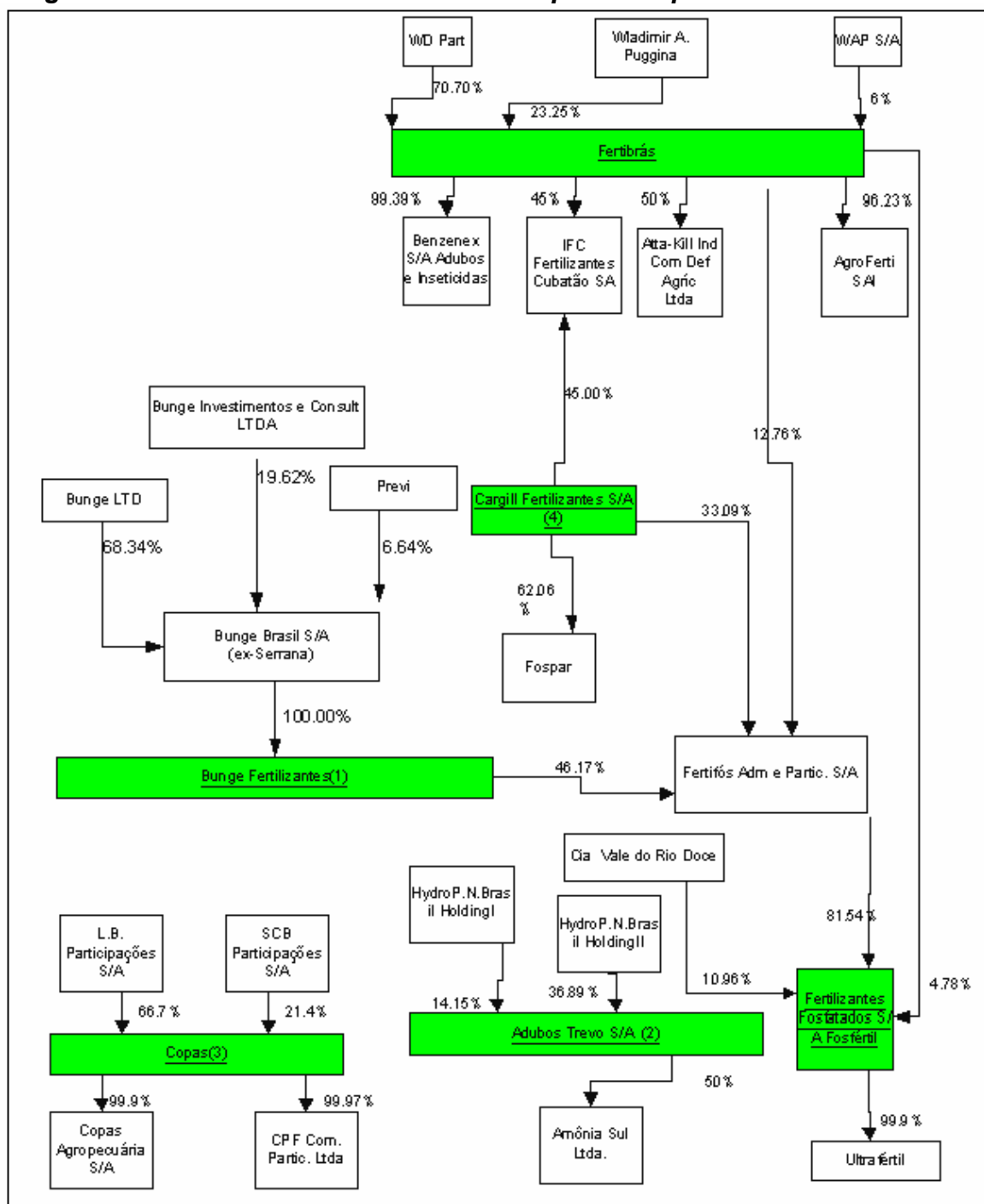
- ❖ **Logística:** asume papel decisivo en la eficiencia del proceso de adquisición de materias primas y también en el proceso de salida de los productos. La logística eficiente puede estar relacionada con la mayor coordinación del aprovisionamiento de insumos y también con la formación de sociedades con empresas de granos para abaratar fletes, incluso esta es una de las eficiencias promovidas por las fusiones y adquisiciones en el sector según argumentación de las empresas adquirientes.

A pesar de la superioridad en costos es una condición primordial para la competitividad en *commodities*, alteraciones en el ambiente competitivo e institucional, con discusiones relacionadas a padrones de calidad, seguridad alimentar y protección ambiental han ganado importancia determinado la adopción de estrategias diferenciadas por parte de algunas empresas. Los canales de distribución de fertilizantes no son más los mismos de 10 años atrás, además, surgen nuevas formas de racionamiento entre las empresas siendo que algunas de estas han dejado de ofrecer un fertilizante padrón para todo agricultor, procurando ampliar el atendimento directo y especializado, lo que puede significar alteraciones en los padrones de competencia y determinar el surgimiento de grupos estratégicos. Esta alteración en los canales de distribución está siendo analizada por estudios en elaboración.

El sector tiene algunas particularidades en lo que respecta a márgenes de lucros bien reducidas, siendo que las empresas dominantes a través de la fuerte presión sobre los pequeños y medios productores, acaban por cuestiones de precios mas competitivos, economías de escala, poder de negociación, acceso a los productos importados y contratos de exclusividad de distribución, en el dejando muchos nichos de mercado; luego la estrategia de la gran mayoría es hacer fusiones e incorporaciones, así como *joint ventures* con la intención de permanecer en el mercado.

Para que sea caracterizado de una forma más didáctica, favor entrar en el esquema abajo sobre las participaciones accionarias:

Figura 4. Control Accionario de las Principales Empresas de Fertilizantes



(1) Ex-Manah;

(2) Fue comprada por el Grupo Heñirse Hydro en julio de 2.000;

(3) Concordatario desde 1.998;

(4) Ex-Suelorrico.

Fuente: Empresas por Lafis

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

Publicidad de algunas empresas líderes del mercado

Bunge

En mayo de 2003 fue promovida la primera campaña institucional de la Bunge. En un film de un minuto, con tres versiones de 30", fueron mostradas todas las

áreas en que la empresa actúa, desde fertilizantes para agricultura hasta los productos que llegan a la mesa, como margarina y mayonesa. A partir de entonces, todas las marcas de la compañía pasan a actuar en el mercado sobre el nombre Bunge: Iap, Manah, Ouro Verde y Serrana (fertilizantes), Delícia, Primor y Mila (margarinas), Soya (aceite de soja y margarina) y Salada (aceite), Sol y Boa Sorte (harina y mezclas para tortas), Petybon (tallarines), All Day (jugo) y Maionegg's (mayonesa). Como si siguiese un camino, desde el plantío hasta la mesa del consumidor, el comercial presentó imágenes del campo, agricultores fertilizando la tierra, la cosecha, profesionales de industrias de alimentos trabajando con las materias primas de la marca, exportación de soja, la familia tomando el desayuno y, claro, un desfile de los productos de la Bunge. Al final, la firma de la campaña expreso claramente el nuevo posicionamiento: "Bunge. Cuidando de todo para usted, del campo hasta su mesa".

"Después de un período de reestructuraciones internas y de definición del foco de acción, llegó el momento de mostrar al público en general, quien es la Bunge", declara el director de Comunicación Corporativa, Adalgiso Telles. "La estrategia de esta Campaña es identificar la marca Bunge como a un fabricante que cuida de toda la cadena productiva – desde la fertilización del suelo hasta la producción de diversos productos conocidos y reconocidos por el consumidor brasileiro", completa.

El estreno del film fue el mismo día en los principales canales de televisión del país. acción abarcó el patrocinio del programa televisivo "Globo Rural". La

campaña tuvo además anuncios de página doble y 4ª. tapa en revistas como *Veja*, *Epoca*, *Exame*, *IstoÉ*, *Dinheiro*, *Globo Rural*, entre otras, spots de radio y paneles front light.

Fosfertil

Principal productora brasilera de materias primas para el sector de fertilizantes, la Fosfertil Ultrafertil acaba de adoptar una nueva identidad corporativa, que implica la elección de un nombre único – Fosfertil – y en la creación de un nuevo logotipo para representar a la empresa. El cambio tiene como objetivo mejorar la imagen de la Fosfertil junto a su público preferencial y fortalecer la identidad corporativa, facilitando la percepción y el reconocimiento del trabajo integrado y de la real dimensión de la empresa.

“Los nombres Fosfertil y Ultrafertil son muy fuertes y vistos positivamente en relación a la solidez, solidez financiera, presencia en el mercado, relación con clientes y receptividad por parte de las comunidades. Entretanto, después de analizar las encuestas de opinión y estudios técnicos que tuvieron en cuenta diversos factores, optamos por el nombre más diferenciado y sin cualquier asociación posible con el de otro grupo empresarial”, afirma Francisco Gros, presidente da Fosfertil.

Acompañando la substitución del nombre, fue actualizado el logotipo de la empresa. “Para reafirmar el compromiso de la Fosfertil con el agronegocio y el medio ambiente, el nuevo símbolo hace referencia a una imagen estilizada de una hoja en movimiento. El nuevo logotipo preserva la estructura visual básica del anterior, la misma tipología y los mismos colores (negro y verde)”, explica Paulo Eduardo Batista, gerente de Comunicación de la compañía.

La nueva identidad corporativa de las empresas Fosfertil y Ultrafertil está siendo divulgada por medio de una campaña publicitaria que abarca divulgación en periódicos, outdoors, emisoras de radio y TV y mala-directa. La Fosfertil

Ultrafertil está adoptando un único nombre – Fosfertil – y un nuevo logotipo para identificar a la empresa. En lo restante, la compañía continúa con los mismos objetivos, valores y filosofía de trabajo: invirtiendo en el desenvolvimiento de sus recursos humanos y en tecnología, integrándose con la comunidad y respetando el medio ambiente. (Fuente: En noticia publicada en el site de la Fosfertil)

3.3 Comentarios

Creemos que la competencia interna, entre los grandes *players*, deberá acelerar el paso siguiendo estrategias de fusiones, divisiones o compra de otras empresas menores, en busca de ganancias de escala y disminución de ociosidad, principalmente se tenemos en cuenta la estacionalidad de este sector, seguido de la ampliación del *Market Share*.

Los costos de producción deben continuar elevados debido, principalmente, a la subida del precio de los insumos en el mercado internacional, entretanto, fabricantes y revendedores no deben encontrar dificultades para repasar los precios (que continúan en trayectoria ascendente), conforme ocurre en este primer semestre del año 2004, una vez que el productor rural se encuentra capitalizado, pues la zafra agrícola ha batido record anuales.

Para 2004, el desempeño de la agricultura continúa optimista y el poder de compra de los productores rurales estaría garantido. La perspectiva de crecimiento de la producción de soja, caña de azúcar, café y naranja mantienen las ventas internas de fertilizantes en alta (+8%). La producción podrá superar la tasa de crecimiento esperada para 2003, considerándose algún avance en las discusiones sobre impuestos y la maduración de algunas inversiones anunciadas. Mismo con mayor disponibilidad del producto nacional, las importaciones pueden alcanzar 13.57 millones de t (+3% que en 2003). La facturación del sector también creció significativamente a un nivel probablemente superior al de la inflación. El resultado de precios más elevados y crecimiento en las ventas lleva a una proyección optimista para la facturación del sector,

bastante superior a la de 2003 y bastante distante de la expectativa de inflación (IGP-DI) para ese año de 15%.

La mayor utilización de abonos y fertilizantes es una consecuencia natural originada a partir de las mayores rentabilidades obtenidas por el sector, explica la analista de agro negocios de la “Tendencias Consultoria”, Amaryllis Romaño. “Es una reinversión de lucros”, explica. En la práctica, la superficie ya plantada está siendo mejor tratada y la abertura de fronteras agrícolas exige el preparo de la tierra para el cultivo, complementa Amaryllis. (Fuente: Folha de Londrina – PR de 20 de enero de 2004)

Según una multinacional que actúa en el sector, no hay un polo productor brasileiro de fertilizantes específico, fueron citados Estados como Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Tocantins, Fortaleza y la Región del Noreste, pero sin un foco centralizador. Lo mismo sucede en relación a los compradores, siendo que fueron apuntadas las Regiones Sur, Sureste y Centro-Oeste como grandes consumidoras.

Entretanto otra empresa, cuestionada sobre los polos productores, declaro que Rio Grande do Sul (Ponta Grossa), Minas Gerais (Uberaba y Araxá), Bahia (Candeias) y Goiás (Catalão) serian los grandes polos productores y que el hecho generador de estos polos está en la proximidad con los Puertos y/o la posición estratégica en términos logísticos, teniendo en cuenta la fuente de materias primas. Fue considerado el mercado oligopolizado, siendo que apenas 3 empresas abarcan el 44% de la producción total, las mismas son: Bunge, Cargill y Abonos Trevo.

Fue apuntado también que la única Región Nacional que no es desconsiderada es el Norte, siendo que el mayor consumo está localizado en el Estado de Mato Grosso con 4 millones de toneladas, seguido por los Estados de Paraná y Mato Grosso do Sul con 3.8 millones de toneladas, São Paulo y Rio de Janeiro con 3.5 millones de toneladas, Minas Gerais y Espírito Santo con 3 millones de

toneladas, Rio Grande do Sul y Santa Catarina con 2,9 millones de toneladas, Goiás y Tocantins con 2.8 millones de toneladas y Bahia con 1.2 millones de toneladas. Región Noreste, principalmente Pará y Roraima, fue apuntada como la nueva frontera del crecimiento con gran potencial en un futuro próximo.

El sector no escapó del proceso que se observó en la mayoría de los segmentos de la economía, sobre todo en la segunda mitad de la década del 90. Para competir con las empresas extranjeras se tornó cada vez más importante ganar escala y reducir costos. El camino encontrado para ese fin fue el de las fusiones, adquisiciones y asociaciones. El proceso de concentración del sector se acentuó en 1999, facilitado por el aumento del nivel de endeudamiento de las empresas debido a la maxi desvaluación, prosiguiendo durante los años siguientes.

En agosto/96 la Serrana (Grupo Bunge) compro la Fertisul y en el inicio de 1998 adquirió también la unidad industrial de fertilizantes de la Elekeiroz S.A., localizada en Guará (SP), a través de la transferencia de la totalidad de cuotas de la empresa Elekeiroz Serviços Ltda. para la empresa Serrana Fertilizantes S.A., sociedad controlada por la empresa Serrana S.A. En noviembre de este mismo año, fue concluida la adquisición del control de la IAP S.A (97.8% del capital votante y 70.14% del capital total de la IAP).

Paso también a tener participación en la Fosfesartil y Ultrafesartil, fabricantes de materias primas, controladas por la Fertifós. Su expansión no se detuvo por ahí, en abril de 2000 adquirió la Manah, pasando, en agosto/2000 a ser denominada de Bunge Fertilizantes y en diciembre/2001 fue incorporada, juntamente con la Bunge Alimentos, por la Serrana, pasando a denominarse Bunge Brasil S.A. En julio/99 la Cargill compro la Suelorrico y en noviembre/2001, después de la incorporación de la Fertiza, paso a denominarse Cargill Fertilizantes. En julio/2000 la Abonos Trevo fue adquirida por el Grupo Norsk Hydro. En mayo de 2001, la Abonos Trevo S.A. compro la empresa HF Fertilizantes Commodities Ltda.

Tabla 31. Cuadro Resumen de inversiones, fusiones e incorporaciones del sector

Empresa Adquiriente	Empresa Adquirida/Incorporada	Año	Observaciones
Serrana S/A (Bunge Brasil)	Bunge Fertilizantes	Dic/01	después de la incorporación de la Bunge Fertilizantes y Bunge Alimentos, paso a denominarse Bunge Brasil
Suelorrico	Fertiza S.A	En-01	incorporación de la Fertiza por la Suelorrico, que paso a denominarse Cargill Fertilizantes
Bunge Fertilizantes	Alecy Fertilizantes (Argentina)	Oct/01	Asumió operaciones
Abonos Trevo	HF Fertilizantes Commodities Ltda	May/01	La compra de la empresa permitió a la Abonos Trevo S.A. volver a tener presencia logística en todo el territorio nacional.
Cargill Agrícola	Fertiza S.A	Oct/00	adquirió el control accionario
Fertibrás	Agrofesril S.A Ind. y Con. de Fertilizantes del Maranhão	Ago/00	Adquirió el control accionario de la empresa localizada en Recife (PE)
Manah (Bunge Fertilizantes)	Fertilizantes Serrana	Ago/00	Manah aprobó la incorporación de la Fertilizantes Serrana y de la Andely, siendo que la Manah paso a denominarse Bunge Fertilizantes
Norsk Hydro	Abonos Trevo	Jul/00	El grupo en Noruego adquirió el control accionario de la Abonos Trevo S.A., que era propiedad de la Trevos Invetimentos S.A.
Serrana S/A	Manah	Abr/00	Por medio de la Andely Holding Ltda. (Grupo Bunge)
Cargill Agrícola	Suelorrico	Jul/99	Adquirió control accionario
Serrana S/A	IAP S/A	En/98	Concluyo la adquisición del control de la IAP S.A
Serrana S/A	Elekeiroz S/A	1998	Unidad industrial de fertilizantes, Guarujá (SP)
Serrana S/A	Fertisul	Ago/96	

Fuente: empresas, elaboración Lafis

Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

En la Bunge, la estrategia de crecimiento, iniciada en 1996, se consolido con la adquisición del control accionario de la Manah, que incorporó la Fertilizantes Serrana el año 2000. Ese proceso de fusión de las dos empresas dio origen a la Bunge Fertilizantes.

En octubre de 2001 la Bunge Fertilizantes Concretizó la operación de la Alecy Fertilizantes en la Argentina (situada en la provincia de Santa Fe), división de la Fertilizantes da La Plata Cereal, recién adquirida por el grupo Suizo Andes. Con eso, la Bunge Fertilizantes asumió cerca del 10% del mercado Argentino de fertilizantes, estimado en torno de 1.8 millones de t en 2001.

El 19 de diciembre de 2001, como parte da la reestructuración accionista del grupo Bunge, la totalidad de las acciones de la Bunge Fertilizantes S.A., así como de la Bunge Alimentos S.A. (surgida a partir da unión de la Ceval y la

Santista), fueron incorporadas por la Serrana S.A., cuya denominación fue alterada para Bunge Brasil S.A.

El Grupo Bunge crió también la Bunge Global Markets (BGM), dedicada al comercio y a la administración de la logística internacional de commodities.

En la Cargill Fertilizantes S/A, el 12 de agosto de 1992, la Suelorrico S.A. Industria y Comercio, conjuntamente con otras empresas del sector de Fertilizantes adquirieron el control accionario de la Estatal Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfesrtil.

En septiembre de 1992, esas mismas empresas constituyeron la Holding Fertifos Administração y Participação S.A

El 28 de junio de 1993, la empresa Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfesrtil, empresa controlada por la Holding Fertifos Administração y Participação S.A., adquirió las acciones de la Ultrafesrtil S.A.

En junio de 1999, la Cargill Agrícola S.A adquirió el control accionario de la Suelorrico S.A. Industria y Comercio.

En octubre de 2000 adquirió también el controle accionario de la Fertiza S.A. - Cia Nacional de Fertilizantes. Tales empresas además de ser tradicionalmente distribuidoras de fertilizantes, son también accionistas de la Fertifos S.A. - Administração y Participação, Holding que controla a la Fosfesrtil S.A. y Ultrafesrtil S.A., grandes productoras de materias primas para fertilizantes, y abonos fosfatados y nitrogenados. Teniendo estas empresas objetivos idénticos, y estando operando en las mismas regiones, se optó por la incorporación de la Fertiza y por la Suelorrico. Así, el 30 de noviembre de 2001, la Suelorrico S.A. incorporo a la Fertiza Compañía Nacional de Fertilizantes, mudando en seguida su denominación social para Cargill Fertilizantes S.A.

El 21/08/2003, las acciones de la empresa dejaron de ser negociadas en la bolsa. De acuerdo con la empresa, el cierre del capital tuvo como objetivo aumentar la rentabilidad en sus operaciones de fertilizantes.

En mayo de 2001 la Abonos Trevo, ocurrió la incorporación a la Trevo de parte de los fertilizantes commodities de la Hydro Fertilizantes Ltda. Esta incorporación hizo que la Trevo volviese nuevamente a ser un competidor nacional. El aumento de volumen y la incorporación de la Hydro Fertilizantes también permitieron algunos incrementos de escala dentro de la Trevo.

En noviembre/2002, la Abonos Trevo aprobó en asamblea general extraordinaria la incorporación de la Hydro Plant Nutrition Brasil Holding I, subsidiaria de la compañía Noruega por medio de la cual fue adquirido el control de la empresa brasilera fabricante de fertilizante S.A. Hydro I fue constituida con el objetivo principal de participar del proceso de reorganización y reestructuración de la Abonos Trevo, que implicó en la transferencia y la consolidación de su control accionario para la Norsk Hydro y el levantamiento de su concordata preventiva.

En la Fertibrás, en su informe de 2002, destacó que las inversiones totales realizadas en el período sumaron US\$ 2,051 mil. Durante ese ejercicio fue iniciada y concluida la unidad industrial de Alto Taquari/MT, con capacidad para producir 100.000 t/año, con una inversión de US\$ 1,018 mil, además de inversiones del orden de US\$ 252,34 mil realizadas para la adecuación y modernización de las demás unidades fabriles. Fueron también dispendidos cerca de US\$ 330 mil en sistemas informatizados.

En la Cia Vale do Rio Doce en junio/2001 la empresa anunció la expansión de la mina de potasio (perteneciente a la Petrobrás, pero arrendada para la Vale) de Taquari-Vassouras, en Rosário del Catete, a 40 km de Aracaju, en el estado de Sergipe. Serían invertidos US\$ 67 millones para la elevación de la capacidad de la mina de un volumen de 600 mil t (cerca de 15% de la demanda brasilera) para

850 mil t anuales a partir de 2006. Según la empresa⁵, el primer avance en la producción ocurriría en 2003, cuando pasase a producir 640 mil t. La Vale do Rio doce es la única productora brasileña de cloruro de potasio, destinado integralmente al mercado interno.

Además de la expansión, la empresa pretende alterar el mix de productos ofrecidos a los fabricantes de fertilizantes, pasando a producir solamente granulados, que atienden mejor a la demanda. En junio/2001, 60% de la producción era formada por granulados y el resto por expelers.

En la Fospar (Fertilizantes Fosfatados del Paraná), empresa productora de superfosfato simple en Paranaguá (PR), posee 62% de participación de la Cargill Fertilizantes.

En 2001, fueron completadas inversiones de US\$ 20 millones en la construcción de un terminal marítimo, en Paranaguá (PR), uno de los principales puertos utilizados en la importación de fertilizantes. Este terminal, que entró en funcionamiento en julio de 2001, tiene capacidad de descarga de 10.000 t/día. Hasta diciembre de 2001 descargo 1.600.000 t.

En la Fecoagro (Federación de las Cooperativas Agropecuarias) en octubre/02, la federación anuncio que las cooperativas aguardaban la conclusión del Informe de Impacto Ambiental (Rima) del distrito industrial de São Francisco do Sul, donde la fábrica de fertilizantes será erguida, como alternativa para la reducción de los precios de insumos agrícolas en el Estado de Santa Catarina. En julio/2003, fue divulgado que las empresas Zortesa, Cavalari y Plamil serian las responsables por las obras civiles y por los equipos de la mezcladora de fertilizantes. Inversión total fue estimada en US\$ 2.5 millones. previsión es de que este concluida en marzo/2004.

⁵ Gazeta Mercantil, 27/06/2001

En el Grupo Pedra Grande (Abonos Safras) con actuación en Brasília y en Bahia.

En agosto/2003, fue anunciado que invirtió US\$ 850 millones en la ciudad de Palma (TO), en la instalación de una mezcladora. Los productos tendrán la marca Abonos Safras.

En abril de 1998 la Heringer, empresa que posee fábricas localizadas en Viana-ES, Manhuaçu-MG, Paulínia-SP, y Paranaguá-PR, entro en operación la unidad Industrial de Tres Corações-MG.

El área de actuación de la empresa abarca los Estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso y Goiás.

4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

En anexo 1 sigue un cuadro demostrativo de los mayores importadores del sector por el total de toneladas importadas destacándose los tres últimos años, recordando siempre que Brasil es extremadamente dependiente de las materias primas importadas.

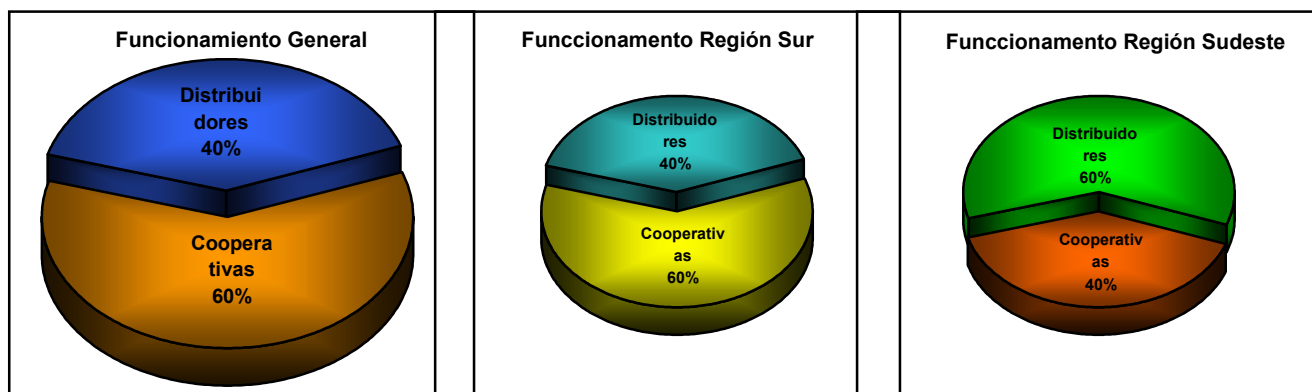
4.1 Definición de los canales de distribución y comercialización más usados por empresas líderes del sector

Los distribuidores de materias primas son los mismos para la mayoría de las grandes empresas productoras de fertilizantes. Brasil, no tiene la condición de satisfacer su demanda interna apenas por la producción nacional de insumos para fertilizantes, pues produce 40% e importa 60% de estos productos. Por lo tanto, las empresas Brasileñas son caracterizadas como mezcladoras. Los insumos importados según cada país son los siguientes: EUA. Sulfato de Amonio; Canadá, Alemania, Rusia e Israel – Cloruro de Potasio; Israel y Polonia – Calcio.

El sector utiliza distribuidores y cooperativas como distribuidoras del producto. Hoy en el comercio de una de las grandes multinacionales que actúan en Brasil, la región Sur funciona con 60% de cooperativas y 40% de distribuidores que serán también redistribuidas; siendo lo contrario para la región Sudeste, o sea, 40% para cooperativas y 60% para distribuidores. Mismo con funcionamientos diferentes entre las regiones, se puede generalizar que en el Brasil prevalecen las cooperativas (60%) como siendo las mayores responsables por la distribución de este segmento y los distribuidores poseen 40% de las compras directamente de los productores de abonos.

Gráfico 39. Caracterización del Funcionamiento de Distribución en el Brasil - 2004

Fuente: Elaboración con base de datos ANDA - Asociación Nacional para Difusión de Abonos



Elaboración: Grupo de Consultores de Brasil

La distribución de fertilizantes, es realizada por las empresas de manera diferenciada, de acuerdo con cada región o estado. El productor rural, que es el consumidor final, puede adquirir el fertilizante en comercios especializados en productos para el campo, o directamente en la cooperativa de la cual hace parte. Un ejemplo del papel de las cooperativas en la distribución de fertilizantes es encontrado en el estado de Paraná, donde ellas compran en grandes cantidades y entonces los repasan para sus afiliados. Esto también ocurre en otros estados, y esta centralización de las compras por las cooperativas, hace que los productos sean comprados en grandes cantidades de una sola vez, para un período mayor, y con esto el precio puede ser mejor negociado.

Uno de los principales *players* de los segmentos de abonos y fertilizantes, posee un índice de importación de insumos muy pequeño, pues hay un centro de materias primas en Camaçari, BA que produce casi la totalidad necesaria. La producción de esta importante empresa en Camaçari, BA funciona por recepción vía *Pipelines* (tubos ínter ligados) de todos los insumos de terceros, que serán necesarios para el producto final de esta localidad. Esta empresa importa y exporta tanto productos acabados, como productos intermediarios, entretanto la mayor parte de su comercio ocurre de forma *intracompany*.

La distribución del producto por las empresas es realizada de forma diferenciada teniendo en consideración la Región/Estado. Por ejemplo en Paraná, el distribuidor es la cooperativa que compra en grandes cantidades directamente de las empresas productoras y repasa a sus filiados.

La particularidad del sector surge en el momento en que es pactado un “trueque” de producto cosechado por los fertilizantes, siendo que algunas empresas *Trading Companies* después de la cosecha reciben el producto (soja, café, etc.) que será exportado o utilizado como insumo por la industria con valor agregado. A pesar de que no todas las empresas aceptan este tipo de negociación, el volumen no es pequeño; pues grandes *players* están encuadradas en este esquema – Bunge, Cargill y ADM.

La estacionalidad del producto está directamente ligada a la cantidad de dinero circulante en la economía, una vez que el cliente compra mas al contado cuando hay valor en mano y negocia descuentos para esta forma de pago; o paga a plazo, caso necesite de tiempo para levantar los valores. Los distribuidores compran con 3 a 4 meses de antelación, con todo el productor final deja sus compras para una fecha bien próxima de su utilización para evitar robos y pérdidas por mal acondicionamiento; además de eso existe una relación con la elección de la cultura que varia en relación a la fecha para la utilización del fertilizante.

Cooperativas

Las cooperativas que representan una porción de 50% de los compradores, de este segmento, compran en grandes cantidades y consiguen poder de negociación para los precios y plazos, de esta forma reúnen los pedidos de todos los cooperados y realizan una negociación que abarcan todos los relacionados.

El cooperativismo se está expandiendo en Brasil, con las cooperativas tornándose cada vez más una parte importante en la cadena agrícola. Según la revista Agroanalysis, de la FGV⁶, la rentabilidad media de las 50 mayores cooperativas del país alcanzó 10,4% en 2002, la mayor ya registrada por la encuesta. Según el texto de presentación del ranking, el excelente desempeño fue propiciado por la combinación de precios elevados de commodities en el mercado internacional y la tasa de cambio favorable a los exportadores.

La revista resalta, que beneficiadas por una buena cosecha y precios competitivos en el mercado externo, las cooperativas exportaron lo suficiente para compensar la disminución de la demanda interna: la facturación de las 50 mayores empresas creció 15,5%, en términos reales, en relación al ejercicio anterior, alcanzando US\$ 7 mil millones.

Destaques – La revista de la FGV destaca algunas cooperativas del ranking: la Coopersucar, que continúa absoluta en el tope de la clasificación, con lucros netos de US\$ 1,2 mil millones en 2002; la Coamo, segunda mayor del País, con una facturación de US\$ 700 millones, el mayor de su historia, con un crecimiento de 24% en relación a 2001; y la Cocamar, quinta mayor del país, cuya rentabilidad es de 145,3% solo perdió para la Coopersucar. La Carol, que subió una posición en el ranking, ocupando ahora el cuarto lugar, aparece primero en el cuadro de mayores aumentos de ventas, registrando un crecimiento real en ventas del orden de 42,7%.

⁶ Fundação Getúlio Vargas

Distribución regional – El cuadro de distribución regional de las cooperativas sufrió una pequeña alteración en 2002. La Región Sur concentra 35 de las 50 mayores cooperativas del País. El estado con mayor presencia en el ranking continua siendo el de Paraná, con 17 cooperativas, seguido por Rio Grande do Sul, con 13. São Paulo mantiene el liderazgo en la región Sudeste con 8 cooperativas, seguido por Minas Gerais, con 5 cooperativas. Región Centro-oeste mantuvo inalterado el número de cooperativas en relación al año anterior, con una en Goiás y otra en Mato Grosso.

Tabla 32. Principales cooperativas agrícolas del Brasil

Cooperativas Agrícolas del Brasil		
COPERSUCAR	<p>Accesorio de Relaciones Institucionales: Rua Borges de Figueiredo, 237 - Moóca - São Paulo - SP CEP 03110-900</p>	<p>La Copersucar, que congrega productores de caña de azúcar del estado de São Paulo es a segunda mayor cooperativa del Brasil</p> <p>La empresa comercializa con exclusividad a producción de sus asociados, el que le propicio una producción en la zafra 2002/2003 de la orden de 54 millones de toneladas de caña, 3,6 millones de toneladas de azúcar y 2,5 billones de litros de alcohol y participación en el mercado interno de azúcar y alcohol de la orden de 20%.</p> <p>La facturación bruto anual de la Copersucar-União es de US\$ 1,4 billones (zafra 2002/2003), 17% de los cuales corresponde al segmento mayorista, con productos destinados al consumidor final, principalmente con la marca União. Sumándose la contribución de las exportaciones (22,4%) y azúcares industriales (13,7%), la actividad azucarera representa 53,4% de la facturación del Grupo. El segmento alcohol contribuye con el restante 46,6% de la facturación, dividido entre alcohol hidratado (20%), alcohol anhidro (25,6%) además de la contribución de las exportaciones (1%). La Cooperativa emplea directamente cerca de 2000 colaboradores.</p> <p>La cooperativa es propietaria de la marca União, empresa líder en fabricación, ventas internas y exportación de azúcar por el Brasil.</p>
COAMO	<p>Dirección de la Sede</p> <p>Rua Fioravante João Ferri, 99 - Jardim Alvorada Caja Postal, 460 Cep 87308-445 Campo Mourão – Paraná Brasil.</p> <p>Teléfonos</p>	<p>La COAMO, segunda mayor cooperativa agrícola del Brasil, actúa en los estados del Mato Grosso del Sur, Paraná y Santa Catarina.</p> <p>En 2003, la receta global alcanzó US\$ 1,10 billones, con un crecimiento de 45,4% en relación al año de 2002 y proporcionando sobras líquidas 46,3% superiores las del año de 2002, alcanzando el montante de US\$ 83,33 millones. El Activo Total creció 41,1%, alcanzando el montante de US\$ 607</p>

Cooperativas Agrícolas del Brasil		
	Pabx (44) 518 0123 Fax (44) 518 0465	millones y encerramos el año con un Patrimonio Líquido de U\$ 260,67 millones, representando un crecimiento de 32,7% en relación al año de 2002.
COCAMAR	COCAMAR - COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL Y-mail: alcool@cocamar.con.br Home Page: http://www.cocamar.con.br Endereço de la Sede: Estrada Osvaldo de Moraes Correia nº 1000 Lotes 3 y 5 Caja Postal 932 Teléfono: (044) 221-3636 Fax: (044) 221-3037 CEP: 87.065-240 Maringá - Paraná Dirección de la Industria: Rodovia PR 082 Km 14 Telefax: (044) 635-1170 Son Tomes - Paraná	<p>La cocamar es la quinta mayor cooperativa de Brasil.</p> <p>Productos: Jugos, Cafés, Mayonesa, Alcohol Gel, Conodities en general.</p>
CAROL	Cooperativa de los Agricultores de la Región de Orlândia Rua Seis, 1676 - 14620 000 - Orlândia - SP - Brasil Teléfono +55 (16) 3820 1000 - Fax +55 (16) 3820 1143 www.carol.con.br	<p>La CAROL es la mayor Cooperativa de granos de los Estados donde actúa, congregando más de 1.800 cooperados de 48 municipios del Norte de São Paulo y 45 del Triangulo Minero. ES también a cuarta mayor cooperativa del Brasil.</p> <p>Productos: <u>ASISTENCIA TÉCNICA</u>; NEGOCIOS; <u>INSUMOS</u>; <u>SEMILLAS DE SOJA</u>; <u>CULTIVARES</u>; <u>FORRAJEARAS</u>; <u>EXPELER DE SOJA</u>; <u>COMERCIALIZACIÓN DE SOJA</u>; <u>SUPLEMENTOS MINERALES PROTEICOS Y ENERGÉTICOS</u>; <u>RACIONES Y CONCENTRADOS</u></p> <p>Perspectivas: Según noticia publicada en la Gazeta Mercantil de 26/05/04, la Cooperativa Agroindustrial de Rolândia (Corol), en el norte de Paraná, definió una estrategia para ampliar los lucros y librarse de los atravesadores. Con inversiones entre US\$ 23 millones y US\$ 33,34 millones en dos años, va a construir un matadero de bovinos, un molino de trigo y producir jugo de uva.</p> <p>"La industrialización de la materia-prima es una tendencia para las cooperativas brasileiras", informa Antônio Sergio de Oliveira, superintendente de la Corol. Los proyectos en estudio no serán ejecutados antes de 2006.</p>

Fuente: <http://www.portaldocooperativismo.org.br/sescoop/comunicacao/noticias/noticia.asp?IdNoticia=828>

Elaboración: Equipo de Consultores Brasil

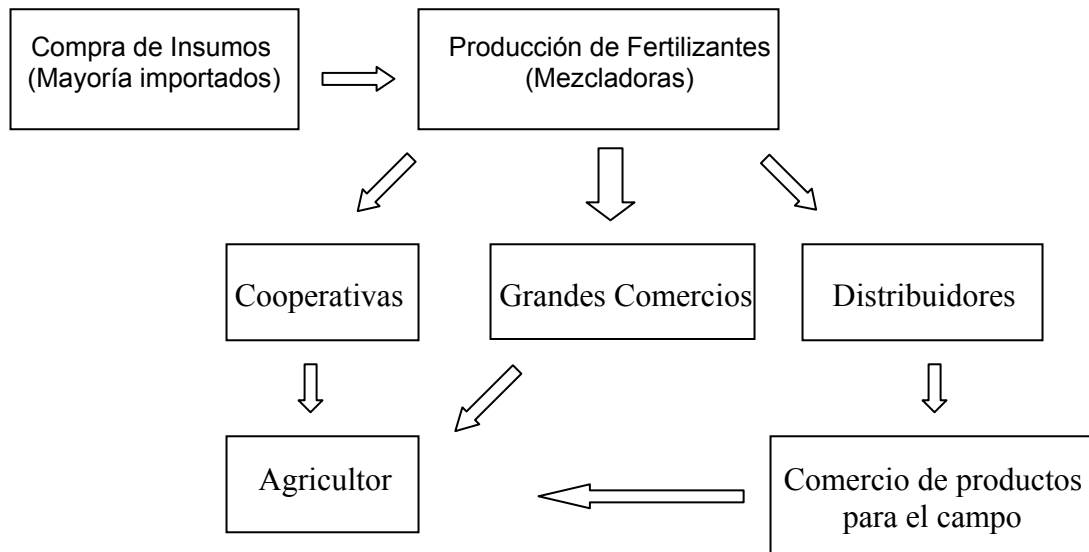
Distribuidores e Importadores

Existen empresas que mantienen filiales en Brasil, apenas para distribuir los productos producidos por la matriz, o sea, ellas importan y distribuyen estos productos. Un ejemplo de esto es la Agrichem de Brasil, que importa de Australia fertilizantes líquidos que son entonces distribuidos en territorio nacional. Otras empresas importan y distribuyen estos productos no siendo representantes de una marca específica, y un tercer grupo de empresas, apenas realizan el proceso de importación de estos productos, a pedido de terceros, son importadoras.

Tabla 33. Empresas Distribuidoras y/o Importadoras de Fertilizantes

Empresa	Contactos Comerciales	Perfil de Actividades
BRASILFERT S.A.	Rua Pedroso Alvarenga, 1.284 8 ANDAR - Itaim Bibi São Paulo - SP Tel: (11) 3168-8900	Empresa de capital extranjero para representación comercial de productos para industrias de fertilizantes con exclusividad para el Brasil. Es responsable por la importación y venta de fertilizantes y materias primas en Brasil
RCN Industria Comercio Importación Exportación Ltda.	Estrada do Monte Negro, 1746 Brasil - Santa Isabel - SP Tel: 55 11 4656-1596 Fax: 55 11 4656-2533 Site: www.rcnagro.com.br Y-Mail: rcn@rcnagro.com.br	Industria, comercio e importación de fertilizantes.
Agrofel	Matriz – PORTO ALEGRE / RS Rua Coronel Bordini, nº 48 CEP 90440-002 Teléfono: (51) 3326-5000 agrofel@agrofel.com.br www.agrofel.com.br	Agrofel es una de las mayores reventas de productos para la agricultura de Brasil, cubriendo aproximadamente 250 municipios brasileiros. La empresa está presente en los estados de Río Grande do Sur, Mato Grosso, Mato Grosso do Sur, poseyendo 26 negocios. Productos: Defensivos, Fertilizantes, etc.
Agrária	R. Dr. Arthur Costacurta, 500 - Área Industrial - Jardinópolis - SP - 14680-000	Industria y comercio de ácidos bórico, clorhídrico, fosfórico, cítrico y sulfúrico. Cloruros,

Empresa	Contactos Comerciales	Perfil de Actividades
	Teléfono: 55 (16) 3663-4000 - Fax: 55 (16) 3663-3455 www.agrariafert.com.br	sulfatos de magnesio, manganeso, zinc, potasio y calcio. Ulexita, boro, molibdeno, micro nutriente, abonos, fertilizantes e insecticidas.
Mowimex - Comercio, Importación y Exportación Ltda.	Rua Frei Antonio de Padua, nº 825 - Jardim Guanabara Campinas, SP 13073-330 19 32429545 19 97834649 mowholding@wendlerprojetos.com.br	Empresa comercial que actúa en el mercado exportador de soja en granos, maíz, óleos, cafés en granos, torrado y soluble, carnes bovina y en la importación de abonos y fertilizantes . Desenvuelve principalmente el comercio bilateral entre Brasil y Rusia.
Fertimport	<p>Santos - Matriz Rua Frei Gaspar, 22 - 8º andar - Caja Postal 316 11010-090 - Santos - SP Teléfono : (55 13) 3201 9000 Fax : (55 13) 3201 9130 Telex: 131788 Son Paulo Av. Maria Coelho Aguiar, 215 - Bloco D - 5º andar 05805-000 Son Paulo SP Brasil Teléfono : (55 11) 3741 7562/7185 Fax : (55 11) 5687 1487 / 3741 7288 Telex 1153542 PORTO ALEGRE Largo Visconde do Cairu, 12 - cj 401-402 Centro 90030-110 PORTO ALEGRE RS Brasil Teléfono : (55 51) 3212-1100 Fax : (55 51) 3212-1082 Telex: 512546 Paranaguá Rua Manoel Correa, 1195 83203-410 Paranaguá PR Brasil Teléfono : (55 41) 423 4142 Fax : (55 41) 422 7738 (55 11) 6845 2023 Telex: 414271/5194076492 (UK based) Rio de Janeiro Av. Rio Branco, 4 - 12º andar 20096-900 Rio de Janeiro RJ Brasil Teléfono : (55 21) 3232 5900 Fax : (55 21) 2518 0663 Telex: 2130074</p>	<p>La Fertimport atiende la logística de las empresas Bunge en Brasil.</p> <p>La Fertimport es líder en cualidad en el soporte al comercio internacional de fertilizantes</p> <p>La empresa representa en Brasil, hace mas de 20 anos, tres de los mas respetados grupos internacionales de la área de fertilizantes:</p> <p><u>Prism Sulphur Corp</u> Uno de los mayores distribuidores de azufre del mundo, constituido por un consorcio de 22 empresas canadienses.</p> <p><u>Arab Potash Co.</u> Grupo jordaniiano, gran productor de cloruro de potasio extraído del Mar Muerto.</p> <p><u>DSM Agro BV</u> Empresa de Holanda, tradicional distribuidora de sulfato de amonio, de excelente calidad.</p> <p>Es la tradición Fertimport en operaciones de comercio exterior y el profundo conocimiento del mercado brasileiro, desenvolvendo mercados para el importador brasileiro.</p> <p>En 2003, la empresa movimentó 1.770 millones de toneladas de fertilizantes.</p>

Figura 5. Secuencia Comercial Distribuidor – Consumidor

4.2 Características generales del proceso de negociación

No hay una descripción exacta por las empresas que producen fertilizantes de las márgenes entre los canales de distribución (cooperativas y distribuidores), si no que las márgenes son establecidas por los mayores **players** (Bunge y Cargill) y el resto del mercado las acompaña. De cualquier forma, las márgenes son relacionadas al producto y la región la cual está siendo inserido; mismo así la media general del sector gira en torno de 12% y 25%.

Las cooperativas que representan mayoría de los distribuidores, 50% de este segmento, compran en grandes cantidades y consiguen poder de negociación para los precios y plazos, de esta forma reúnen los pedidos de todos los cooperados y realizan una negociación que abarca todos los relacionados en la operación. Negocian con porcentuales 5 a 25% inferiores al precio del mercado local y los plazos varían de 30 a 120 días de la fecha del pedido. Los

cooperados pueden requerir un financiamiento junto a las cooperativas, siendo que los plazos son más dilatados y los intereses de repase son de 2 a 3% mensuales. No se importan con la marca, pero si con la efectividad de la acción nutritiva y su composición química.

Los distribuidores poseen 40% de las compras directamente de los productores de abonos, siendo que en algunos casos, por ser exclusivos de una determinada marca, tienen condiciones especiales de compra. En este sentido puede constatar que en la media los porcentajes de intermediación son de 12 a 25%.

Las compras directamente por el consumidor final son pequeñas, con todo y tratándose de grandes productores que tienen un poder de negociación diferenciado, se nota que los precios pueden variar de 5 a 10% menores que en el mercado y los plazos varían de 15 a 60 días. El productor rural puede adquirir también fertilizantes NPK directamente de las mezcladoras integradas o no, de cooperativas, de vendedores autónomos y de otras empresas que comercializan insumos agrícolas. Existen también casos de productores que forman pools para importar directamente, principalmente, los fertilizantes básicos. La mayor parte de estas transacciones es dada vía mercado, siendo que algunos productores rurales pueden poseer también contratos para la adquisición de fertilizantes con empresas del sector u otros agentes que se han especializado en la oferta de paquetes de productos y servicios que incluyen los fertilizantes. Los propios agricultores pasan a demandar estas nuevas relaciones con el sector de insumos para la agricultura como solución para parte de sus problemas.

Otra característica de este segmento es que en el volumen de negociación, no se preocupan con un volumen mínimo y si con el máximo; una vez que el consumo es elevado y la cantidad a ser negociada depende del local para el almacenaje.

En términos de canales de marketing, las empresas utilizan desde de anuncios en la televisión, radio y revistas hasta ferias y eventos institucionales.

4.3 Comentarios

Teniendo en vista el sector de fertilizantes y las empresas líderes de este mercado, se puede afirmar que 92% de la facturación del sector está distribuido entre 15 empresas, siendo que de este grupo apenas 8 poseen 88% del total. De estas empresas, 8 están localizadas en el estado de São Paulo, respondiendo por 70% de la facturación total, dos están en Río Grande do Sur, con 10%, dos en Minas Gerais, con 8%, una en Espírito Santo, con 8% y una en el estado de Alagoas y en Paraná, ambas representando 2% de la facturación total.

La principal región consumidora de fertilizantes de Brasil es la región centro-sur, que abarca los estados del centro-oeste, del sudeste y del sur. Esa región es responsable por cerca de 90% del total de consumo, pues ahí se encuentran los principales cultivos agrícolas del país, tanto las exportables, como aquellas consumidas en el mercado interno. Mato Grosso es el mayor estado consumidor, seguido de São Paulo y Paraná. Cabe destacar el considerable potencial de crecimiento del consumo de fertilizantes en la región central, donde ocurren vastas áreas agrícolas sobre el cerrado cuya fertilidad natural es marginal, exigiendo cantidades elevadas de fertilizantes.

Por tanto, se verifica que la región centro sur del Brasil, es además de mayor productora también la mayor consumidora de fertilizantes en Brasil, lo que muestra que existe preocupación por parte de las empresas en esteren próximas a sus mercados consumidores. Mas un hecho que llama la atención es que las principales industrias de fertilizantes en Brasil están situadas en el estado de São Paulo, en cuanto el consumo esta disecionado cada vez para el estado de Mato Grosso, debido al aumento de la área cultivada de soja en este estado, que viene aumentando a cada año.

Además de la preocupación en estar próximas a los mercados consumidores, las empresas también buscan como estrategia para reducir costos en su producción, estar juntas a sus fuentes de materia prima, cuando esta materia

prima puede ser obtenida en Brasil, o estar próximas a regiones portuarias, cuando dependientes de materias primas importadas.

El sector no quedó indiferente a proceso que se observó en la mayoría de los segmentos de la economía, sobre todo en la segunda mitad de la década de 90; Para competir con las empresas extranjeras se torno cada vez más importante ganar escala y reducir costos. El camino encontrado para ese fin, fue el de las fusiones, adquisiciones y asociaciones empresas vienen disminuyendo su número de unidades de producción, concentrando cuando posible la mayor parte del proceso de producción en una misma unidad, pasando a poseer en el resto del país apenas centros de distribución.

Las importaciones brasileiras de materias primas para fertilizantes crecieron 27,0% en los primeros diez meses de 2003, comparativamente al mismo período de 2002. Por tanto, para suplir la creciente demanda por fertilizantes en Brasil, las importaciones de materias primas para su producción esta aumentando. Esta importación de materias primas, va prácticamente toda para la Región Centro-Sur del Brasil, donde están localizadas las grandes empresas que producen fertilizantes, caracterizadas como mezcladoras, pues se utilizan de estos componentes importados para llegar al producto final.

Por tanto, la tendencia de los canales de distribución y comercialización de fertilizantes en Brasil se presentan de forma a una búsqueda por parte de toda la secuencia comercial de reducción de costos. Podemos destacar así:

- 1) Materias Primas: Continuaron siendo en la mayoría importadas, habiendo inclusive un aumento en la importación de estas. El Brasil no posee oferta suficiente para suplir la industria de fertilizantes, y también los costos de la materia prima importados pueden ser mas atractivos, pues el Brasil esta exportando cada vez mas productos agrícolas, y las importaciones de materias primas y otros insumos utilizados en el cultivo de productos agrícolas pueden ser realizadas en operaciones de “drawback”. Esa

medida benefició las importaciones de fertilizantes usados en la producción agrícola de productos exportables, favoreciendo, principalmente, al productor de soja, cafés, y maíz (insumo para la producción de carnes). Para los productores brasileiros de fertilizantes, aumentó la competencia con el producto importado, ya que los productos citados arriba representan casi que 60% de la demanda de fertilizantes.

- 2) Empresas productoras: Están concentrando más el proceso de producción, buscando reducir costos. Su localización obedece a una lógica de estar próximas a las fuentes de materias primas o a los mercados consumidores. Muchas empresas aprovechan de su estructura de distribución y conocimiento del mercado, y no trabajan apenas con productos de su fabricación propia, pero también distribuyen productos fabricados por otras empresas, que no producen en Brasil.
- 3) Distribuidores: El agro negocio está en expansión en Brasil, principalmente la soja, y las regiones que la producen en Brasil son el Sur y Centro – Oeste, regiones las cuales debe haber una mayor concentración de los distribuidores de fertilizantes, en busca de los mayores mercados consumidores. Un importante factor, que puede ser considerado distribuidor de fertilizantes por ser el eslabón entre la industria y el productor rural, son las cooperativas. Los estados del Sur, Sudeste y Centro – Oeste poseen grandes cooperativas agrícolas, que compran fertilizantes en grandes cantidades directo de las fábricas, consiguiendo así reducir costos, y entonces repasan para los productores. El número de cooperativas, y la facturación de las mismas está en expansión, por lo tanto se espera que este canal gane cada vez más importancia en el proceso de comercialización de fertilizantes en Brasil.

5 ACCESO AL MERCADO

El Régimen Tributario de las importaciones en Brasil no comprende solamente el Impuesto de Importación, tributo selectivo que incide en la entrada de mercancías extranjeras en el territorio aduanero. Comprende, igualmente, la imposición de otros tributos que, a pesar de no tener exactamente el mismo Hecho Generador del Impuesto De Importación – la entrada de la mercancía en el territorio nacional, evidenciado por la fecha del registro de la Declaración de Importación –D.I., terminan por onerar la operación de importación.

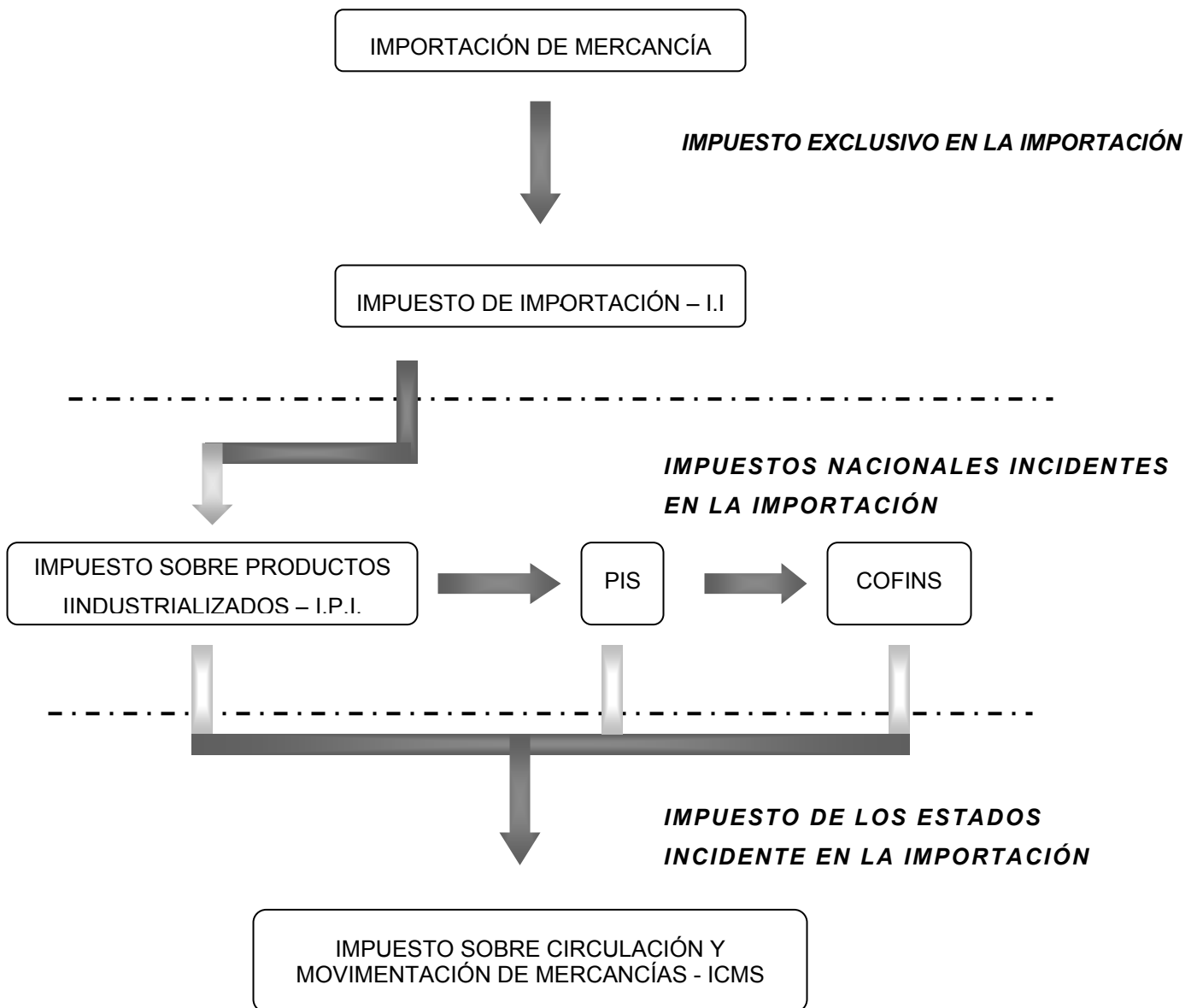
En marzo del año 1985, fue editado el Reglamento Aduanero, antigua reivindicación del sector importador y exportador al gobierno brasileño, que consolidó toda reglamentación anterior, adaptando los servicios aduaneros a una estructura actualizada, constituyéndose en sistematización lógica de toda la materia aduanera. El Reglamento Aduanero en vigencia es el Decreto 4.543, de 26 de Diciembre de 2002⁷.

De este Reglamento Aduanero se irá a destacar en secuencia temas pertinentes a toda empresa interesada en exportar al mercado brasileño y principalmente capacitar al exportador colombiano de vastas informaciones acerca del funcionamiento, operabilidad, dinámica y reglamentación del comercio exterior brasileño. Aunque pueda parecer complicado a primera impresión, el Reglamento Aduanero es de gran utilidad en la medida en que por él es posible firmar conocimientos básicos y prácticos acerca de las normas que rigen las importaciones y exportaciones brasileñas.

⁷ (<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/2002/dec4543.htm>)

5.1 Organigrama de los impuestos en la importación

Abajo sigue una demostración simplificada de cual es la evolución de la aplicación de los impuestos aplicados a las mercancías importadas. El organigrama es principalmente un elemento visual para ayudar al entendimiento de los textos que siguen.



5.2 Sistema Arancelario aplicado al producto importado

5.2.1 Impuesto de Importación – II

El impuesto de importación incide sobre cualquier bien o mercancía extranjera que ingresa al territorio brasileño. La no-incidencia del impuesto se da cuando:

1- se trata de una mercancía importada con la finalidad de reponer otra mercancía, previamente importada, que posterior a su nacionalización presente defecto, y respete las condiciones establecidas por el Ministerio de Hacienda.

2- devolución de mercancía exportada por empresa brasileña, por motivos de defectos técnicos.

El pago del Impuesto de Importación debido es efectuado mediante débito automático en la cuenta corriente indicada en la Declaración de Importación (DI), junto a la agencia bancaria habilitada integrante de la red recaudadora de recetas federales, por medio de DARF (versión en portugués: Documento de Arrecadação de Receitas Federais) ELECTRÓNICO, en el momento del registro de la Declaración de Importación. .

5.2.1.1 Alícuota

Las alícuotas de Impuesto de Importación se encuentran especificadas en la Tarifa Externa Común (TEC), que se apoya en la codificación de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM⁸).

⁸ Para obtener una correlación entre el código NCM y su respectivo código NANDINA, consultar el sitio: www.aladi.org

Sigue abajo las alícuotas del impuesto de importación en el sector de abonos:

Tabla 34. Impuesto de Importación - Abonos

Impuesto de Importación				
0%	2%	4%		6%
3102.30.00	3102.21.00	3102.10.10	3103.10.10	3102.10.90
3102.60.00		3102.80.00	3103.10.30	3103.10.20

Fuente: TEC (Tarifa Externa Común) – Feb. 2004

Las exenciones o reducciones de Impuesto de Importación son concedidas a través de leyes, pudiendo ser vinculadas a la calidad del importador o a la destinación de los bienes. En la relación Brasil-Colombia, existen dos acuerdos en el ámbito de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) que propician a determinadas mercancías reducción de alícuota de hasta 100%.

Tabla 35. Márgenes de Preferencias Arancelarias

Preferencias otorgadas pelo Brasil a Colombia				
0%		35%	50%	100%
3102.60.00	3103.10.00	3102.30.00	3102.21.00	3102.10.10
3102.80.00	3103.10.20			3102.10.90
3103.10.30				

Fuente: Acuerdo Aladi n° 39

Para hacer el cálculo del impuesto de importación es necesario tomar el valor aduanero de la(s) mercancía(s)⁹ destacado en la factura comercial, esto significa, valor CIF (costo, seguro y flete). Sobre este valor es aplicada la tarifa *ad valorem* (%). Se debe resaltar que en el caso de que alguna mercancía goce de alguna preferencia arancelaria, el cálculo del impuesto se debe realizar de la siguiente manera:

⁹ De acuerdo con las normas del Artículo VII del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, GATT 1994, promulgado en el Decreto Ley n° 1.355/94

[II (Impuesto de Importación) – Preferencia arancelaria] x valor CIF

Demostración:

Ejemplo: Sulfato de Amonio – 3102.21.00

[2% - 50%] x CIF => 1% x CIF = 1% es el valor del Impuesto de Importación aplicado

5.2.2 Impuesto sobre el Producto Industrializado - IPI

El IPI es un impuesto normalmente aplicado en el mercado interno brasileño y es también aplicado a las importaciones.

El impuesto es calculado mediante la aplicación de la alícuota del producto, con base en la referencia localizada en la tabla de Incidencia de Impuesto sobre Productos Industrializados (TIPI)¹⁰. Son considerados industrializados todos los productos que sufren industrialización, mismo que completa, parcial o intermediaria. El término industrialización se refiere a procesos de: transformación, beneficiamiento, montaje, acondicionamiento o re-acondicionamiento, o renovación del producto.

5.2.2.1 Alícuota

En el sector de abonos, el IPI no es tributado para ninguno de los productos. El impuesto incide sobre el valor CIF más el valor del impuesto de importación.

Se aplican al pago del referido impuesto los mismos procedimientos establecidos para el débito en cuenta del Impuesto de Importación apurados por ocasión del registro de la Declaración de Importación.

¹⁰ Reglamento IPI: <http://www.portaltributario.com.br/ripi.htm>

El impuesto incide sobre productos industrializados, y tiene como valor para cálculo el valor CIF más el valor del impuesto de importación.

5.2.3 Fondo de Contribución para el Programa de Integración Social (PIS) y de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP), y Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS)

El Fondo PIS-PASEP es resultante de los fondos constituidos con recursos del Programa de Integración Social (PIS), y del Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP). Este tributo, que de ahora en adelante será referido como PIS, más el COFINS, anteriormente a la Medida Provisoria N° 164/04, no incidían en la importación de bienes y servicios. Pero a partir de esta Medida Provisoria, que generó la ley 10.865/2004¹¹, quedó instituida la tributación del PIS y COFINS en las operaciones de importación.

Es importante destacar que aunque sean presentados juntos los impuestos, estos son diferentes pero la fórmula de cálculo debe ser la misma, a saber:

Figura 6. Cálculo del PIS y COFINS

¹¹ <http://www.receita.fazenda.gov.br> - Legislação – por assunto – PIS/PASEP COFINS FINSOCIAL

$$Cofins_{(Importación)} = d \times (VA \times X + D \times Y)$$

$$Pis_{(Importación)} = c \times (VA \times X + D \times Y)$$

donde,

$$X = \left[\frac{1 + e \times [a + b \times (1 + \alpha)]}{(1 - c - d - e)} \right]$$

$$Y = \left[\frac{e}{(1 - c - d - e)} \right]$$

VA = Valor Aduanero

a = alícuota del impuesto de importación

b = alícuota del impuesto sobre productos industrializados

c = alícuota del Pis- importación – 1,65%

d = alícuota del Cofins- importación – 7,6%

e = alícuota del ICMS

D = gastos aduaneros

La alícuota del PIS es de 1,65% y del COFINS es 7,6%. Pero la ley nº 10.925, de 23 de julio de 2004, redujo, por tiempo indeterminado, para 0% (cero) las alícuotas del PIS y COFINS en la importación de abonos.

Para consultar las alícuotas vigentes del PIS y del COFINS es posible visitar el sitio de la web www.receita.fazenda.gov.br.

Más adelante, en el ítem denominado -ICMS en los principales Estados importadores-, esta elaborada una revisión más detallada sobre como es realizado el cálculo de estos impuestos.

5.2.4 Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios de Transporte y Comunicaciones - ICMS

5.2.4.1 Incidencia y Valor Agregado

El Impuesto sobre Circulación de Mercancías y Servicios de Transporte y Comunicaciones (ICMS) es un tributo de jurisdicción estatal establecido a partir de la nueva Constitución de 1988. Incide sobre la circulación de productos como géneros alimenticios, utilidades domésticas, electrodomésticos entre otros, y también sobre servicios de transporte interestatal e intermunicipal y de comunicación, siendo que estas operaciones constituyen su valor agregado. El impuesto incide también sobre la entrega de mercancía importada del exterior, aún cuando se trata de un bien destinado al uso, consumo o activo fijo del establecimiento, así como el servicio prestado en el exterior.

Para la mayoría de los bienes y servicios tasados, la alícuota del ICMS corresponde al porcentual de 18%. Mientras, para ciertos alimentos básicos, como arroz, el ICMS cobrado es de 7%. Ahora en el caso de productos considerados superfluos, como, por ejemplo, cigarrillos, cosméticos y perfumes, se cobra el porcentaje de 25%.

En sector de abonos, el ICMS aplicado varía entre 7% y 18% de acuerdo con los Estados. En el Estado de Goiás, que importó 4% del total importado en el sector, el ICMS es el menor: 7%. Para los cinco mayores importadores en el sector, que importan juntos 76%, el ICMS es como sigue:

Tabla 36. ICMS en los principales Estados importadores

ICMS		
ESTADOS	% DEL TOTAL IMPORTADO EN EL SECTOR	% ICMS
PARANÁ	22%	18%
RIO GRANDE DO SUR	21%	12%
SÃO PAULO	15%	18%
MINAS GERAIS	10%	18%
MATO GROSSO	8%	17%

Fuente: Reglamento del ICMS (<http://members.fortunecity.com/icmsbrasil/id45.htm>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

En la importación, el ICMS incide sobre el montante: CIF + II + IPI + gastos de despacho y liberación de la mercancía (honorarios de despachante aduanero, tasas de almacenajes, liberación de documentos, gastos portuarios /aeroportuarios, AFRMM).

El cálculo del impuesto se hace de manera distinta de los otros impuestos. Para el ICMS, el valor porcentual “entra” en el valor base para el cálculo.

Demostración: (Base de cálculo/ 1 – alícuota del impuesto en decimales) x alícuota del impuesto %

Tabla 37. Estructura para el Cálculo del ICMS en el proceso de importación

Valor de la mercancía FOB:	US\$ 5.000,00
Flete Internacional marítimo:	US\$ 950,00
Seguro Internacional (0,50% del CFR):	US\$ 29,75 [(5.000 + 950) x 0,005]
Valor CIF mercancía:	US\$ 5.979,75
II – 14%:	US\$ 835,16 (CIF x 0,14)
IPI – 5%:	US\$ 340,03 [(CIF + II) x 0,05]
AFRMM – 25% Flete:	US\$ 75,70 (950 x 0,25)
Gastos con importación (Liberación, Almacenajes, Tasas portuarias, etc)	US\$ 499,84 (7%, valor de referencia, sobre CIF + II + IPI)
Para el cálculo del PIS/PASEP y COFINS, primero calculamos el X y Y. Cálculo X:	$X = \{1 + 0,18 \times [0,14 + 0,05 \times (1 + 0,14)]\} / (1 - 0,0165 - 0,076 - 0,18) = 0,35$
Cálculo Y:	$Y = 0,18 / (1 - 0,0165 - 0,076 - 0,18) = 0,24$
PIS – 1,65%	US\$ 142,45 {1,65% x [(CIF x 1,42) + (Gastos con importación + AFRMM) x 0,35]}
COFINS – 7,6%	US\$ 656,11 {7,6% x [(CIF x 1,42) + (Gastos con importación + AFRMM) x 0,35]}
ICMS – 18%:	US\$ 1.869,08 (CIF + II + IPI + gastos con importación + AFRMM + PIS + COFINS) / 0,82* x 0,18
Valor de la mercancía con tributos debidos:	US\$ 10.398,11
Valor porcentual incorporado al valor de la mercancía:	107,96%**

(*) Inclusión del valor de lo ICMS al valor agregado (1- alícuota del ICMS)

(**) Todos los valores aquí descritos son ilustrativos. Además, pueden existir costos eventuales específicos de cada operación que representarán un posible incremento de gastos al valor de la mercancía.

Así, la base de cálculo para el impuesto queda mayor pues primero se divide el montante CIF+II+IPI+ AFRMM + Gastos con importación por 1 menos la alícuota del ICMS. Esto hace que el montante sea mayor para después aplicar la alícuota del impuesto.

Otorgado de ICMS: conforme legislación específica de cada Estado de la federación, es posible para el importador solicitar otorgamiento de ICMS. Es decir que algunos Estados permiten que el importador tenga un plazo para pagar el valor del impuesto.

5.2.5 Tasa de Utilización de SISCOMEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior)

La tasa de utilización de SISCOMEX será debida en el momento del registro de la Declaración de Importación. Los valores tasados proceden de la siguiente forma:

- I – US\$ 9,52 por Declaración de Importación;
- II – US\$ 3,19 por adición de la Declaración de Importación (cada adición representa una diferente Nomenclatura Común del Mercosur a constar en la importación).

Ocurriendo 3 adiciones o más en la Declaración de Importación, para cada adición. A partir de la 3ª adición, los valores cobrado por adición reducen la franja de US\$ 0,64 obedeciendo a las escalas:

- 3 – 5: US\$ 2,56
- 6 – 10: US\$ 1,92
- 11 – 20: US\$ 1,28
- 21 – 50: US\$ 0,64
- 50 -: US\$ 0,32

5.2.6 Otros Gravámenes

En la importación los costos con los impuestos no son los únicos a ser adicionados al precio de la mercancía comprada. Desde la retirada de la carga de su origen hasta su descarga del avión o barco con posterior posicionamiento para liberación aduanera y la entrega final al comprador, distintos gravámenes ocurren. A continuación, se presentan detalles sobre los gravámenes que pueden ocurrir en el tipo de importación aérea y marítima.

5.2.6.1 Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante (AFRMM)

Es un adicional de 25%, en moneda nacional, que incide sobre el flete marítimo cobrado por las empresas brasileñas y extranjeras de navegación que operan en puerto brasileño, de acuerdo con el conocimiento de embarque y el manifiesto de carga.

Existen excepciones para el cobro de AFRMM (Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante), como, por ejemplo, equipaje; libros y periódicos; ingreso de mercancías para participación en eventos culturales, cuando importadas por Órganos Federales; drawback; sustitución de mercancías defectuosas; bien como para las mercancías constantes de compromisos internacionales, tales como los Acuerdos de Complementación Económica con los países de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). Hay otra excepción para no-incidencia del AFRMM (Adicional al Flete para Renovación de la Marina Mercante) que es determinada por la ley nº 9.432/97, en su Artículo 17. En este artículo está determinado que para importación de mercancías con destino final puerto ubicado en la región Norte o Nordeste del país, no incidirá la tasa de 25% del AFRMM. Esta determinación tiene validez de 10 años a partir de la fecha 09/01/1997, con vigencia de ley.

5.2.6.2 ATA (Adicional de Tarifa Aeroportuária)

El adicional es una tarifa creada con la finalidad para que ocurran mejoramientos, reforma, expansión, y depreciación de las instalaciones aeroportuarias y de la red de telecomunicaciones y auxilio a la navegación aérea.

Esta tarifa es de 50% sobre la manipulación y almacenaje aéreo. Este gravamen ocurre solamente en las **importaciones aéreas**.

5.2.6.3 Almacenaje

5.2.6.3.1 Aérea

Las tarifas aplicadas en el almacenaje aéreo son determinadas por el Ministerio de Defensa, Comando de la Aeronáutica, Portaria nº 219/GC-5, de 27/03/01. Cualquier alteración futura en los valores o en temas pertinentes acarrearán en la publicación de nuevas portarías. La INFRAERO (Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária), autarquía del gobierno brasileño, es la administradora de todos los aeropuertos nacionales.

La tasa de almacenaje aérea es estandarizada en los aeropuertos y incide sobre el valor CIP (*Carriage & Insurance Paid to*: transporte y seguro pagados hasta el local), equivalente al CIF en el transporte marítimo. Su composición es efectuada de la siguiente forma:

1% - hasta 5 días;

1,5% - 6 a 10 días

3% - 11 a 15 días + 1,5% - para cada 10 días o fracción (porcentuales acumulativos)¹²

¹² Pagina para consultar los gravámenes actualizados: www.dac.gov.br - Informação – Legislação – Tarifas e Preços Específicos da Infra-Estrutura aéreo-portuária – Armazenagem e Capatazia

5.2.6.3.2 Marítima

La tarifa de almacenaje en los puertos varía conforme los puertos y los terminales que actúan en estos puertos. El primer período de almacenaje es usualmente equivalente a 10 días, pudiendo en algunos casos corresponder a 7 días o hasta 30 días. Las tasas pueden oscilar de 0,25% (Puerto de VITÓRIA, Espírito Santo) a 0,5% (Puerto de RECIFE, Pernambuco).

Tabla 38. Tasas de Almacenaje en los principales puertos

PUERTO	% SOBRE VALOR CIF	PERÍODO
BELÉM	0,50%	15 DIAS
ITAQUI	0,50%	15 DIAS
SUAPE	0,30%	10 DIAS
RECIFE	0,50%	15 DIAS
ARATU	0,50%	15 DIAS
SALVADOR	0,50%	15 DIAS
VITÓRIA	0,25%	10 DIAS
RIO DE JANEIRO	0,35%	10 DIAS
SANTOS	0,35%	10 DIAS
PARANAGUA	0,35%	30 DIAS
ITAJAÍ	0,26%	10 DIAS
RIO GRANDE	0,40%	10 DIAS

Elaboración: Equipo de Consultores Brasil

5.2.6.4 Tasa de capatazía (manipulación) de la mercancía

La capatazía representa el valor del servicio referente al movimiento y manipulación de mercancías, efectuado por la administración portuaria / aeroportuaria.

5.2.6.4.1 Aérea

Ocurre en función del peso bruto. La tasa de Capatazía Aérea (peso mínimo igual a 100 kg) es de US\$ 0,015/kg. De esta manera como en el almacenaje, el valor de la capatazía es determinado por el Comando de la Aeronáutica¹³.

¹³ Idem

5.2.6.4.2 Marítima

Es atribuida en función de las toneladas, acondicionamiento o cantidad de volúmenes / unidades. Las tasas son establecidas por la administración de cada uno de los puertos organizados. Como referencia siguen los valores cobrados por algunos de los puertos brasileños para unidades de contenedores:

Tabla 39. Manipulación en los Puertos Brasileños

Puertos	CNTR 20'		CNTR 40'	
	R\$	US\$	R\$	US\$
Fortaleza	105,00	33,51	125,00	39,89
Itajaí	102,25	32,63	102,25	32,63
São Francisco do Sul	91,00	29,04	106,00	33,83
Rio de Janeiro (Exp)	115,00	36,70	115,00	36,70
Rio de Janeiro (Imp)	145,00	46,27	145,00	46,27
Rio Grande	96,00	30,64	122,00	38,93
Salvador	117,00	37,34	117,00	37,34
Santos (margem esquerda)	180,00	57,44	180,00	57,44
Santos (margem direita)	183,36	58,52	229,18	73,14
Santos (COSIPA)	183,36	58,52	229,18	73,14
Paranaguá	129,00	41,17	129,00	41,17
Vitória	166,00	52,98	166,00	52,98

Elaboración: Equipo de Consultores Brasil

Conversión: US\$ 1,00 = R\$ 3,13 – fecha 07/06/2004

5.2.6.5 Tasa para la Entrega de Documentos de Embarque (Delivery Fee, Collect Fee, Desconsolidación)

La tasa para entrega de los documentos de embarque es tasada por el transportador (aéreo o marítimo). A partir de ahí, de acuerdo con la Compañía Aérea o Marítima contratada tendrá valores referentes a la liberación de documentos. En la tabla siguiente se detalla el promedio de la tasa de liberación de Bill of Lading (BL) en algunos puertos brasileños:

Tabla 40. Tasa de Documentación / Liberación de Bill of Lading (BL)

Puerto	Moneda		Importación		Exportación	
Fortaleza	R\$	US\$	30,00	9,57	30,00	9,57
Salvador	R\$	US\$	40,00	12,77	30,00	9,57
Rio de Janeiro	US\$		35,00		25,00	
Santos	US\$		35,00		25,00	
Paranaguá	US\$		35,00		25,00	
São Francisco do Sul	US\$		35,00		25,00	
Itajaí	US\$		35,00		25,00	
Rio Grande	US\$		35,00		20,00	

Elaboración: Equipo de Consultores

Conversión: US\$ 1,00 = R\$ 3,13 – fecha 07/06/2004

5.2.6.6 Honorarios de Despachante Aduanero (Agente de Aduana)

Los honorarios de despachante aduanero corresponden a los valores referentes a los servicios prestados para la liberación de mercancías junto a la fiscalización aduanera. Las empresas de despacho aduanero ofrecen amplia asesoría en el área de comercio exterior, auxiliando al importador sobre los trámites a ser cumplidos en el proceso de importación. Los honorarios varían conforme a la región del país, con un costo mínimo de US\$ 100,00 y máximo de US\$ 300,00.

5.2.7 Hoja de Cálculo de Costos de Importación

Las dos hojas de cálculo abajo sirven para detallar como ocurren los costos tanto en la importación aérea y marítima. Los valores del flete y del seguro son valores de mercado mientras el valor de la mercancía es una estimación. El II, IPI y ICMS representan aquellos porcentajes que tienen mayor frecuencia en el sector abonos.

Además, en la hoja de importación aérea es considerada una carga con el peso de 200kg. Y en la hoja de importación marítima es considerado el embarque de una unidad de contenedor de 20 pies.

Tabla 41. Importación Aérea

Descripción	Valor (US\$)	Observaciones
Valor FCA (Valor de la mercancía libre en el aeropuerto de embarque)	5.000,00	Valor de ejemplo
Flete	838,00	Valor promedio en el mercado. Carga considerada con el peso de 200 kg.
Seguro	29,19	Valor promedio. Equivalente a 0,5% del valor Costo + Flete
Total CIF (Costo, Seguro y Flete)	5.867,19	Suma de Costo + Flete + Seguro
Impuesto de Importación	234,69	Valor de 4% - aplicado en el sector abonos
IPI	0,00	Valor de 0% - aplicado en el sector abonos
PIS/PASEP	135,95	Valor de 1,65% (Detalles en PIS Y COFINS)
COFINS	626,21	Valor de 7,60% (Detalles en PIS Y COFINS)
ICMS	1.610,30	Valor de 18% - referencia Estado de São Paulo (mayor importador)
Total CIF + II + IPI + PIS/PASEP + COFINS + ICMS	8.474,34	Suma de los valores encima
Almacenaje	58,67	Valor conforme tabla de almacenaje aérea: 1% sobre valor CIF
Manipulación	3,00	Valor conforme tabla de almacenaje aérea: US\$ 0,015/kg
ATA	37,16	Valor equivalente a (Almacenaje+Capatazía)/2
Desconsolidación	50,00	Valor promedio tasado por el Agente de Carga
Collect Fee	25,14	Tasa para flete collect (flete pago por el receptor)
Otros Costos por agente de carga	185,00	Son considerados otros costos: pick up, tasa de documentación, tasa de administración. Estas tasas son pagadas al Agente de Carga y representan tasas promedias practicadas
Honorarios de Despachante	100,00	Valor mínimo de US\$ 100,00
Tasa Utilización Siscomex	12,78	Valor equivalente a importación de mercancía (s) de una NCM
Total Gastos de Liberación	471,75	Suma de los valores entre Almacenaje y Tasa Siscomex
Valor Final de la Mercancía	8.946,09	Total final con costos de embarque y liberación aduanera

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

1. Valor FCA: Valor de la mercancía ya incluido los costos para la entrega al agente transportador escogido en lo local determinado para embarque (Aeropuerto)
2. Flete: El flete aéreo es ventajoso para cargas que necesitan de un transit time (tiempo de entrega) rápido y cargas poco pesadas. Normalmente, entre 200 kg y 500 kg se realiza la comparación entre fletes aéreo y

- marítimo y arriba de 500 kg el flete marítimo es la mejor opción económica. El cálculo del flete aéreo es realizado multiplicando el peso por la tasa dada por el agente de carga o por el volumen de la carga (Volumen = Longitud x Extensión x Altura, todos en cm, divididos por 6000). Aquí, para cálculo, consideramos un peso de 200 kg, con dimensiones pequeñas, y un flete aéreo de US\$ 4,19/kg (este fue el mejor valor cotizado con varios agentes de carga y es valido para cargas entre 100 y 300 kg). Para este ejercicio fue considerada una carga no peligrosa.
3. El valor para el cálculo del seguro fue de 0,5%, un valor promedio en el mercancía. Dependiendo del tipo de la mercadería, sus características físicas y químicas, comerciales, el valor puede tornarse mayor o menor.
 4. El II (Impuesto de Importación) de 4% representa el valor promedio para los productos en el sector de abonos.
 5. El valor del IPI (Impuesto sobre producto industrializado) de 0% representa el valor promedio para los productos en el sector de abonos.
 6. El valor del ICMS (Impuesto sobre la circulación de mercancías y servicios) de 18% representa un valor promedio aplicado por los Estados.
 7. Las tasas de Desconsolidación (US\$ 50,00), Collect fee (3% sobre el flete) y Otros Costos (como pick up, tasa de documentación, tasa de administración) que son canceladas al agente utilizadas representan valores corrientes del mercado.

Tabla 42. Importación Marítima

Descripción	Valor (US\$)	Observaciones
Valor FOB (Valor de la mercancía libre en el puerto de embarque)	20.000,00	Valor de ejemplo
Flete	2.000,00	Valor promedio en el mercado. Carga considerada: contenedor 20'
Seguro	110,00	Valor promedio. Equivalente a 0,5% del valor Costo + Flete
Total CIF (Costo, Seguro y Flete)	22.110,00	Suma de Costo + Flete + Seguro
Impuesto de Importación	884,40	Valor de 4% - aplicado en el sector abonos
IPI	0,00	Valor de 0% - aplicado en el sector abonos
PIS/PASEP	510,16	Valor de 1,65% (Detalles en PIS Y COFINS)
COFINS	2.349,83	Valor de 7,60% (Detalles en PIS Y COFINS)
ICMS	5.948,78	Valor de 18% - referencia Estado de São Paulo (mayor importador)
Total CIF + II + IPI + PIS/PASEP + COFINS + ICMS	31.803,17	Suma de los valores encima
Almacenaje	254,33	Valor conforme tabla de almacenaje marítima: 0,35% sobre valor CIF (tasa en el puerto de Santos – puerto más utilizado en el sector)
Capatazía	58,52	Valor conforme tabla de capatazia marítima: equivalente para el puerto de Santos
AFRMM	0,00	Valor equivalente a 25% sobre el flete. Pero para la importación de libros y periódicos la alicuota aplicada es de 0%.
Desconsolidación	85,00	Valor promedio tasado por el Agente de Carga
Liberación de BL	35,00	Tasa para liberación del B/L devida a la agencia marítima
Honorarios de Despachante	300,00	Valor mínimo de US\$ 300,00
Tasa Utilización SISCOMEX	12,78	Valor equivalente a importación de mercancía (s) de una NCM
Total Gastos de Liberación	1.245,63	Suma de los valores entre Almacenaje y Tasa Siscomex
Valor Final de la Mercancía	33.048,80	Total final con costos de embarque y liberación aduanera

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

1. Valor FOB: Valor de la mercancía ya incluido los costos para la entrega al agente transportador escogido en lo local determinado para embarque (puerto)
2. Flete: El flete marítimo es ventajoso para cargas voluminosas y que pueden esperar el mayor tiempo de tránsito. El flete puede ser por carga fraccionada o unitizada en contenedores. El valor equivale

para un flete para un contenedor seco de 20 pies con origen de Colombia (valor promedio de mercado). Para cualquier tipo de contenedor (Refrigerado, con apertura superior, 40 pez, 40 pez alta cubicación) el flete es más costoso. Aquí estamos considerando carga general pues para cargas peligrosas y gases, líquidos o sólidos, el flete es más específico.

3. El valor para el cálculo del seguro fue de 0,5%, un valor promedio en el mercado. Dependiendo del tipo de la mercancía, sus características físicas y químicas, comerciales, el valor puede tornarse mayor o menor.
4. El II (Impuesto de Importación) de 4% representa el valor promedio para los productos en el sector de abonos.
5. El valor del IPI (Impuesto sobre producto industrializado) de 0% representa el valor promedio para los productos en el sector de abonos.
6. El valor del ICMS (Impuesto sobre la circulación de mercancías y servicios) de 18% representa un valor promedio aplicado por los Estados.
7. Las tasas de Desconsolidación (US\$ 85,00) y Liberación de B/L (US\$ 35,00) representan tasas promedias practicadas

5.3 Tratamiento Administrativo Aplicado al Producto Importado

5.3.1 Licencia de Importación

El licenciamiento de las importaciones ocurre de manera automática y no automática y es efectuado por medio de SISCOMEX. Las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambial y fiscal que caracterizan la operación y definen su encuadramiento legal son prestadas para fines de licenciamiento. Los órganos que analizan la LI y que definen su validez son el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Defensa, DECEX (Departamento de Operaciones de Comercio Exterior).

A. Licenciamiento Automático

Las mercancías que no están sujetas al control previo o al cumplimiento de condiciones especiales tienen el licenciamiento automáticamente concedido en la ocasión de la formulación de la Declaración de Importación (DI) en el SISCOMEX para fines de liberación aduanera. Estas mercancías pueden ser embarcadas sin la autorización especial necesaria para las mercancías con licenciamiento no-automático.

Tabla 43. Licenciamiento Automático - Abonos

NCM
3102.10.90
3102.60.00
3102.80.00
3103.10.10
3103.10.30

Fuente: MDIC (Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior)

5.3.1.1 Licenciamiento No-Automático

Las mercancías u operaciones sujetas a la autorización previa de importación o al cumplimiento de condiciones especiales deben obtener el licenciamiento previamente al embarque de la mercancía en el exterior. Dependiendo del producto puede ser necesaria que la LI sea analizada por más de un órgano competente. La relación de estas mercancías y/u operaciones, tanto como el momento de conseguir el referido licenciamiento, es relacionada en comunicado público por la SECEX/DECEX considerando sus condiciones generales de comercialización¹⁴. El plazo de validez de LI es de 60 días, para embarque de la mercancía. Este plazo puede ser prorrogado, conforme solicitud del importador.

¹⁴ Para consultar las mercancías que necesitan de Licenciamiento de Importación visite el sitio de la web: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/conPorImportacao/AnuentesLIInaoAuto.pdf>

Tabla 44. LI No-Automático en el sector de Abonos

LI - NO AUTOMÁTICO				
ÓRGANO COMPETENTE				
IBAMA*	MINISTERIO AGRICULTURA		MEX*	DECEX*
3103.10.20	3102.10.10	3102.30.00	3102.30.00	3102.30.00
	3102.21.00	3103.10.20		

Fuente: MDIC (Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior)

*DECEX: Departamento de Comercio Exterior

*IBAMA: Instituto Brasileiro del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables

*MEX: Ministerio del Ejercito

5.4 Documentación y Formalidades del Liberación Aduanera de importación

El documento oficial de la importación en Brasil es la Declaración de Importación, más usualmente conocida como DI. Este documento representa el registro oficial de la importación y todos los datos presentados serán la base de las estadísticas de las importaciones brasileñas. Las informaciones presentes en la DI están originadas de los documentos exigidos por la aduana brasileña: Factura Comercial, *Packing List*, Conocimiento de Embarque, y los demás conforme característica del embarque: Certificado de Origen y Certificado Fitosanitario.

5.4.1 Declaración de Importación (DI)

La Declaración de Importación (DI) es el documento que formaliza el ingreso de las mercancías extranjeras junto a la aduana brasileña. Elaborada en SISCOMEX, la DI agrupa detalles referentes al proceso de importación de tal modo que la Receita Federal y el Banco Central puedan tener control sobre el movimiento de ingreso de mercancías extranjeras y salida de divisas del país.

En la DI constan informaciones acerca del importador, exportador, tipo de mercancía, valor de la mercancía, además del flete, INCOTERM, forma de pago y embarque, incidencia de tributos y sus respectivas alícuotas, y otras informaciones que pueden ser necesarias conforme a la operación de importación registrada y a las obligaciones legales que deben ser cumplidas.

Existe también la Declaración Simplificada de Importación (DSI) que sirve para el registro de las siguientes importaciones:

I – muestras sin valor comercial;

II – materias primas, insumos y productos acabados, importados sin cobertura cambiaria, de muestra, cuyo valor CIF no sobrepase US\$ 1,000.00;

III – importaciones, sin cobertura cambial, realizadas por misiones diplomáticas, reparticiones consulares de carácter permanente y representaciones de órganos internacionales de los que Brasil forme parte, al amparo de REDA-E, emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE), excluidos los vehículos en general;

IV - catálogos, folletos y similares, de naturaleza técnica, sin valor comercial y sin cobertura cambiaria;

V – encomiendas internacionales destinadas a personas físicas de valor hasta US\$ 3,000.00;

VI – encomiendas aéreas internacionales destinadas a personas jurídicas, para uso propio, de hasta US\$ 500.00, cuando son sometidas al Régimen de Tributación Simplificada (RTS);

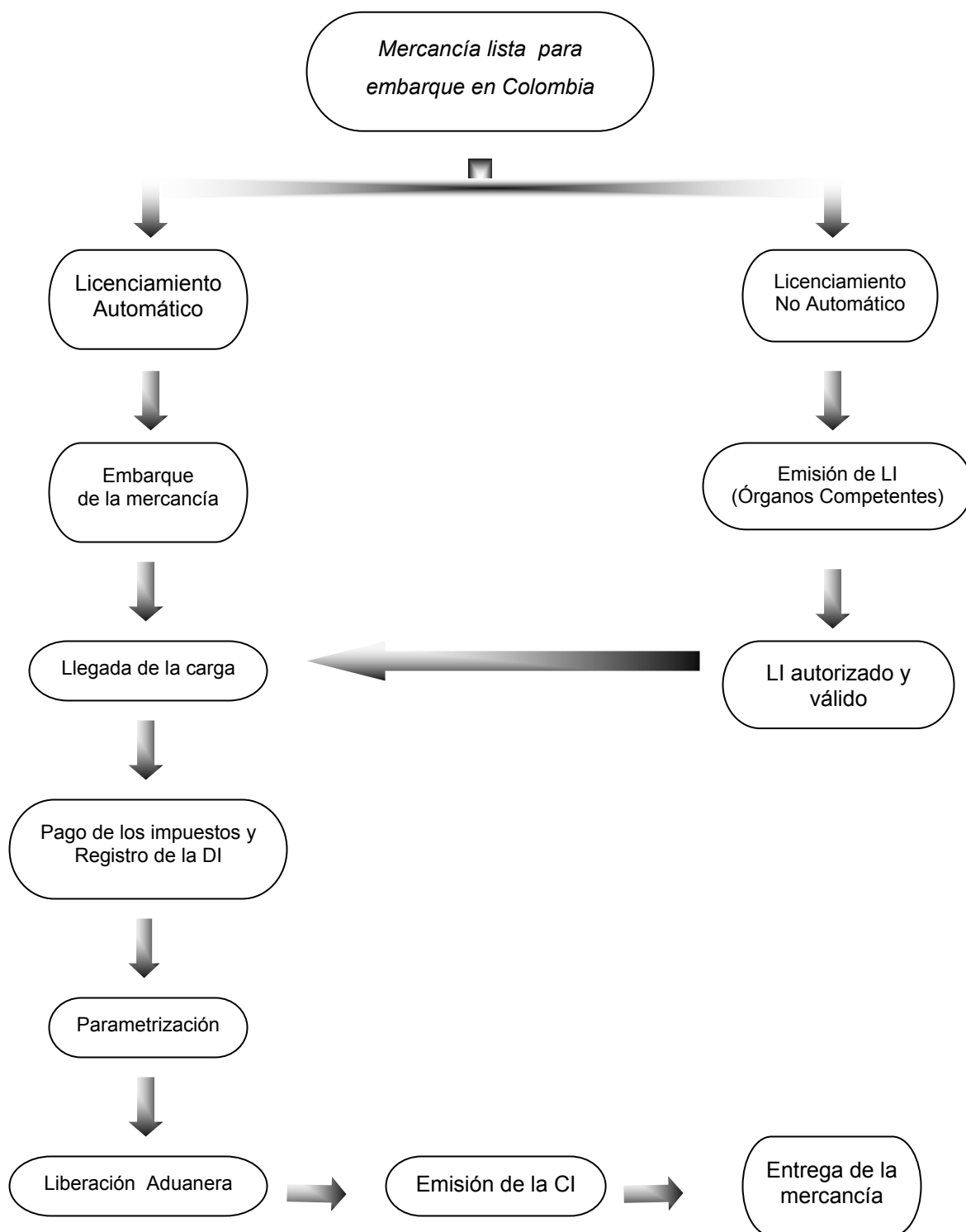
VII – remesas postales internacionales destinadas a personas físicas, de valor total superior a US\$ 500.00 y hasta US\$ 3,000;

VIII – periódicos, revistas y otras publicaciones periódicas impresas, adquiridas por suscripción, sin destino comercial;

IX – equipaje sin compañía; y

X – donaciones a instituciones de asistencia social, exceptuando máquinas, aparatos, equipos y vehículos automotores.

5.4.2 Organigrama de la Liberación Aduanera de Importación



El camino de una importación, conforme la legislación brasileña¹⁵, obedece a las siguientes líneas básicas:

1) Licenciamiento de Importación

Como regla general, las importaciones brasileñas, están sujetas al Licenciamiento de Importación que deberá ser obtenido de manera automática luego de la llegada de la mercancía en el país. Las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambiaria y fiscal, deberán ser prestadas en SISCOMEX en conjunto con los datos exigidos por la formulación de la Declaración de Importación para fines de liberación aduanera de las mercancías. Algunos productos y/u operaciones están sujetas todavía a procedimientos específicos que deberán ser observados hasta la liberación aduanera respectiva (exigencias zoosanitarias, ecológicas, etc).

En las importaciones sujetas al Licenciamiento No Automático (LI), el importador, directamente o por intermedio de agentes acreditados, deberá prestar las informaciones de naturaleza comercial, financiera, cambiaria y fiscal, previamente al embarque de la mercancía en el exterior, o antes del liberación aduanera, conforme el caso. Las Licencias de Importación son autorizadas por el órgano licenciador (SECEX) o por los demás órganos federales que actúen como anuentes a la importación.

2) Si la modalidad de pago firmada con el exportador extranjero es la carta de crédito, el importador brasileño tendrá que negociar con un banco local la apertura de la mencionada carta de crédito. Si la modalidad de pago firmada es la cobranza al contado o a plazo, el importador brasileño comunica al exportador para providenciar el embarque.

¹⁵ <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LegisAssunto/default.htm> - marcar Despacho Aduanero - Instrucciones Normativas

3) Providenciado el embarque, el exportador recopila toda la documentación que compruebe la exportación (Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, etc)

4) Providencias sobre seguro, conforme conveniencia de la operación e interés del importador. La legislación brasileña reconoce solamente seguros contratados en Brasil. Así, no es autorizada la importación de mercancías mediante el INCOTERM CIF, en otras palabras, en operaciones de compra y venta internacional el seguro debe ser contratado en el país.

5) En posesión de los documentos, el importador tendrá que procesar la liberación aduanera, recogiendo los tributos correspondientes.

6) Liberación de la mercancía: el agente fiscal verifica la documentación presentada (Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, *Packing List*, DI y otros conforme legislación específica –Certificado de Origen, Certificado Fitosanitario, etc) y, enseguida, se efectúa el examen físico de la mercancía despachada para efecto de desembarque aduanero.

7) Canales de análisis aduanera (Parametrización): En este momento, conforme al orden de mercancías dispuestas para la aduana, una a una será sometida a una pre-evaluación y por esta se determina el tratamiento a ser dado a la mercancía:

- Canal Verde: la mercancía es despachada automáticamente por el sistema de la SRF, siendo dispensado cualquier tipo de examen de los documentos o de la mercancía;
- Canal Amarillo: la DI es sometida a examen documental, y, no constando ninguna divergencia de informaciones o cualquier irregularidad, se procede con el despacho de la mercancía;
- Canal Rojo: en este canal es necesaria la verificación física de la mercancía además del examen documental. Caso existan divergencias de información

entre los documentos presentados o sea notada la ausencia de alguno, será necesario proceder con las alteraciones necesarias.

- Canal Gris: aquí, es efectuado el análisis preliminar del valor aduanero. Sirve para averiguar si la mercancía está ingresando sub-valorada y si así fuese el caso, será efectuada la valoración aduanera de la mercancía.

La ausencia de información o irregularidades con respecto a la legislación específica incurrirá en multas. La ley n° 10.833, 29/12/2003, delimita el ámbito de la aplicación de las multas y su valor agregado. A saber:

- Omisión o prestación errónea o incompleta de información de naturaleza administrativa-tributaria, cambiaria o comercial: Multa de hasta 10% del valor total de las mercancías constantes en la DI;

- Documentos de instrucción de las declaraciones aduaneras que no estén en buena guarda y orden: aplicación acumulativa de las multas:

a. 5% del valor aduanero de las mercancías importadas;

b. 100% sobre la diferencia entre precio declarado y precio efectivamente practicado en la importación;

- Ausencia del Packing List: US\$ 160,00;

- Factura Comercial que no presente todas las informaciones acerca de la importación: US\$ 65,00

8) Posterior a este proceso de canales, estando todo en orden la mercancía es liberada y entregada al importador.

5.4.3 Acuerdos Comerciales referentes a los productos estudiados

5.4.3.1 Acuerdo de Complementación Económica N° 18 - Mercosur

El Mercosur evolucionó a partir de un proceso de proximidad económica entre Brasil y Argentina, iniciado a medios de la década del 80. En julio de 1990, fue firmada el Acta de Buenos Aires, que fijó para enero de 1995 la fecha de inicio de vigencia de un mercado común entre los dos países. En diciembre de 1990,

los protocolos firmados entre los dos países fueron consolidados en un solo instrumento denominado Acuerdo de Complementación Económica – ACE n° 14, firmado entre Brasil y Argentina, que constituyó el referencial adoptado posteriormente en el Tratado de Asunción. El 26.03.1991 fue firmado el Tratado de Asunción entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay para la constitución del Mercado Común del Sur (Mercosur).

5.4.3.2 Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)

Con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, los Estados Partes elaboraron una nomenclatura de 8 dígitos, denominada Nomenclatura Común del Mercosur, la cual constituye la base de la Tarifa Externa Común.

5.4.3.3 Tarifa Externa Común (TEC) y las Listas de Excepciones

A partir de enero de 1995, fue establecida la Unión Aduanera que implicó en la adopción de una Tarifa Externa Común (TEC). La Tarifa Externa Común correlaciona los ítems de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) con los derechos de importación incidentes sobre cada uno de estos ítems, y se aplica solamente a las importaciones provenientes de los países no miembros.

Cada nación integrante elaboró una lista de excepciones a la Tarifa Externa Común (TEC), compuesta de producto del sector de bienes de capital, informática y telecomunicaciones y otras excepciones nacionales (productos cuya incorporación inmediata a la Tarifa Común Externa –TEC- causaría problemas a determinado miembro del bloque). Cada país podría incluir hasta 399 productos.

Todos esos ítems arancelarios ya se igualaron a los niveles de la Tarifa Externa Común (TEC) en 2001, excepto a los bienes de informática y telecomunicaciones, bien como las demás excepciones del Paraguay, que solo igualaron a la Tarifa Externa Común (TEC) en 2006.

5.4.3.4 Acuerdo de Complementación Económica N° 35 – Mercosur/Chile

El acuerdo tiene como objetivo formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes, mediante la expansión y la diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio; crear un espacio económico ampliando, que la circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los hechos productivos, estableciéndose un instrumento jurídico e institucional de cooperación económica y física; promover el complemento y cooperaciones económicas, energéticas, científicas y tecnológicas; entre otros

5.4.3.5 Acuerdo de Complementación Económica N° 36 – Mercosur/Bolivia

Este acuerdo visa la conformación de un Área de Libre Comercio entre las Partes en un plazo máximo de 10 años. Al final de este período, parte sustantiva del Comercio deberá estar totalmente desgravada, bien como eliminadas las restricciones no-arancelarias que afectan el comercio.

5.4.3.6 Acuerdo de Complementación Económica N° 39 – Brasil/Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela)

El Acuerdo de Complementación Económica N° 39 entró en vigor el 16 de agosto de 1999, y su duración sería de dos años. Pero, su plazo fue prorrogado hasta el 30/06/2004. El ACE n° 39 otorga a las Partes preferencias sobre cerca de 3.000 ítems NALADI/SH 93 fijas, o sea, no hay un programa de desgravación como en algunos acuerdos. Integran el acuerdo los países integrantes del Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) y los países de la Comunidad Andina – CAN (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). La clasificación de los productos en el acuerdo obedece a lo dispuesto NALADI/SH 93. Un beneficio adicional es la no-incidencia de AFRMM (Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante) sobre los productos incluidos en ese acuerdo y que sean importados por Brasil.

Una salvedad debe ser realizada, pues para los productos que gocen al mismo tiempo de preferencias arancelarias en virtud de la Preferencia Arancelaria regional (PTR) y de las Listas de Abertura de Mercados (LAM), se aplica preferencia más favorable.

5.4.3.6.1 Nuevo Acuerdo de Preferencias Arancelarias – Márgenes de 100%

El ACE nº 39 deberá ser sustituido en el momento que el Mercosur y la Comunidad Andina firmen un acuerdo para la conformación de un área de libre comercio. En el ultimo mes de Abril, el Mercosur y la CAN (menos Perú, pues con este país el Mercosur hay un acuerdo separado) han definido las bases del acuerdo que substituirá el Acuerdo ALADI 39. Este acuerdo prevé reducciones arancelarias por 15 años. Son seis plazos diferentes para las reducciones: Automático (inicio del acuerdo); 4 años; 6 años; 8 años; 12 años; y 15 años. Los plazos varían según el producto y por país. Las reglas de origen del Brasil a Colombia exigirán que el mínimo de 60% de los insumos utilizados en la producción de la mercancía sean de origen de la región (Mercosur y CAN). Existía la previsión del acuerdo iniciar su periodo de vigencia a partir de 1º Julio. Pero dificultades técnicas impedirán que este plazo sea cumplido. Ahora, la previsión del inicio del acuerdo fue prorrogada para el final del año de 2004.

5.4.3.7 Preferencia Arancelaria Regional (PTR) Nº 04 – Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Ese acuerdo, firmado por todos los países miembros de ALADI, establece la Preferencia arancelaria de Integración, conforme previsto en el Artículo 5 del Tratado de Montevideo – TM 80. En él, los países miembros otorgan preferencias arancelarias de acuerdo con su respectiva categoría. Esa preferencia consiste en una reducción porcentual, calculada sobre los gravámenes aplicables en la importación de productos similares provenientes de países terceros. El montante de la reducción varía conforme a la categoría del país que concede la reducción y del país que la recibe, siendo este denominado “tratamiento diferencial”.

Tabla 45. Márgenes de preferencias otorgadas entre los países otorgantes y los países beneficiarios.

País Otorgante	País Beneficiario		
	PMDER	PDI	Otros
PMDER	20%	12%	8%
PDI	28%	20%	12%
Otros	40%	28%	20%

PMDER: De Menor Desarrollo Económico Relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay)

PDI: Desarrollo Intermedio (Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba)

Otros: otros países (Argentina, México y Brasil)

Actualmente, lleva a cabo las negociaciones del Mercosur con los países de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), continúan válidas la concesiones arancelarias, al amparo del Artículo n.º 4, sólo para los siguientes países: Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

5.4.3.8 Preferencias otorgadas al sector y países beneficiados

Tabla 46. Preferencias tarifarias aplicadas a los productos Urea con nitrógeno (> 45%) y Urea otros (3102.10.10 y 3102.10.90)

Preferencias	
Países y Acuerdos	100%
Bolivia – ACE 36	X
Chile – ACE 35	X
Colombia – ACE 39	X
Ecuador – ACE 39	X
Venezuela – ACE 39	X

Fuente: MDIC (Ministerio de Desarrollo de la Industria y Comercio)

*ACE: Acuerdo de Complementación Económica

Tabla 47. Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Sulfato de Amonio y Nitrato de Amonio (3102.21.00 y 3102.30.00)

Preferencias		50%	80%	100%
Países y Acuerdos				
Bolivia – ACE 36			X	
Chile – ACE 35				X
Colombia – ACE 39	X			
Ecuador – ACE 39	X			
Venezuela – ACE 39	X			
Mexico – ACE 53				X

Fuente: MDIC (Ministerio de Desarrollo de la Industria y Comercio)

*ACE: Acuerdo de Complementación Económica

Tabla 48. Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Sales de Nitrato de Calcio y Nitrato de Amonio, y Mezcla de Urea con Nitrato de Amonio (3102.60.00 y 3102.80.00)

Países y Acuerdos	Preferencias	80%	100%
Bolivia – ACE 36		X	
Chile – ACE 35			X

Fuente: MDIC (Ministerio de Desarrollo de la Industria y Comercio)

*ACE: Acuerdo de Complementación Económica

Tabla 49. Preferencias arancelarias aplicadas a los productos Superfosfatos (3103.10.10; 3103.10.20; 3103.10.30)

Países y Acuerdos	Preferencias	80%	100%
Bolivia – ACE 36		X	
Chile – ACE 35			X

Fuente: MDIC (Ministerio de Desarrollo de la Industria y Comercio)

*ACE: Acuerdo de Complementación Económica

5.4.3.9 Régimen de Origen de los acuerdos

Para los acuerdos en el ámbito de ALADI, la aplicación del producto importado a los beneficios estipulados por estos es determinada por el Régimen de Origen de ALADI, que fue aprobado por la Resolución nº 78, del 24/11/1987 y consolidación por la Resolución nº 252, de 4/8/1999. Ese Régimen permite que los productos tengan 50%, mínimo, de contenido nacional para todos los países, excepto para los de menor desarrollo económico, que podrán tener 40%. El certificado de origen constituye, así, documento necesario junto a los otros documentos referentes a la importación.

5.5 Comentarios

La sistemática de la importación de mercancías en Brasil posee una característica propia, en parámetros internacionales, y entender las minucias existentes en la legislación y en las prácticas del comercio exterior brasileño es de grande importancia a fin de que el interesado en mantener relaciones comerciales con Brasil sepa de los beneficios que podrá encontrar para sus mercancías adentrar en el país.

En el sector abonos, los beneficios aplicados en la importación de sus productos están restringidos a los acuerdos de cooperación comercial que benefician principalmente a Bolivia y Chile, aunque estos beneficios no les concedan tantas ventajas en el panorama de proveedores internacionales de Brasil. Colombia por ejemplo posee beneficios arancelarios no los aprovecha y tiene registro cero (O) en valores exportados a Brasil en el sector de abonos en el periodo de febrero de 2003 a febrero de 2004.

Sin embargo, las preferencias arancelarias no representan garantías del establecimiento de relaciones comerciales entre dos países. Los motivos que determinan el grado de racionamento comercial entre dos países trascienden el ámbito de los acuerdos comerciales. El aspecto del acceso al mercado no es más que una parte constituyente del todo que explica como ocurren las relaciones comerciales entre Brasil y los proveedores en el sector de abonos.

El proceso de importación de mercancías en Brasil, aunque haya mejorado en los últimos años, principalmente a través de la informatización de los sistemas de conferencia de la aduana brasileña (Receita Federal), aún es burocrático y deja los importadores / exportadores rehenes del proceso burocrático y de las instituciones que actúan en el comercio exterior. Mas la tendencia es de mejorías y la adopción de un perfil profesional de las instituciones estatales promueven grandes progresos en la dinámica del proceso de importación, principalmente.

Además, existe un proyecto de ley en el congreso del Brasil que prevé la adopción de un impuesto único (IVA – Impuesto sobre el Valor Agregado) en 2007. De esta forma, la importación seria más fácil de ser realizada una vez que no existirá la cascada de impuestos que tenemos ahora.

6 Distribución Física

La distribución física en Brasil es probablemente el tema más debatido en los ambientes industriales y empresariales que tengan relación con el comercio internacional, ya sea importando o exportando. En el caso de la exportación brasileña, el término más utilizado en alusión a la distribución física es el “Costo Brasil” que son los costos demandados para realizar la exportación (costos de transporte, de embarque, e impuestos en la industrialización del producto, entre otros).

En la importación también es posible afirmar de la existencia de este mismo costo, formado obviamente; por todos los impuestos asociados a la importación más los costos de desembarque de la carga en el puerto o aeropuerto y costos de entrega hasta el destino final.

Los costos de la distribución física en la importación son caracterizados por las dificultades de realizar el transporte de la carga desde del puerto hasta el comprador con seguridad, eficacia y al menor costo. Infelizmente, en el Brasil, la logística de transporte todavía no se encuentra en un nivel comparable a de los países de mayor desarrollo económico. Los robos a cargas de carretera todavía son grandes, las condiciones de las autopistas son precarias, los ferrocarriles no atienden a todas las regiones siendo que no es posible hacer una integración ágil entre ferrocarriles de diferentes compañías, y finalmente la operación de cabotaje, crucial para un país con la extensión costera del Brasil, ejerce hasta ahora sus primeros pasos en dirección al desarrollo definitivo de la operación con mayor frecuencia.

6.1 ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL REFERENTE AL PRODUCTO IMPORTADO

Tabla 50. Importaciones Brasileñas de Abonos

PUERTOS DE ENTRADA	US\$	%	ORIGEN	US\$	%
PARANAGUA	215.107.838,00	31,89%	UCRANIA	168.511.894,00	24,98%
SANTOS	140.602.245,00	20,84%	RUSIA	132.355.728,00	19,62%
RIO GRANDE	124.271.962,00	18,42%	ESTADOS UNIDOS	76.731.676,00	11,37%
VITORIA - PUERTO	49.025.193,00	7,27%	ISRAEL	40.541.780,00	6,01%
ARATU - PUERTO	40.156.694,00	5,95%	ARGENTINA	36.614.792,00	5,43%
PORTO ALEGRE - PUERTO	21.500.036,00	3,19%	TUNISIA	27.694.005,00	4,11%
ANTONINA	17.570.492,00	2,60%	POLONIA	23.739.330,00	3,52%
SAO LUIS - PUERTO	16.215.290,00	2,40%	BIELORRUSIA	23.072.868,00	3,42%
IMBITUBA	16.152.610,00	2,39%	MARRUECOS	22.404.962,00	3,32%
MACEIO - PUERTO	13.751.447,00	2,04%	VENEZUELA	18.405.929,00	2,73%
OTROS (16)	20.243.336,00	3,00%	OTROS (25)	104.524.044,00	15,49%
			COLOMBIA	0,00	0,00%
IMPORTACIONES BRASILEÑAS FEBRERO 2003 / FEBRERO 2004				674.597.225,00	

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

La importación en el sector de abonos es muy competitiva al mismo tiempo que es concentrada. Los tres principales exportadores cuentan con 55,97% del mercado de importados, mientras otros 12 exportadores participan con 39,12%. Esto demuestra como la competitividad es definida entre los grandes exportadores y como los exportadores pequeños disputan el mercado restante de forma equilibrada.

Para una mejor comprensión, estos datos muestran que el gran mercado ya tiene sus proveedores definidos. Pero la porción de mercado que sobra, son consumidores que no poseen grandes demandas, más que juntos compran 44% de todos los productos importados del sector. Y para estos consumidores los proveedores internacionales aún no han conseguido consolidar su presencia en el mercado brasileño. Con esto, 32 países disputan los 44% de las importaciones restantes.

Otro detalle interesante es que casi 100% de todas las importaciones ocurrieron por vía marítima. Una relación simples entre los totales de valores y pesos importados nos aclara bien uno de los motivos porque hay este predominio del

transporte marítimo. En el período estudiado (Feb/2003 – Feb/2004), el total de peso importado fue de 55 millones de toneladas. Así, la relación entre kilo/valor queda en 8,27 kg/US\$, es decir, que aunque el valor de una importación sea bajo, el volumen de la carga importada será grande, y cuando tenemos embarques voluminosos el embarque marítimo es *económicamente* más aconsejable.

Es también interesante notar que los locales de entrada están bien distribuidos por la región brasileña. Entre las 26 fronteras, 11 están localizadas en la región Sur, 7 en el Sureste, 6 en el Noreste, y 3 en el Norte. Y esta supremacía de la Región Sur es confirmada en valores, pues esta región es responsable por 60% (US\$ 404.752.467,60) del total importado, contra 28% de la Región Sureste, 11% de la Región Noreste y solamente 1% de la región Norte.

El producto más importado fue la urea (NCM 3102.10.10) con US\$ 308.449.629,00.

Tabla 51. Importación Brasileña – Urea con más de 45% en peso

IMPORTACIONES 02/2003 – 02/2004			
NCM	31021010 - UREA CON TENOR DE NITRÓGENO>45% EN PESO		
DESTINO	%	ORIGEN	%
RIO GRANDE	25,49%	UCRANIA	42,10%
SANTOS	23,56%	RUSIA	33,26%
PARANAGUÁ	23,15%	ARGENTINA	11,87%
VITÓRIA - PUERTO	8,49%	VENEZUELA	5,97%
ARATÚ - PUERTO	8,20%	BIELORRUSIA	2,37%
IMBITUBA	5,11%	CHINA	1,58%
PORTO ALEGRE - PUERTO	3,03%	CATAR	1,17%
ANTONINA	1,64%	ESTADOS UNIDOS	0,90%
SAO LUIS - PUERTO	0,87%	SUIZA	0,54%
MUNGUBA	0,34%	FRANCIA	0,24%
OTROS (4) PUERTOS	0,14%	ALEMANIA e ISRAEL	0,00%
TOTAL IMPORTADO US\$ 308.462.544,00			

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Para este producto son pocos los exportadores (12) y la concentración del mercado es grande. Ucrania y Rusia dominan el mercado con $\frac{3}{4}$ de todas las importaciones.

Con relación a los principales puertos, tenemos que ni toda importación por un puerto queda en el mismo Estado en que se localiza este puerto después de la liberación aduanera. Una excepción es el puerto de Rio Grande, donde toda la importación quedó en su Estado: el Rio Grande do Sul.. Ya las importaciones por los puertos de Santos (Estado de São Paulo, Región Sureste) y Paranaguá (Estado de Paraná, Región Sur) fueran divididas para otras ubicaciones importadoras además de sus propios estados. Para el puerto de Santos, 52% de las importaciones han tenido otros estados como destino final. Considerando la misma situación para el puerto de Paranaguá, el índice fue de 45%.

Otros dos productos presentaron grandes valores importados: el Sulfato de Amonio (US\$ 143 millones) y el Superfosfato (US\$ 136 millones).

Tabla 52. Importación Brasileña – Sulfato de Amonio

IMPORTACIONES 02/2003 – 02/2004			
NCM	31022100 - SULFATO DE AMONIO		
DESTINO	%	ORIGEN	%
PARANAGUA	34,78%	ESTADOS UNIDOS	27,29%
SANTOS	21,87%	POLONIA	16,55%
VITORIA - PUERTO	15,08%	BÉLGICA	12,73%
RIO GRANDE	7,90%	BIELORRUSIA	10,99%
MACEIO - PUERTO	7,68%	RUSIA	8,67%
RECIFE - PUERTO	5,74%	HOLANDA	7,94%
ARATU - PUERTO	2,85%	UCRANIA	7,72%
SAO LUIS - PUERTO	1,55%	ALEMANIA	3,08%
ANTONINA	1,17%	CANADÁ	2,44%
SALVADOR - PUERTO	0,59%	GRECIA	1,08%
OTROS (7) PUERTOS	0,78%	OTROS (7) ORÍGENES	1,51%
TOTAL IMPORTADO US\$		143.402.538,00	

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://alicesweb.mdic.gov.br/>)

En la importación del sulfato de amonio, tenemos que 7 países demuestran competitividad en la disputa por el mercado. El liderazgo de los Estados Unidos

se explica aunque por la tradición del comercio bilateral entre este país y el Brasil. Esto queda claro cuando destacamos que otros seis países, con los cuales Brasil no tiene tradición de comercio bilateral, son responsables por 64,60% de las importaciones brasileiras. Para información, mientras los EE.UU. participan con 20% en las importaciones totales del Brasil, el grupo de seis países formados por Polonia, Bélgica, Bielorusia, Rusia, Holanda y Ucrania, representa solamente 4%.

Tabla 53. Importación Brasileña – Superfosfato

IMPORTACIONES 02/2003 – 02/2004				
NCM	31031030 - SUPERFOSFATO, TENOR DE PENTOXIDO DE FÓSFORO (P2O5)>45%			
DESTINO		%	ORIGEN	%
PARANAGUA		50,11%	ESTADOS UNIDOS	25,53%
RIO GRANDE		15,36%	ISRAEL	23,85%
PORTO ALEGRE - PUERTO		7,97%	TUNISIA	20,32%
ARATU - PUERTO		7,89%	MARRUECOS	16,44%
SANTOS		5,16%	BULGARIA	10,12%
ANTONINA		4,64%	LÍBANO	2,95%
SAO LUIS – PUERTO		4,27%	UCRANIA	0,49%
MACEIO - PUERTO		2,01%	FRANCIA	0,31%
SAO FRANCISCO DO SUL		1,67%		
VITORIA - PUERTO		0,44%		
OTROS (3) PUERTOS		0,49%		
TOTAL IMPORTADO US\$		136.314.536,00		

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

El detalle más notable es el predominio absoluto del puerto de Paranaguá, estado de Paraná, Sur del Brasil. Y por este puerto fue registrada la totalidad de las importaciones originarias de Tunisia y Ucrania. Además, 75% de las importaciones de Bulgaria, 52% de Líbano, 40% de Israel y 39% de EE.UU., también han tenido el puerto de Paranaguá como puerto de entrada en Brasil.

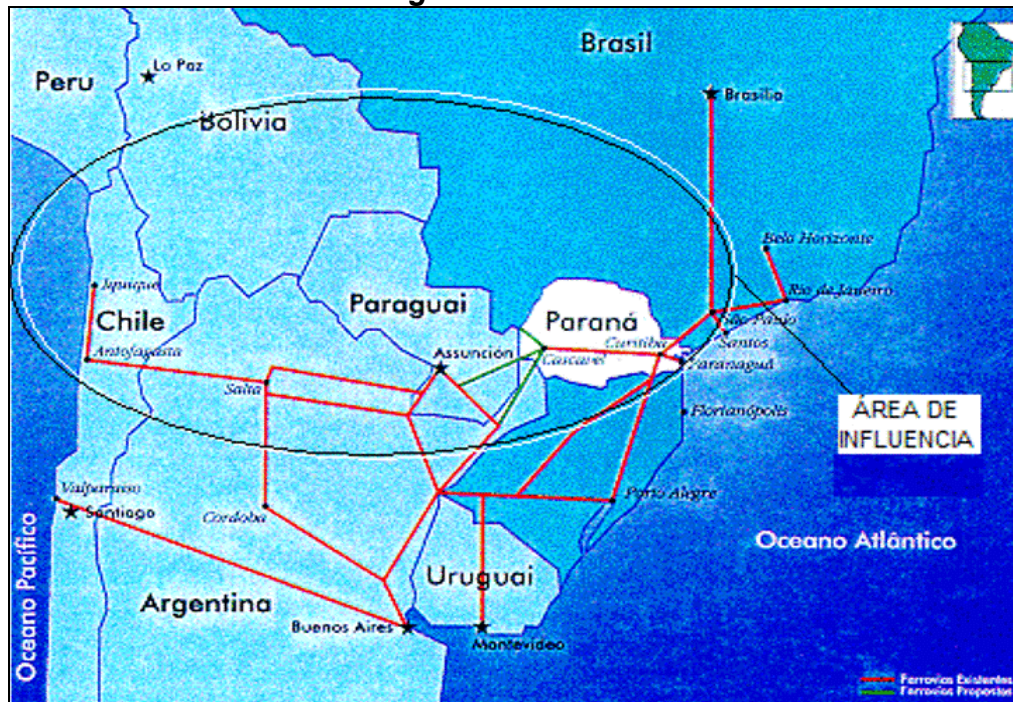
En el sector de abonos dos productos no registraron importación en el periodo estudiado:

- 3102.80.00 - Mezclas de urea con nitrato de amonio en soluciones acuosas o amoniacaes

- 3103.10.20 - Superfosfato con tenor de pentóxido de fósforo (P_2O_5) superior a 22% pero no superior a 45%, en peso.

6.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

Figura 7. Hinterland (Área de Influencia) y Conexiones Ferroviarias – Puerto de Paranaguá



Fuente: Puerto de Paranaguá

Las operaciones de graneros sólidos constituyen la principal actividad en las cargas movidas por el puerto de Paranaguá. Para las importaciones de graneros sólidos (fertilizantes, sal, trigo, malta y otros), las operaciones son ejecutadas a través de grúas eléctricas de pórtico sobre rieles, con cubos automáticos de mandíbula.

Aunque la participación del puerto de Paranaguá en la matriz de transportes en la importación sea solamente razonable: 4º lugar (5% del total importado entre Feb/2003 – Feb/2004 en US\$), el puerto tiene un papel importante como el principal puerto para entrada de las importaciones en el sector de abonos.

La área de influencia del puerto abarca los Estados de Paraná, Santa Catarina, norte de Rio Grande do Sul, Mato Grosso y Mato Grosso do Sul, además de los países del cono sur: Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile.

En el sector de abonos, el área de influencia del puerto se extendió a los estados de Goiás, São Paulo y Minas Gerais. En el sector abonos, el total importado por el puerto de Paranaguá en el periodo estudiado fue de US\$ 215 millones.

Tabla 54. Influencia Puerto de Paranaguá por Estado - % del total importado por Estado en el período Feb/2003 – Feb/2004

ESTADO	TOTAL IMPORTADO DE ABONOS	% IMPORTADO POR PARANAGUÁ
PARANÁ	US\$ 146.095.372,00	88,16%
MATO GROSSO DO SUL	US\$ 8.014.746,00	70,17%
GOIÁS	US\$ 27.628.638,00	74,80%
MATO GROSSO	US\$ 52.432.766,00	60,34%
SANTA CATARINA	US\$ 14.926.723,00	45,45%
SÃO PAULO	US\$ 100.452.392,00	13,46%
MINAS GERAIS	US\$ 70.535.547,00	8,45%

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Para los Estados de Paraná, Mato Grosso do Sul, Goiás, Mato Grosso y Santa Catarina el puerto de Paranaguá fue el puerto de entrada más utilizado para la importación de abonos. Con excepción del Estado de Rio Grande do Sul que ha hecho sus importaciones por el puerto de Rio Grande, 4 de los 5 principales estados importadores han utilizado el puerto de Paranaguá. Esto es importante pues denota como el puerto es importante no solamente para su Estado y la importación de abonos en si mismo, como también el sector de importaciones de abonos.

El puerto de Paranaguá posee una red de conexión ferroviaria muy bien desarrollada que permite una ligación directa con las Regiones Sur, Sureste y Centro-Oeste, además de los países de la Sudamérica.

6.3 COMPARATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL ENTRE COLOMBIA y LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

El comparativo entre Colombia y su principal competidor en este sector intentará mostrar el efecto de la logística como factor a determinar la participación de Colombia en el mercado de importados. Para este sector será analizado solamente la importación por barco pues en los embarques de los productos de este sector es caracterizado el embarque de grandes volúmenes.

Tabla 55. Comparativo de fletes entre Ucrania y Colombia

ORÍGENES	UCRANIA	COLOMBIA
	PUERTO DE ODESSA	PUERTO DE CARTAGENA
MODO DE EMBARQUE	MARITIMO	MARITIMO
VOLUMEN	20'	20'
PESO ESTIMADO	20.000 KG	20.000 KG
TEMPO DE TRANSITO	20 DÍAS	15 DÍAS
FRECUENCIA	SEMANAL	QUINCENAL
GASTOS EN EL ORIGEN	US\$ 500,00	US\$ 180,00
FLETE	US\$ 1.200,00	US\$ 1.000,00
TOTAL EM EL PUERTO DE DESTINO	US\$ 1.700,00	US\$ 1.180,00

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Comparativamente a Ucrania, la logística de transporte internacional de Colombia a Brasil gana en competitividad en el transporte marítimo. Así, queda la pregunta del por que Ucrania es líder en importaciones hacia Brasil mientras Colombia no ha presentado ningún registro de exportaciones?

Obviamente, la explicación a esta pregunta no reside solamente en el ambiente de la logística internacional de distribución. Detalles de los productos, como características propias de cada producto, calidad, garantía de compra, relaciones comerciales ya existentes entre las partes, y, principalmente, fuente permanente de la materia-prima, son factores que como la logística internacional, determinan la participación de un país en la matriz de importación de un sector en un país determinado.

Así, en el sector abonos, un factor a ser considerado para analizar la competencia entre los proveedores es la capacidad de aprovisionamiento de los productos. Esto se establece como factor determinante ya que los grandes proveedores de los insumos para el sector, Ucrania y Rusia, poseen condiciones de aprovisionar los insumos de acuerdo con la necesidad de la demanda. Los pequeños proveedores, aquellos que no poseen capacidad de aprovisionar en grandes cantidades o condiciones de competir en el precio, atienden a las demandas esporádicas y de menor volumen.

En el sector abonos, más que en otros sectores, la competitividad de un u otro país no queda restringida a la voluntad de este país en competir en el mercado o mismo en desarrollar tecnologías. La cuestión de la fuente de materia-prima es crucial y determina el grado en el cual determinado país quedará como proveedor internacional. Además, la capacidad de proveer en grandes cantidades y extrema calidad complementan las condiciones que dotan un país de las condiciones necesarias para competir en este mercado.

De esta forma, la ausencia de Colombia como proveedor internacional de Brasil es explicada por factores que trasponen aspectos logísticos, de acceso al mercado brasileño o mismo de preferencias otorgadas por acuerdos a otros países. La principal razón de Colombia no poseer relación comercial con Brasil en el sector está en Colombia y su mercado de aprovisionamiento de los productos demandados en el sector.

6.4 COMENTARIOS

La competición en sector abonos es bien definida entre dos grandes proveedores que juntos son responsables por 45% del aprovisionamiento de las importaciones. Ucrania y Rusia aprovechan de la disponibilidad natural de los recursos que poseen para suministrar los insumos y para garantizar sus posiciones en el mercado internacional.

Como el origen de los productos es definido y reconocido por los compradores, el ámbito de la logística internacional, distribución física, posee bajo impacto en la determinación de la competitividad en el sector. Aunque no exista un monopolio en el aprovisionamiento de los insumos, la fuerza de los principales proveedores guía la demanda de los importadores brasileños para ellos de una manera que la estrategia logística de importación de los productos es realizada sin que exista la necesidad de realizar comparativos de costos entre importaciones de diferentes países pues los proveedores que poseen capacidad y calidad para atender eficazmente la demanda, son solamente ellos, los grandes proveedores.

Es decir, quien desea comprar los insumos de fertilizantes y abonos tiene pocos proveedores para ofrecer los productos de acuerdo con su demanda y que los costos logísticos para la importación de estos productos pueden ser considerados como costos inculcados al producto, como costos necesarios y para los cuales no existe comparación y/o concurrencia.

El mercado para importaciones es grande y con el constante crecimiento del sector agrario, que, en el actual momento, es el principal sector fomentador de las exportaciones brasileñas, la demanda por suplementos posee la real tendencia de crecimiento para el futuro próximo. Saber posicionarse como un proveedor que atienda a las necesidades del mercado brasileño será factor determinante en la categorización de los proveedores y que podrá abrir acceso a nuevos proveedores.

7 PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

Con base de análisis de corto plazo, el escenario continúa bastante favorable para la agricultura brasileña tanto en estos meses finales de 2003 como en 2004: aumento del área, de la producción y de precios. Para 2004, las proyecciones de Lafis apuntan para un crecimiento real de la receta agrícola (Valor Bruto de la Producción- VPB) de 22.7%. En el caso específico de los granos, la expectativa de mejores resultados para la soja y maíz elevan el VBP de ese segmento en 31.6%. De esta forma, los consecutivos desempeños satisfactorios de la agricultura y la preocupación del productor rural en continuar aumentando la productividad de su cultivo, visando, principalmente, la competitividad en el mercado internacional, continuaron constituyendo factores positivos para la demanda de fertilizantes. Entre tanto, conforme lo esperado, la tasa de crecimiento de las ventas del insumo, muy probablemente, quedará inferior a la alcanzada en 2002, cuando fue observado un incremento de 12%, principalmente considerando una posible desventaja en la relación de cambio de algunos productos, tales como la caña-de-azúcar (precio medio de ese producto se eleva menos que el precio de los fertilizantes).

Los satisfactorios resultados económicos del cultivo de soja continuaron atrayendo a los productores rurales y las proyecciones de crecimiento de su producción son superiores a 22%. Para el maíz, los precios elevados practicados en 2002, hacen con que sea esperado crecimiento arriba de 30% en su producción, estimulada todavía por la ampliación de la disponibilidad de financiación para la entre zafra. En el caso de la caña-de-azúcar, otra importante demandante de fertilizantes, las estimativas apuntan para crecimiento cerca de 6%. Así, llevándose en consideración en estos números, cuyos estos productos representan cerca de 75% de las ventas de fertilizantes, la Lafis proyecta crecimiento de 7% para el volumen de ventas internas, totalizando 20.45 millones de toneladas.

Tabla 56. Perspectivas futuras para el cierre de 2003 y año de 2004

	2000	2001	2002	2003(P)	2004(P)
Agricultura total					
Producción (en mil t)	463,325	494,869	514,643	556,435	579,952
(Δ%)		7%	4%	8%	4%
Facturación bruta nominal (en R\$ 1000)	42,445,508	50,468,095	68,057,778	94,495,120	108,669,388
(Δ%)		19%	35%	39%	15%
Agricultura granos					
Producción (en mil t)	84,654	99,469	97,692	121,241	123,665
(Δ%)		17%	-2%	24%	2%
Facturación bruta nominal (en R\$ 1000)	22,392,196	27,958,335	40,716,803	60,311,942	67,549,375
(Δ%)		25%	46%	48%	12%
Fertilizantes					
Producción (en mil t)	7,985	7,597	8,071	8,394	8,772
(Δ%)		-5%	6%	4%	4%
Importaciones (en mil t)	10,301	9,773	10,491	13,114	13,573
(Δ%)		-5%	7%	25%	3%
Oferta (1)	18,286	17,370	18,563	21,508	22,345
(Δ%)		-5%	7%	16%	4%
ventas internas (en mil t)	16,392	17,069	19,114	20,452	22,088
(Δ%)		4%	12%	7%	8%
ventas externas (en mil t)	213	291	496	833	900
(Δ%)		37%	70%	68%	8%
ventas totales (en mil t)	16,605	17,360	19,610	21,285	22,988
(Δ%)		5%	13%	9%	8%
IPA OG fertilizantes	188	219	257	334	377
(Δ%)		17%	17%	30%	13%
Facturación					
US\$ (millones)	2,950	3,020	3,300	4,283	5,064
(Δ%)		2%	9%	30%	18%
R\$ (millones)	5,399	7,097	9,636	13,278	16,204
(Δ%)		31%	36%	38%	22%
tasa de cambio comercial, media (R\$/US\$)	1.83	2.35	2.92	3.1	3.2
IGP-DI, FGV	9.8%	10.4%	26.4%	8.9%	6.7%
IPCA, IBGE	6.0%	7.7%	12.5%	9.4%	6.0%

Nota: (1) excluidos stocks

Fuente: Siacesp/Anda (Asociación Nacional para Difusión de Abonos), FGV (Fundación Getúlio Vargas), IBGE (Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas), Secex (Secretaría de Comercio Exterior), Banco Central; proyección Lafis.

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

La demanda en alta y la discreta ampliación de la capacidad instalada (principalmente de fertilizantes fosfatados) pueden incentivar mayor oferta del producto nacional, que podrá sumar 8,394 mil t (+4% sobre 2002). Un mayor crecimiento de la producción nacional, notadamente de aquellos productos que disponen de estructura capaz de absorber el aumento de la demanda como en caso de los fosfatados, por cierto estará condicionado a una reducción de la incidencia de impuestos (ICMS, PIS y COFINS) de modo a mejorar la competitividad con el producto importado.

Las importaciones, que representan necesidades estructurales del segmento (sobre todo en lo que se refiere al potasio y al nitrógeno), van a acompañar la tendencia de la demanda, pero con tasas de crecimiento mayores que en 2002. A pesar de la tendencia de elevación en los precios internacionales de esos productos (notadamente de los nitrogenados, que acompañan más de cerca las oscilaciones de precio del petróleo), la valorización en la tasa de cambio (que de agosto sobre diciembre/2002 fue de 17%) ha estimulado las compras externas, cuya proyección Lafis es de que alcanza 13.11 millones de t (+25% sobre 2002). Ahora las exportaciones, que aún no tengan una participación muy pequeña en las ventas totales del sector (2.5% en 2002), viene presentando elevada tasa de crecimiento, debiendo continuar en este ritmo en 2003, y sumar 833 mil t (+68% sobre 2002). En este caso, la demanda argentina debe colaborar aún mucho. Aún así, en el estudio de Lafis se espera déficit en la balanza comercial superior a US\$ 1.4 mil millones.

En el inicio del año, las incertidumbres con en relación al comportamiento de la tasa de cambio llevaron a la anticipación de las compras de fertilizantes por los productores agrícolas. En los siete primeros meses del año, mientras la oferta de fertilizantes creció 17%, principalmente debido al aumento de 30% en el volumen importado (incentivado tanto por la valorización del real como por los menores impuestos incidentes), las ventas internas crecieron 6%. Con esto, se percibe un exceso de oferta que, muy probablemente, será ajustado en los meses restantes del año. Este ajuste, posiblemente, será realizado vía reducción de la tasa de crecimiento de las importaciones verificada hasta el momento.

Los costos de producción deben continuar elevados debido, principalmente, con incremento del precio de los insumos en el mercado internacional, entretanto, los fabricantes y los revendedores no deben encontrar dificultades para repasar los precios (que continúan en trayectoria ascendiente), conforme ocurrió en el primer semestre del año, una vez que el productor rural se encuentra capitalizado. A pesar de la coyuntura favorable, las empresas deben continuar

cuidando de la mejor gestión de sus costos, principalmente, con el objetivo de mejorar la competitividad con el producto importado, ya que las cuestiones tributarias parecen de resolución no inmediata. Ese cuadro indica que las empresas continuaron teniendo elevación de la ganancia y, al contrario de lo que ocurrió en 2002, crecimiento de margen, indicando posibilidades de concretización de inversiones en el sector, sobretodo en cerrado brasileño. El desarrollo de la agricultura en esta Región ha atraído inversiones de productores de materias primas y aún de mezcladoras.

La competencia en el mercado nacional de fertilizantes fosfatados debe estar más marcada con el inicio de las operaciones del complejo minero-químico de la Copebrás, en Catalão (GO), ocurrido en marzo de 2003.

El resultado de precios más elevados y crecimiento de las ventas lleva a una proyección de la orden de US\$ 4,1 mil millones para la facturación del sector, 38% arriba de 2002 y bastante distante de la expectativa de inflación (IGP-DI) para este año.

Para 2004, en el estudio de Lafis se proyecta crecimiento de 4% para la producción agrícola total, lo que generaría una facturación bruta nominal de alrededor de US\$ 36,67 mil millones, un crecimiento de 15%, por lo tanto, arriba de la inflación proyectada (6.7%). Para los granos, la expectativa es de un crecimiento de 2% en la producción (cerca de 124 millones de t) y de 12% en la facturación nominal. El poder de compra de los productores rurales, de esta forma, estaría garantizado. Aunque, con el crecimiento de los precios de los insumos en 2003, la rentabilidad de la producción agrícola puede haber sufrido una disminución, esto es, la elevación de los precios pagados por los productores puede haber permanecido inferior a la elevación de los precios pagos por los productores y, con esto, los productores de abonos pueden encontrar mayor resistencia para repasar sus costos (que todavía permanecen elevados con la perspectiva de tasa de cambio mediana en R\$ 3.2/US\$) a los precios.

La perspectiva de crecimiento de la producción de soja, caña de azúcar, café y naranja mantienen las ventas internas de fertilizantes en alta (+8%). Para la producción, considerando algún avance en las discusiones a cerca de los impuestos y todavía la maduración de algunas inversiones anunciadas (vea el ítem 5 – Inversiones Recientes), podrá superar la tasa de crecimiento esperada para 2003. Independientemente de la mayor disponibilidad del producto nacional, las importaciones pueden representar el 61% de las ventas internas y alcanzar 13.57 millones de t (+3% sobre 2003) debido a la escasez de algunas materias primas en el mercado interno. Las exportaciones deben continuar en crecimiento, aprovechando también la mayor producción.

Fruto del crecimiento de las ventas y de los precios, la facturación del sector también creció considerablemente, probablemente, a un nivel superior al de la inflación. La ganancia de las empresas estará garantizado, entretanto, la continuidad del crecimiento en los márgenes del sector estará condicionado de forma dependiente a la gestión de los costos de las empresas.

En análisis a mediano plazo, de 1996 a 2000 la tasa de crecimiento medio de las ventas de fertilizantes fue de 6% al año. Para 2005, el estudio de Lafis proyecta una elevación de esa tasa de crecimiento para 7%, en función de una profesionalización de la actividad agrícola, sobre todo en la Región Central, del aumento en la utilización de fertilizantes en áreas de pastoreos (incrementado por el crecimiento de las exportaciones de carnes) y todavía por la posibilidad de expansión de la frontera agrícola. Con esto, en 2005 el volumen de fertilizantes a ser entregados al consumidor final sería de aproximadamente 24.14 millones de toneladas.

La liberación del cultivo de productos transgenicos es vista con buenos ojos por los productores de fertilizantes, una vez que representaría un probable aumento en la demanda por abonos. Según representantes del sector, para que la planta pueda producir más, ella precisa ser bien alimentada. Entretanto, el aumento de

la productividad, una de las promesas de la utilización del grano transgénico, todavía es cuestionable.

Dentro de los factores que pueden comprometer la tasa de crecimiento de la producción y ventas de fertilizantes en el Brasil, además de la competencia con el producto importado, están el crecimiento de la demanda de productos orgánicos (libres de agro tóxicos y que utilizan fertilizantes naturales) lo que ha llevado al desarrollo de investigaciones de fertilizantes naturales. En mayo/2002, fue inaugurado en Rio de Janeiro, el laboratorio de genoma de la Embrapa Agro-biología. Compone los seis núcleos de investigación del Estado que estudian la secuencia del ADN de la bacteria *Gluconacetobacter diazotrophicus*. Esa bacteria, que mantiene una asociación natural con la caña de azúcar, café, entre otras, retira del aire el nitrógeno, pasándolo directamente para la planta. Con la secuencia de los genes, el potencial de generación de nitrógeno de la bacteria podrá ser aumentado, estimulando su utilización como fertilizante natural. Según responsables por el proyecto, su suceso implicará en una reducción de aproximadamente 30% de la cantidad de fertilizantes nitrogenados aplicados en todo el área de plantada de caña de azúcar en Brasil, representando una economía de US\$ 20 millones, además de las ventajas ambientales. Teniendo en cuenta la facturación de US\$ 2.39 mil millones en 2001, esta economía representaría cerca de 1% del total de las rentabilidades de las ventas de fertilizantes químicos sólo para la cultura de la caña. Destacamos todavía que el éxito del proyecto también traería ventajas en la balanza comercial, una vez que Brasil necesita importar cerca de 30% del amonio (materia prima para los fertilizantes nitrogenados) de su consumo total. Ese laboratorio va a integrar la red RioGene que envuelve 40 investigadores del Estado. El proyecto total está presupuestado en US\$ 2.67 millones y tiene previsión de conclusión para 2004. En mayo/2003, los investigadores anunciaron que 98.1% del conjunto de genes de la bacteria *Gluconacetobacter diazotrophicus* ya estaba mapeado.

La cosecha agrícola 2003/04 debe crecer 8% con relación al año pasado y alcanzar 132.969 millones de toneladas. Todas las grandes regiones del país

registraron aumento de producción a comparación con la cosecha de 2003, siendo que el algodón herbáceo es el producto que presenta la mayor estimativa de aumento (34,05%) para este año.

Los datos constatados de la primera estimativa para la cosecha 2004 calculado por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), por medio del Levantamiento Sistemático de la Producción Agrícola (LSPA) divulgado hoy en Rio.

El IBGE atribuye la expectativa del nuevo récord para la cosecha a las condiciones climáticas en las áreas productoras de granos. Para el buen desempeño del algodón, el Instituto apunta la buena rentabilidad de la cultura, con precios favorables en los mercados interno y externo. Apunta también el aumento del área plantado, que debe crecer 32,90%, en 2004, totalizando 947.954 hectáreas.

El destaque es para lo estado de Bahia, donde la superficie plantada de algodón aumento 117%, superando el estado de Goiás, hasta entonces el segundo productor del país.

La producción agrícola del Noreste deberá crecer 30% en este año agrícola. "Bahia ultrapasó a Goiás y hoy es el mayor productor del País", relata el coordinador de Agropecuaria del IBGE, Carlos Alberto Lauria. Para él, la corrida para la soja, motivada por la valorización en el exterior, amenaza la producción de maíz este año. "Esta es nuestra preocupación para el 2004".

La estimativa inicial es de una disminución de 1,45% en la producción de maíz pasando para 34.256 millones de toneladas mayores disminuciones con relación a 2003 son observadas en Mato Grosso do Sul (-26,25%), Mato Grosso (-13,54%), Paraná (-9,42%), Rio Grande do Sul (-9,49%), Goiás (-6,82%) y Santa Catarina (-5,01%).

Para el arroz, es prevista una producción de 12.210 millones de toneladas, 19,72% mayor que la cosecha de 2003. El precio elevado en el mercado internacional representa la explicación para el aumento de la cosecha del producto, el mismo motivo que llevará la soja a un incremento de 14,40%. Lauria afirma que las sequías en regiones productoras de importancia como São Paulo y Mato Grosso do Sul deberán enfriar las proyecciones para algunos productos, reduciendo la expectativa de 8% de aumento de la cosecha. Por el momento, sin considerar los daños ocurridos en Febrero, todas las Regiones prometen presentar un incremento en la producción agrícola; materia publicada en la InvestNews y Agência Brasil en el Caderno de Finanças & Mercados, Página B12, escrito por Sabrina Lorenzi.

Tabla 57. Puntos Fuertes y Puntos Débiles del Sector

PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Sector demandante (agricultura) con elevado potencial de crecimiento; 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de isonomía entre la carga tributaria del producto nacional (ICMS, PIS y Cofins) y lo importado;
<ul style="list-style-type: none"> Tendencia de reducción de la concentración de las ventas en el segundo semestre (aumento de la producción de la segunda cosecha de maíz y crecimiento de la producción de culturas de invierno/trigo); 	<ul style="list-style-type: none"> La mayor utilización de abonos y fertilizantes es una consecuencia natural de los incrementos de rentabilidad obtenidos por el sector, siendo así extremadamente vulnerable a oscilaciones del mercado;
<ul style="list-style-type: none"> Brasil lidera la producción de café, azúcar y jugo de naranja y es el segundo en soja, creciente demanda; 	<ul style="list-style-type: none"> Déficit en la balanza comercial del orden de US\$ 1.2 billones, pudiendo sufrir presión para enfriar el mercado;
<ul style="list-style-type: none"> Brasil es el tercer mayor consumidor de fertilizantes del mundo; 	<ul style="list-style-type: none"> Elevada estacionalidad de las ventas: más de 60% en el segundo semestre;
<ul style="list-style-type: none"> El suelo brasileño necesita fertilizantes, por esto siempre habrá demanda en el sector; 	<ul style="list-style-type: none"> Gran parte de las compras es realizada por cooperativas que tienen un gran poder de negociación, pues compran mucho en una única negociación.
<ul style="list-style-type: none"> El costo de los registros de productos en el Brasil es altísimo, hecho que desbanca a las empresas nacionales con relación a las extranjeras, siendo que el productor brasileño no se aventura a desarrollar e investigar, por el simple hecho de ser trabajo de la matriz; 	<ul style="list-style-type: none"> Una de las características básicas del sector son los márgenes operacionales muy reducidos y la utilización de créditos de importación como capital de giro, tornando el sector más vulnerable a las fluctuaciones cambiarias;
<ul style="list-style-type: none"> La empresas Brasileñas se caracterizan por la producción de abonos, predominantemente como mezcladores de ingredientes, lo que favorece considerablemente a los distribuidores de insumos; 	<ul style="list-style-type: none"> Además de las bajas alícuotas de importación, algunos países exportadores cuentan todavía con ventajas crediticias y subsidios;

PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> La región sureste se configura como el mayor consumidor, representando, 35% del total nacional, siendo buena la información para concentrar campañas mercadológicas – Formadoras de opinión; Brasil es el quinto mayor país importador de fertilizantes, gastando cerca de US\$ 1.2 billones/a.a (producto + flete); Los precios en el mercado interno no están sujetos al control por parte del gobierno. Están íntimamente ligados a los precios internacionales y a la política cambiaria. 	<ul style="list-style-type: none"> Los fertilizantes son ampliamente utilizados y están asociados a la eutrofización de los ríos y lagos, a la acidificación de los suelos y a la contaminación de acuíferos de reservorios de agua; Gran burocracia en los trámites legales relativos a la liberación de la mercancía y nacionalización por parte del importador brasileño; Dificultad en la logística de distribución para los principales mecanismos utilizados: La logística ferroviaria en Brasil es poco eficiente, siendo los equipos ultrapasados, con tiempo de viaje elevado, falta de interligación entre las diversas líneas con vitolas diferentes así como la uniformización y el riesgo de avería y robo son apuntados como los mayores problemas; La logística de carretera en Brasil es muy cara y poco eficiente, siendo el estado de las rutas precario y los riesgos de avería y robo una realidad.

Tabla 58. Oportunidades y Amenazas del Sector

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> En vista de que las culturas nacionales se destacan y evolucionan en el mercado internacional, el sector de insumos agrícolas acompaña y es beneficiado por este crecimiento; La producción nacional no tiene condición de abastecer la demanda, siendo imprescindible la importación, más de 50% de la demanda atendida por importaciones; Con la utilización de defensivos la tierra pierde productividad con el pasar de los años, necesitando grandes cantidades de fertilizantes para revertir esta situación en pequeños períodos; El sector cuenta con subsidios fiscales del gobierno para la importación de fertilizantes; 	<ul style="list-style-type: none"> EL sector de productos orgánicos (libres de la utilización de fertilizantes, pesticidas y aditivos químicos) viene ganando mercado en Brasil y esto es de cierta forma perjudicial para el sector de fertilizantes; No es garantizado que con la liberación de los productos transgénicos Brasil irá a consumir menos abonos, entretanto está claro que nuevas formas de utilización del suelo y el desarrollo de bacterias fijadoras están en desarrollo; El mercado de fertilizantes tiende a permanecer cada vez más concentrado. Los procesos de fusiones y adquisiciones se han intensificado desde el 2000 y para no perder mercado, las empresas están realizando sociedades; A mediano plazo, Brasil intenta reducir el consumo de abono nitrogenado, para reducir la importación del producto;

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Brasil importa principalmente los potásicos y nitrogenados, debido a la escasez de recursos naturales; 	<ul style="list-style-type: none"> • El sector es un gran importador de materia prima, y en función del alta del dólar, viene siendo perjudicado por el alto costo de producción;
<ul style="list-style-type: none"> • La alta del dólar favorece a los principales consumidores, que son los agricultores exportadores, facilitando el repaso por parte de las empresas que están capitalizadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las innovaciones biotecnológicas efectuadas hasta el momento no son expresivas, todavía es un punto a ser observado como una tendencia futura.
<ul style="list-style-type: none"> • La demanda de fertilizantes es elástica, o sea, caso haya reducción del precio del producto, la demanda aumenta; 	<ul style="list-style-type: none"> • Los mayores distribuidores de nitrogenados son Rusia, EUA y Canadá para los productos a base de potasio;
<ul style="list-style-type: none"> • Existe una tendencia del sector agrícola para crecer en los próximos años, con esto habrá un aumento de la superficie cultivada y consecuentemente el sector de fertilizantes será favorecido; 	<ul style="list-style-type: none"> • Un aumento de precio resulta en una disminución de la cantidad demandada y cuanto mayor el precio de los abonos tradicionales, mayor será la demanda y utilización por productos sustitutos;
<ul style="list-style-type: none"> • Capitalización del productor rural, a través de mayores volúmenes de ventas, mayor productividad, precios en alta, cambio elevado y financiaciones gubernamentales que permiten mayores inversiones en los tratos culturales (fertilizantes, pesticidas y gastos tecnológicos); 	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas productoras de fertilizantes adoptan estrategias basadas en el liderazgo en costos donde la búsqueda de economías de escala, la baja capacidad ociosa y la logística eficiente son factores determinantes del desempeño; una vez que los productos colombianos tienen dificultades en el costo logístico.
<ul style="list-style-type: none"> • La relación de trueque¹⁶ (cantidad de producto agrícola necesaria para adquirir una tonelada de fertilizantes) estuvo favorable para los productores en general; 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo Brasil – Ineficiencia de los sistemas logísticos, tributarios y burocráticos del País;
<ul style="list-style-type: none"> • En el inicio de junio/01, el gobierno adoptó una medida que autorizó las operaciones de “drawback”¹⁷ para las importaciones de materias primas y otros insumos utilizados en el cultivo de productos agrícolas y en la creación de animales a ser exportados; 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad de la economía brasileña;
<ul style="list-style-type: none"> • La cultura del algodón es la mas atractiva para el sector de defensivos, pues aplican un volumen mayor del producto en las culturas en relación a otros cultivos como maíz y soja, entretanto el volumen de soja cultivada es mucho mayor que el de las demás culturas; 	<ul style="list-style-type: none"> • La logística internacional de Colombia para el Brasil no ofrece la frecuencia de navíos semanales, punto clave para las entregas programadas; bien como el valor del flete marítimo que tiene niveles extremadamente elevados;
<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de unificación de tributos con la implementación del impuesto único, IVA - Impuesto sobre el Valor Agregado, eliminando así la doble tributación y/o efecto cascada; 	<ul style="list-style-type: none"> • Incidencia sobre los valores de importaciones de más de un impuesto (PIS/COFINS) en el porcentual de 9,25% aumentando más aún la carga tributaria;

¹⁶ En Brasil todavía es muy utilizado el trueque o intercambio, siendo que de un modo general se intercambia un producto por otro sin la intervención del dinero físico, por otro producto.

¹⁷ que prevee exención o suspensión de pagos de tributos en las importaciones de insumos.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Implementación del acuerdo bilateral entre el Mercosur y la Comunidad Andina, reduciendo las cargas tributarias a “cero”. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo eminente de quiebras de cosecha, causando perjuicios a los productores y disminuciones en el consumo;
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la burocracia en los tramites legales relativos a la liberación y riesgo eminente de huelgas en los puertos, sea de los portuarios o de los auditores fiscales de la Receita Federal;
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la participación de productos importados de China, siendo que el Gobierno brasileño está estrechando sus relaciones, hecho también relevante sobre el prisma de la calidad creciente de los productos chinos;

8 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Sites da Internet Consultados

ABIQUIM (Associação Nacional da Indústria Química) www.abiquim.org.br

ABRAPA (Associação Brasileira dos Produtores de Algodão) www.abrapa.net

Abonos Trevo SA www.abonostrevo.con.br

Action Agro www.action.ind.br

Agrofel: www.agrofel.com.br

ALADI (Associação Latino Americana de Integração) www.aladi.org

ANDA (Associação Nacional para Difusão de Adubos) www.anda.org.br

ANDAV (Associação Nacional dos Distribuidores de Defensivos Agrícolas e Veterinários) www.andav.com.br

Artigos diversos. Jornal Estado de Minas, Belo Horizonte, MG, outubro de 2003 a Junho de 2004.

Artigos diversos. Jornal Gazeta Mercantil, São Paulo, SP, outubro de 2003 a Junho de 2004.

Artigos diversos. Jornal Valor Economico, São Paulo, SP, outubro de 2003 a Junho de 2004.

Copebras AS www.copebras.con.br

BASF: www.basf.com.br

BOIBÃO: site com notícias e informações sobre a agropecuária brasileira. Ver em www.boibao.com

Bunge Brasil SA - www.bungefertilizantes.con.br

BOIBÃO: site com notícias e informações sobre a agropecuária brasileira. Ver em www.boibao.com

Casa do Adubo: www.casadoadubo.com.br

Cargill Fertilizantes SA www.cargillferts.con.br

DuPont: www.dupontagricola.com.br

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). www.ibge.gov.br.

Estudo Setorial do Mercado Brasileiro AUSTIN ASSIS. Análise Setorial da Fertilizantes e Pesticidas. São Paulo, SP, outubro de 2003.

Estudo Setorial do Mercado Brasileiro - LAFIS. Análise Setorial de Insumos Agrícolas: Fertilizantes. São Paulo, SP, 29 de julho de 2003.

Fertibrás AS www.fertibras.con.br

Fertilizantes Heringer SA fertilizantes@heringer.con.br

Fertipar Ltda www.fertipar.con.br

Fosfesartil-Ultrafesartil AS www.ultrafertil.con.br

MARTINS, Ivan. A Guerra do aço. Revista Istoé Dinheiro, São Paulo, SP, fevereiro, março, abril, junho, julho de 2004.

MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior). www.desenvolvimento.gov.br ou www.mdic.gov.br.

Portal do Cooperativismo www.portaldocooperativismo.org.br

PR Trade: www.prtrade.com.br

SECEX (Secretaria de Comércio Exterior do governo brasileiro, órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento).

www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/informativo.php

Livros

GAZETA MERCANTIL S.A. Balanço Anual Ano XXVI – Nº 26 – junho de 2002

9 GLOSARIO DE TERMINOS Y ENTIDADES

ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas

ALICE WEB: Sistema de Análisis de las Informaciones de Comercio Exterior via Internet, órgão vinculado a la Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), del Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

BACEN – Banco Central do Brasil

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CEF - Caixa Econômica Federal

CIDE - Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico

COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior

FECOMÉRCIO-SP – Federação do Comércio do Estado de São Paulo

FGV - Fundação Getúlio Vargas

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

IGP-M (Índice Geral de Preços ao Mercado)

IPEA - Instituto de Política Econômica Aplicada

IPV – Índice de Preços no Varejo

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MTE - Ministério do Trabalho e Emprego

NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul

OE – Operações Especiais

OGU – Orçamento Geral da União

PIA - Pesquisa Industrial Anual

PIB - Produto Interno Bruto

PIS/PASEP - Programa de Integração Social e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PME - Pesquisa Mensal de Emprego

PPA - Plano Plurianual

PSQ'S: Programas Setoriais de Qualidade

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais, elaborada pelo Ministério do Trabalho e Emprego-MTE

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de Son Paulo

ANEXOS

Anexo 1

Indicador	Fórmula	Evaluación	Esclarecimiento
ESTRUCTURA			
Capitalización	(Patrimonio Neto/Pasivo Total)	> mejor	Mide la capacidad de cobertura de las Obligaciones con recursos propios.

Tabla 59. Indicador de pagos de las obligaciones con recursos propios

CAPITALIZACIÓN (%)	dic/98	dic/99	dic/00	Dic/01
1 ABONOS MARISA S.A IND. COM. Y TRANSPORTES	87,5	92,4	86,1	89,9
2 DOLOMITA DO BRASIL S.A IND. COM. FERTIL	ND	88,0	66,0	88,4
3 ULTRAFESRTIL S.A	74,3	77,3	61,7	67,1
4 IFC - IND. FERTILIZANTES CUBATÃO Ltda.	92,4	89,4	65,5	60,2
5 FOSBRASIL S.A	62,5	62,9	68,7	56,5
6 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	41,9	37,9	43,6	47,7
7 BENZENEX S.A ABONOS E INSETICIDAS	55,5	52,9	51,6	47,2
8 FERTIBRÁS S.A	43,5	38,3	38,1	36,7
9 IHARABRÁS S.A IND. QUÍMICAS	38,7	29,5	35,1	33,9
10 BUNGE FERTILIZANTES S.A	28,4	15,6	31,3	31,8
11 UNIFERTIL UNIVERSAL FERTILIZANTES S.A	45,4	26,8	28,6	24,8
12 CARGILL FERTILIZANTES S.A	38,6	27,2	24,5	22,1
13 FERTILIZANTES MITSUI S.A IND. E COM.	9,7	(22,0)	(19,1)	21,3
14 FOSPAR S.A FERTILIZANTES FOSFATADOS PARANÁ	73,3	75,0	22,6	15,0
15 FERTIZA CIA NACIONAL DE FERTILIZANTES	32,3	29,2	23,8	10,9*
16 FERTILIZANTES OURO VERDE S.A	(100,9)	(103,8)	(101,0)	8,5
17 CIBRAFESRTIL CIA BRASILEIRA DE FERTILIZANTES	17,1	19,9	3,8	(6,0)
MEDIANA	42,7	37,9	35,1	35,3
HISTÓRICA				36,6

*Referente a Septiembre de 2001

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Esclarecimiento
ESTRUCTURA			
Endeudamiento	(Pasivo Circulante + Exigible a Largo Plazo)/Patrimonio Neto]	< mejor	Muestra cuanto la empresa tiene terceros p/ cada dólar propio.

Tabla 60. Indicador de endeudamiento – paridad de recursos de terceros por recursos propios (en US\$)

ENDEUDAMIENTO TOTAL (%)		dic/98	dic/99	dic/00	dic/01
1	CIBRAFESRTIL CIA BRASILEIRA DE FERTILIZANTES	485,7	402,4	2.552,8	9.999,0
2	FERTILIZANTES OURO VERDE S.A	9.999,0	9.999,0	9.999,0	1.077,3
3	FERTIZA CIA NACIONAL DE FERTILIZANTES	209,9	242,2	320,8	819,7*
4	FOSPAR S.A FERTILIZANTES FOSFATADOS PARANÁ	36,4	33,3	343,3	566,6
5	FERTILIZANTES MITSUI S.A IND. E COM.	934,8	9.999,0	9.999,0	370,6
6	CARGILL FERTILIZANTES S.A	158,8	268,3	307,6	351,5
7	UNIFERTIL UNIVERSAL FERTILIZANTES S.A	120,3	273,7	250,0	302,4
8	BUNGE FERTILIZANTES S.A	251,6	542,0	219,1	214,4
9	IHARABRÁS S.A IND. QUÍMICAS	158,3	238,9	184,7	194,7
10	FERTIBRÁS S.A	129,6	160,9	162,6	172,6
11	BENZENEX S.A ABONOS E INSETICIDAS	80,3	89,2	93,8	111,9
12	FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	138,8	164,0	129,4	109,8
13	FOSBRASIL S.A	60,0	62,9	45,5	76,9
14	IFC - IND. FERTILIZANTES CUBATÃO Ltda.	8,3	11,8	52,7	66,2
15	ULTRAFESRTIL S.A	34,6	29,4	62,0	49,1
16	DOLOMITA DO BRASIL S.A IND. COM. FERTIL	9.999,0	13,6	51,6	13,2
17	ABONOS MARISA S.A IND. COM. E TRANSPORTES	14,3	8,2	16,1	11,2
MEDIANA		138,8	164,0	184,7	183,7
HISTÓRICA					173,8

*Referente a septiembre de 2001

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Esclarecimiento
ESTRUCTURA			
Endeudamiento Oneroso	(Préstamo Bancario + Deben ture)/Patrimonio Neto)	> mejor	Muestra cuanto la empresa tiene junto a bancos para cada dólar propio.

Tabla 61. Indicador del endeudamiento Oneroso – paridad de recursos de bancos por recursos propios (en US\$)

ENDEUDAMIENTO ONEROSO (%)	dic/98	dic/99	dic/00	dic/01
1 CIBRAFESRTIL CIA BRASILERA DE FERTILIZANTES	23,7	5,2	0,0	9.999,0
2 FERTIZA CIA NACIONAL DE FERTILIZANTES	52,3	210,7	61,6	391,2*
3 FERTILIZANTES MITSUI S.A. E COM.	492,5	9.999,0	9.999,0	236,2
4 FOSPAR S.A FERTILIZANTES FOSFATADOS PARANÁ	3,5	2,9	245,3	182,0
5 CARGILL FERTILIZANTES S.A	142,3	121,3	66,7	175,1
6 FERTIBRÁS S.A	107,7	98,1	86,2	112,2
7 BENZENEX S.A ABONOS E INSETICIDAS	78,8	85,2	90,5	109,6
8 FERTILIZANTES OURO VERDE S.A	9.999,0	9.999,0	9.999,0	90,5
9 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	75,3	94,9	94,5	84,3
10 BUNGE FERTILIZANTES S.A	97,0	188,0	71,5	53,4
11 IHARABRÁS S.A IND. QUÍMICAS	53,1	87,4	9,7	34,4
12 IFC - IND. FERTILIZANTES CUBATÃO Ltda.	0,0	0,0	17,9	20,2
13 FOSBRASIL S.A	8,5	12,4	7,2	10,0
14 DOLOMITA DO BRASIL S.A IND. COM. FERTIL	9.999,0	0,0	0,0	9,0
15 ULTRAFESRTIL S.A	4,8	2,0	12,7	5,8
16 UNIFERTIL UNIVERSAL FERTILIZANTES S.A	95,4	250,0	0,0	0,0
17 ABONOS MARISA S.A IND. COM. E TRANSPORTES	0,0	0,0	0,0	0,0
MEDIANA	75,3	87,4	61,6	68,9
HISTÓRICA				72,1

*Referente a septiembre de 2001

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Esclarecimiento
ESTRUCTURA			
Recursos propios en Giro	$[(\text{Patr. Neto.} - \text{Permanente}) / \text{Activo Circ.}]$	> mejor	Muestra la participación de los recursos propios en las aplicaciones de corto plazo

Tabla 62. Indicador de Recursos Propios en Giro – Participación de los Recursos Propios de en las Aplicaciones de Corto Plazo

RECURSOS PROPIOS EN GIRO (%)	dic/98	dic/99	dic/00	dic/01
1 ABONOS MARISA S.A IND. COM. E TRANSPORTES	88,6	95,9	90,4	94,9
2 DOLOMITA DO BRASIL S.A IND. COM. FERTIL	ND	80,7	51,5	82,6
3 FOSBRASIL S.A	43,2	46,4	59,1	39,2
4 IHARABRÁS S.A IND. QUÍMICAS	27,9	21,6	28,1	28,6
5 UNIFERTIL UNIVERSAL FERTILIZANTES S.A	39,8	23,7	26,2	22,9
6 ULTRAFESRTIL S.A	54,7	62,2	22,9	18,5
7 FERTILIZANTES MITSUI S.A IND. E COM.	(8,5)	(48,6)	(40,1)	13,7
8 BUNGE FERTILIZANTES S.A	(17,5)	(49,6)	(6,5)	(7,9)
9 FERTIZA CIA NACIONAL DE FERTILIZANTES	(11,4)	(14,8)	(17,4)	(13,0)*
10 FERTILIZANTES OURO VERDE S.A	(190,2)	(165,5)	161,5	(14,2)
11 FERTIBRÁS S.A	(14,4)	(12,6)	(14,2)	(15,3)
12 CARGILL FERTILIZANTES S.A	(26,2)	(17,0)	(21,0)	(40,2)
13 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	(211,5)	(121,4)	(82,5)	(75,0)
14 CIBRAFESRTIL CIA BRASILEIRA DE FERTILIZANTES	(75,9)	(38,3)	(138,0)	(108,9)
15 BENZENEX S.A ABONOS E INSETICIDAS	(47,7)	(34,3)	(53,7)	(171,5)
16 FOSPAR S.A FERTILIZANTES FOSFATADOS PARANÁ	(243,6)	(87,6)	(734,5)	(557,2)
17 IFC - IND. FERTILIZANTES CUBATÃO Ltda.	(6,3)	(43,6)	(241,1)	(665,2)
MEDIANA	(12,9)	(17,0)	(14,2)	(11,1)
HISTÓRICA				(13,6)

*Referente a Septiembre de 2001

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Esclarecimiento
ESTRUCTURA			
Inmovilización	(Activo Permanente/Patrimonio Líquido)	< mejor	Indica si la empresa está comprando mucho equipamiento/innovéis.

Tabla 63. Indicador de Inmovilización – Indica compra de equipamientos e inmuebles

INMOVILIZACIÓN (%)	dic/98	Dic/99	dic/00	dic/01
1 CIBRAFESRTIL CIA BRASILEIRA DE FERTILIZANTES	309,1	211,2	1.200,9	9.999,0
2 FOSPAR S.A FERTILIZANTES FOSFATADOS PARANÁ	124,9	112,0	400,2	554,1
3 FERTILIZANTES OURO VERDE S.A	9.999,0	9.999,0	9.999,0	229,9
4 CARGILL FERTILIZANTES S.A	129,0	136,4	150,0	189,7
5 FERTIZA CIA NACIONAL DE FERTILIZANTES	121,3	129,4	144,5	188,5*
6 BENZENEX S.A ABONOS E INSETICIDAS	122,8	120,4	129,7	169,4
7 IFC - IND. FERTILIZANTES CUBATÃO Ltda.	100,5	103,6	137,3	157,5
8 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	191,0	187,3	156,0	144,3
9 FERTIBRÁS S.A	115,9	117,8	119,9	122,5
10 BUNGE FERTILIZANTES S.A	135,0	247,4	109,5	114,1
11 ULTRAFESRTIL S.A	63,6	59,5	83,1	91,4
12 FOSBRASIL S.A	68,5	61,5	53,6	56,0
13 FERTILIZANTES MITSUI S.A IND. E COM.	172,7	9.999,0	9.999,0	47,9
14 DOLOMITA DO BRASIL S.A IND. COM. FERTIL	9.999,0	47,5	45,3	37,8
15 IHARABRÁS S.A IND. QUÍMICAS	39,4	34,6	28,1	22,2
16 UNIFERTIL UNIVERSAL FERTILIZANTES S.A	20,6	15,9	12,6	12,4
17 ABONOS MARISA S.A IND. COM. E TRANSPORTES	11,7	8,4	8,7	6,5
MEDIANA	122,8	117,8	129,7	118,3
HISTÓRICA				120,6

*Referente a septiembre de 2001

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Aclaración
CRECIMIENTO			
Crecimiento de las Ventas (Real)	$[(\text{Ventas } \text{últ. per.} / (\text{Vend. per. ant.} \times \text{var. US\$}))]$	> mejor	Muestra el desempeño de las Ganancias Netas.

Tabla 64. Indicador de Crecimiento de las Ventas – Desempeño de las Ganancias Netas.

CRECIMIENTO VENTAS (%)	Jun-99	Jun-00	1-Jun	2-Jun
1 CARGILL FERTILIZANTES S.A	40,8	203,4	75,9	331,2
2 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	30,8	159,2	87,5	193,4
3 FERTIBRÁS S.A	78,8	131,6	115,7	171,6
MEDIANA	40,8	159,2	87,5	193,4
HISTÓRICA				123,4

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Indicador	Fórmula	Evaluación	Aclaración
CRECIMIENTO			
Crecimiento del Activo (Real)	$[(\text{Activo } \text{últ.per.}/(\text{Activo per.ant.} \times \text{var. US\$}))]$	> mejor	Indica el desempeño de recursos aplicados.

Tabla 65. Indicador de Crecimiento del Activo – Desempeño de Recursos Aplicados

CRECIMIENTO DEL ACTIVO (%)	Jun-99	Jun-00	1-Jun	2-Jun
1 CARGILL FERTILIZANTES S.A	21,1	140,4	110,5	395,0
2 FERTIBRÁS S.A	27,2	81,2	122,2	165,7
3 FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A - FOSFESRTIL	25,1	88,6	100,2	133,2
MEDIANA	25,1	88,6	110,5	165,7
HISTÓRICA				99,6

Fuente: Informe Austin Asis oct/2003

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Anexo 2

Tabla 66. Mayores importadores del sector, clasificados por el total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2000 y octubre de 2001, en Toneladas.

IMPORTADOR	PRODUCTOS EN FOCADOS						TOTAL	TOTAL
	KCL	UREA	SULPOT	SSP	TSP	ACIFOS		
BUNGE	993.495	137.084	16.000	21.283	143.798	41.212	1352872	2.472.770
TREVO	308.020	55.633	2.000	13.396	28.603	49.094	456746	1.083.626
HERINGER	440.051	116.357	0	29.250	23.805	0	609463	1.081.159
FERTIPAR	261.684	49.701	0	35.947	81.894	0	429226	920.256
SOLORRICO	398.959	67.381	0	2.375	16.408	0	485123	718.433
FOSFERTIL	0	0	0	0	0	0	0	702.820
FERTIZA	170.501	10.894	0	95.450	11.739	0	288584	549.670
ULTRAFERTIL	0	36.350	0	0	20.500	0	56.850	459.314
FERTIBRAS	169.971	29.040	0	0	900	0	199911	359.710
UNIFERTIL	106.813	55.754	0	0	39.459	0	202.026	315.870
PROFERTIL	74.240	12.388	1.200	0	12.950	0	100778	290.051
PIRATINI	98.010	56.642	1.100	3.000	24.928	0	183680	262.849
MACROFERTIL	61.869	27.460	0	4.126	7.045	0	100500	184.195
CARGILL	82.786	8.150	0	11.150	14.047	0	116133	177.594
PENINSULA	51.568	21.859	0	3.000	15.227	0	91654	175.520
COPEBRAS	0	0	0	0	0	0	0	173.605
GIRASSOL	67.200	9.575	0	4.000	7.090	0	87865	165.915
COABRA	93.813	0	0	5.600	4.189	0	103602	139.727
COPERCENTRO	38.826	29.505	0	6.500	15.848	0	90.679	137.712
ADM	51.750	850	0	0	3.454	0	56054	61.104
TOTAL	3.469.556	724.623	20.300	235.077	471.884	90.306	5.011.746	10.431.900

Fuente: SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de São Paulo

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Tabla 67. Mayores importadores del sector, clasificados por el total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2001 y octubre de 2002, en Toneladas.

IMPORTADOR	PRODUCTOS EN FOCADOS							TOTAL
	KCL	UREA	SULPOT	SSP	TSP	ACIFOS	TOTAL	
BUNGE	1.558.991	341.901	24.504	0	168.908	21.205	2115509	3.815.064
TREVO	407.831	105.016	0	0	49.552	34.335	596734	1.394.351
CARGILL	499.689	82.951	2.300	53.740	49.421	0	688101	1.040.052
FERTIPAR	314.126	49.837	704	67.246	91.310	0	523223	994.499
HERINGER	273.587	45.101	0	3.263	18.934	0	340885	759.957
FOSFERTIL	0	0	0	0	0	0	0	682.696
ULTRAFERTIL	0	0	0	0	0	0	0	351.249
FERTIBRAS	163.919	24.634	0	0	0	0	188553	291.627
UNIFERTIL	68.380	53.297	10.000	0	22.775	0	154.452	258.138
PROFERTIL	53.441	2.750	500	0	18.015	0	74706	233.735
COPEBRAS	0	0	0	0	0	0	0	226.251
SUELORRICO	125.399	23.567	0	0	5.025	0	153991	225.326
MACROFERTIL	76.176	17.570	500	4.985	8.200	0	107431	222.835
PIRATINI	60.074	48.346	2.500	3.000	23.125	0	137045	205.836
GIRASSOL	77.178	22.677	0	19.411	10.525	0	129791	200.022
COPERCENTRO	39.560	34.554	0	7.250	19.677	0	101.041	179.877
ADM	103.200	850	0	0	13.300	0	117350	158.216
COABRA	100.528	9.843	0	5.000	5.143	0	120514	154.129
PENINSULA	52.543	23.027	0	5.880	9.500	0	90950	141.668
FERTIZA	13.350	5.800	0	0	0	0	19150	139.360
TOTAL	3.987.972	891.721	41.008	169.775	513.410	55.540	5.659.426	11.674.888

Fuente: SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de São Paulo

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Tabla 68. Mayores importadores del sector, clasificados pelo total de toneladas importadas, y sus compras externas de Cloruro de potasio, fertilizantes ureicos o sus materias-primas, sulfato de potasio, superfosfatos y ácido fosfórico. Referente al período entre octubre de 2002 y octubre de 2003, en Toneladas.

IMPORTADOR	PRODUCTOS EN FOCADOS							TOTAL
	KCL	UREA	SULPOT	SSP	TSP	ACIFOS	TOTAL	
BUNGE	1.505.128	416.566	21.098	29.842	211.659	4.703	2.188.996	4.005.338
TREVO	384.107	119.857	3.404	25.100	62.665	45.363	640.496	1.454.060
CARGILL	486.313	137.573	9.000	20.000	28.299	0	681.185	1.219.834
HERINGER	411.852	90.182	0	0	31.042	0	533.076	1.086.782
FERTIPAR	354.691	99.962	500	16.020	101.419	0	572.592	1.071.566
FOSFERTIL	0	0	0	0	0	0	0	624.212
ULTRAFERTIL	0	0	0	0	0	0	0	338.776
FERTIBRAS	154.078	28.502	0	0	8.124	0	190.704	316.704
COPEBRAS	0	0	0	0	0	0	0	296.184
COABRA	100.211	12.878	0	38.423	38.215	0	189.727	296.032
ADM	170.165	1.850	0	0	30.302	0	202.317	274.708
PIRATINI	82.569	65.740	2.473	0	37.240	0	188.022	257.707
UNIFERTIL	41.600	60.474	8.000	0	26.700	0	136.774	250.674
MACROFERTIL	76.825	24.464	0	1.755	14.000	0	117.044	237.047
PROFERTIL	48.976	0	1200	0	14.317	0	64.493	211.340
COPERCENTRO	59.701	31.780		601	19.884	0	111.966	200.139
GIRASSOL	62.399	10.591	0	4.000	7.305	0	84.295	163.838
PENINSULA	41.926	11.981	0	4.000	12.650	0	70.557	2.000
SUELORRICO*	0	0	0	0	0	0	0	0
FERTIZA*	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	3.980.541	1.112.400	45.675	139.741	643.821	50.066	5.972.244	12.306.941

*En 2003, Suelorrico S/A Ind. y Comercio, y la Fertiza - Cia Nacional de Fertilizantes pasaron a participar del Grupo Cargill Agrícola S/A

Fuente: SIACESP - Sindicato de la Industria de Abonos y Correctivos Agrícolas en el Estado de São Paulo

Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

Anexo 3

Tabla 69. Desempeño de las Principales Empresas de Capital Abierto del Sector - En US\$ mil

	Margen liquido			Costos de los productos vendidos			Ganancia bruta			Margen bruto		
	ene-dic/00	ene-dic/01	var%	ene-dic/00	ene-dic/01	var%	ene-dic/00	ene-dic/01	var%	ene-dic/00	ene-dic/01	var%
Bunge Fertilizantes (*)	622,470	1,070,618	72%	528,990	893,688	69%	93,481	176,931	89%	9%	17%	89%
Fosfesril (*)	462,905	573,229	24%	346,514	385,998	11%	116,391	187,231	61%	25%	33%	30%
Cargill Fert.(Suelorrico)	220,830	266,646	21%	199,208	249,954	25%	21,622	16,692	-23%	10%	6%	-36%
Abonos Trevo	150,629	266,555	77%	122,218	214,401	75%	28,411	52,154	84%	19%	20%	4%
Fertibrás	111,071	123,455	11%	96,241	107,157	11%	14,830	16,298	10%	13%	13%	-1%
Total	1,567,903	2,300,503	47%	1,293,170	1,851,197	43%	274,734	449,306	64%	18%	20%	11%

(*) consolidado

Fuente: Empresas, elaboración Lafis NOVA IAG/fertil/empresas

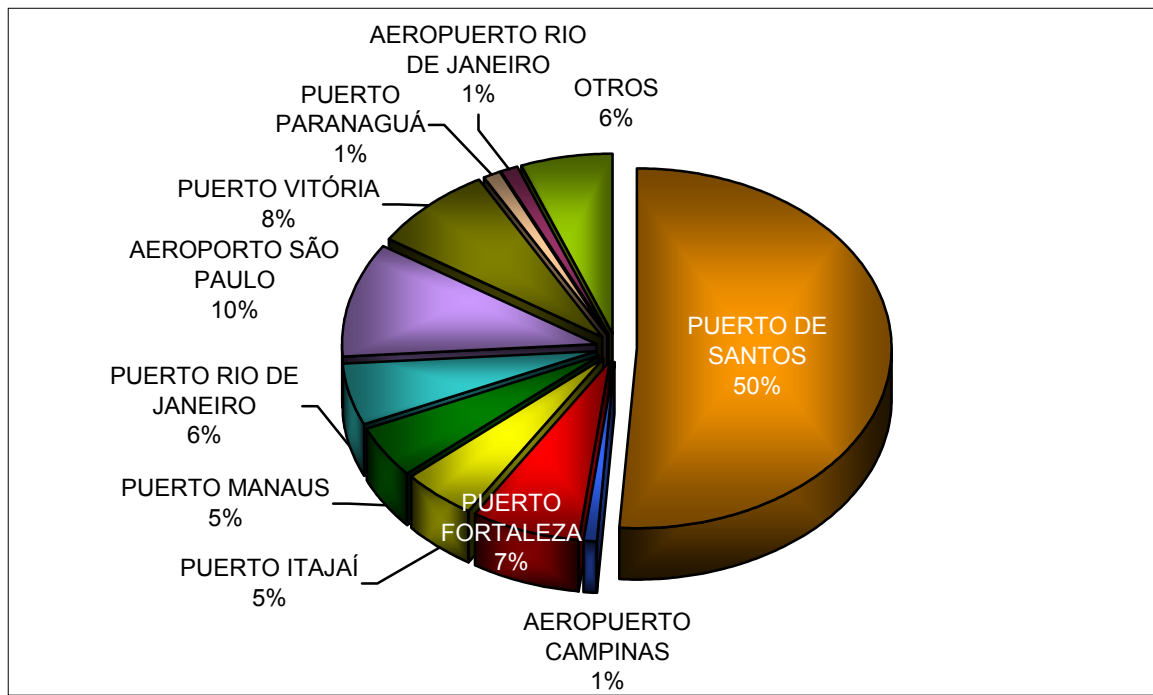
Elaboración: Equipo de Consultores de Brasil

10 Anexo 4 - Aspectos Generales de la Distribución Física y Logística

10.1 Disponibilidad de Distribución Física desde Colombia

Entre las principales puertas de entrada de los productos colombianos al Brasil, destacamos el Puerto de Santos con 50% del valor total de cargas generales (no fueraon consideradas las cantidades y valores de importación en gráneles de Hulla Betuminosa, Coque de Hulla y Querosén de Aviación), seguido del Aeropuerto de São Paulo con 10% y el Puerto de Vitoria con 8%. Analizando el gráfico abajo podemos concluir que 70% del total de importaciones llegan a la región Sudeste del País

Gráfico 40. Principales Puertas de Entrada de las Importaciones Brasileñas Originarias de Colombia – Período: Febrero de 2003 hasta Febrero de 2004



Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Con excepción de los productos como Hulla Betuminosa, Coque de Hulla y Querosén de Aviación, los productos colombianos importados por Brasil tienen dos formas de acceso: Via Aérea (13%) y via Marítima (87%) como medio de transporte en la forma como ingresson los productos colombinos al Brasil.

Tabla 70. Detalles del transporte de Colombia al Brasil

TRANSPORTE COLOMBIA – BRASIL			
MODAL	Participación en la matriz de importaciones	Tiempo de transporte	Frecuencia
AÉREO	13%	6 HORAS	3 DÍAS
MARÍTIMO	87%	15 a 20 DÍAS	QUINCENAL

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Un detalle contra los productos colombianos es principalmente, la frecuencia de los embarques, comparada a otros mercados de consumo y venta que poseen mayor competitividad en el mercado internacional y movilizan volúmenes de cargas mayores causando mayor capacidad de operación de medios de transporte. La frecuencia de embarques de Colombia a Brasil no atiende totalmente la demanda de las empresas e industrias brasileñas que, con la filosofía en la logística industrial del *just in time*, necesitan de un flujo intenso entre ellas y sus proveedores. Esto impide una mayor participación de empresas y productos colombianos en el mercado brasileño, haciendo con que las empresas colombianas sean proveedores secundarios, “reservas”, para el empresario e industrial brasileño.

Además, los dos medios de transporte visados, presentan dificultades propias. En el modal aéreo, fuera el hecho de que la frecuencia es a cada tres días, la conexión aérea es hecha para solamente un aeropuerto (Aeropuerto de Guarulhos, São Paulo). El principal problema de esta conexión es que para destinos diferentes a la ciudad de São Paulo, es necesario movilizar la mercancía hasta el lugar pretendido y esto se constituye un costo adicional para embarques originarios de Colombia. Considerando el transporte aéreo, que se caracteriza por la menor distancia y tiempo entre importador y exportador, la condición obligatoria de realizar un puente en São Paulo, que conecte el origen en Colombia y el destino final en Brasil, es una gran desventaja, con relación a los costos, para el exportador colombiano frente a proveedores de otros países.

En el transporte marítimo, el atraso de los navíos en puertos colombianos impide que el *transit time* estimado entre el puerto colombiano de origen y el puerto Proexport Colombia

brasileño de destino este, en lo mínimo, próximo a la estimativa de 15 días. Esto ocurre cuando no hay cargas suficientes para cargar el navío de forma que “se pagueu el viaje”, es decir, que hasta que el navío tenga un cupo mínimo considerable de carga a bordo, este atraca por más tiempo en el puerto hasta que dicha capacidad mínima sea ocupada. Así, el transporte marítimo queda rehén de las condiciones de mercado disponibles a los armadores marítimos que intentan hacer con que todas sus rutas marítimas sean lucrativas. Obviamente, que en el caso de contratos firmados entre empresas y armadores, los plazos son respetados, a pesar de que el armador use el mayor plazo que tenga para cargar su navío lo máximo posible.

Ya los transportes vía carretera o ferrocarril son logísticamente inviables para atender a las necesidades del transporte entre Colombia y Brasil. Así, para mejorar la competición colombiana, la solución a corto plazo, al menos en la parte del transporte (tiempo de entrega) y costos, no está en la ampliación de la oferta de distintos medios de transporte. Fundamentalmente es necesario que el flujo comercial entre los dos países crezca y que los productos colombianos se tornen proveedores titulares a los empresarios e industriales brasileños.

10.2 Aspectos Generales de la Distribución Física en el Brasil

En Brasil son utilizados principalmente cuatro tipos de transporte: el transporte por carretera, transporte marítimo, transporte por ferrocarril y transporte aéreo. Cada transporte posee sus ventajas y desventajas, sean ellas los costos de los fletes, las condiciones viales para transporte, la oferta de servicios o la disponibilidad de atender a la demanda específica.

10.2.1 Infraestructura para la distribución física en el país

En el transporte interno existe el predominio del transporte por carretera una vez que las autopistas proveen acceso a la mayoría del territorio brasileño. Sin embargo, este modal de transporte sufre la competencia del transporte por ferrocarril que se presenta como un transporte menos peligroso, con menores índices de accidentes y robos, y tan viable económicamente como el transporte por carretera para pequeñas distancias y más viable todavía para grandes distancias. El transporte fluvial o por cabotaje todavía es poco utilizado y las hidrovías brasileñas se encuentran poco desarrolladas. El transporte aéreo, en última instancia, es bastante caro, y su utilización ocurre solamente cuando se tiene la necesidad de una entrega rápida sin cualquier pérdida de tiempo.

10.2.1.1 Modal por carretera

10.2.1.1.1 Contexto

El modo de carreteras siempre fue privilegiado en las políticas de desarrollo adoptadas por el Gobierno brasileño durante los años pasados. Como destino preferencial de las inversiones, este modo también atrajo la mayor parte del volumen de carga transportada en el país. A comparación con otros países, mientras el modo de carretera representa el 60% de la matriz de transportes brasileña, en los Estados Unidos esta representación está en el orden de 26% y en China dicho valor es del 8%.

Un hecho que explica porque predomina este modo en la matriz de transportes es casi la inexistente fiscalización en el sector que permite que cargas por encima del peso transiten libremente y empresas irregulares consigan operar normalmente. Así, aumenta la competencia en el sector y el flete se torna suficientemente bajo para atraer clientes mientras otros indicadores de eficiencia no son alentadores.

FIGURA 8. Puntos de Frontera de Carreteras



Fuente: DNIT (Departamento Nacional de Infra-Estructura y Transportes)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.1.2 Problemas

Con base en los problemas existentes en el sector se tienen altos índices de accidentes, robo de cargas, ineficiencias operacionales (cumplimiento de plazos establecidos) y, principalmente, la mala conservación de las carreteras.

A pesar de la preocupación de las empresas transportadoras con la seguridad en el período de 1994-2001, el número de robos de carga/año ascendió de 3.000 para 8.000 denuncias, y el valor de las mercancías robadas quintuplicó de US\$ 32 millones para US\$ 160 millones.

10.2.1.1.3 Características del Transporte

Tabla 71. Principales productos transportados

PRODUCTO	%
Granel sólido	41,6
Carga Fraccionada	17,9
Granel Líquido	13,7
Químicos o Peligrosos	10,8
Carga de Frigoríficos	9,0
Mudanzas	8,1
Contenedores	3,7
Carga Viva	3,5
Materiales de Construcción	2,7
Productos Alimenticios	2,0
Vehículos	2,0
Bebidas	1,8

Fuente: CNT (Confederación Nacional del Transporte)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

De manera contraria, la distancia promedio recorrida por las transportadoras de carreteras se concentran en la línea de más de 1.000 km (32,1% de los transportes realizados), datos que demandarían el modo ferroviario, sin embargo, este modal no es capaz de atender a la demanda actualmente.

10.2.1.1.4 Red vial

La extensión de la red vial en el país era cerca de 1,725 millones de km, de los cuales 165.000 km eran pavimentados, en el año 2000. La densidad de la red vial es de 17,3 km de carreteras por km² del territorio brasileño.

10.2.1.1.5 Carreteras

Las carreteras brasileñas se dividen en:

- Carreteras Radiales: son las carreteras que parten de la Capital Federal en dirección a los extremos del país. Se presentan como BR0XX. Ej: br034, carretera que conecta Brasília hasta Belo Horizonte.
- Carreteras Longitudinales: que tienen dirección Norte-Sur. Se presentan como BR1XX.
- Carreteras Transversales: dirección latitudinal. Se presentan como BR2XX.
- Carreteras Diagonales: estas carreteras pueden presentar dos modos de orientación: Noroeste-Sureste o Noreste-Sudoeste. Se presentan como BR3XX.
- Carreteras de Conexión: estas carreteras se presentan en cualquier dirección, generalmente conectando carreteras federales, o por los menos una carretera federal a ciudades o puntos importantes y también a fronteras internacionales. Se presentan como BR4XX.

Brasil posee actualmente 6 trechos de carreteras federales concesionadas:

- NOVADUTRA - BR 116/RJ/SP (Rio de Janeiro São Paulo)
- PONTE S.A. - BR 101/RJ (Ponte Presidente Costa y Silva)
- CON CER - BR 040/MG/RJ (Juiz de Fora Petrópolis Rio de Janeiro)
- CRT - BR 116/RJ (Trecho Além Paraíba – Teresópolis – cruce con BR 040/RJ)
- CONCEPA - BR 290/RS (Trecho Osório – Porto Alegre)
- ECOSUL - BR 116, BR 392 y BR 293 (Polo Rodoviário de Pelotas)

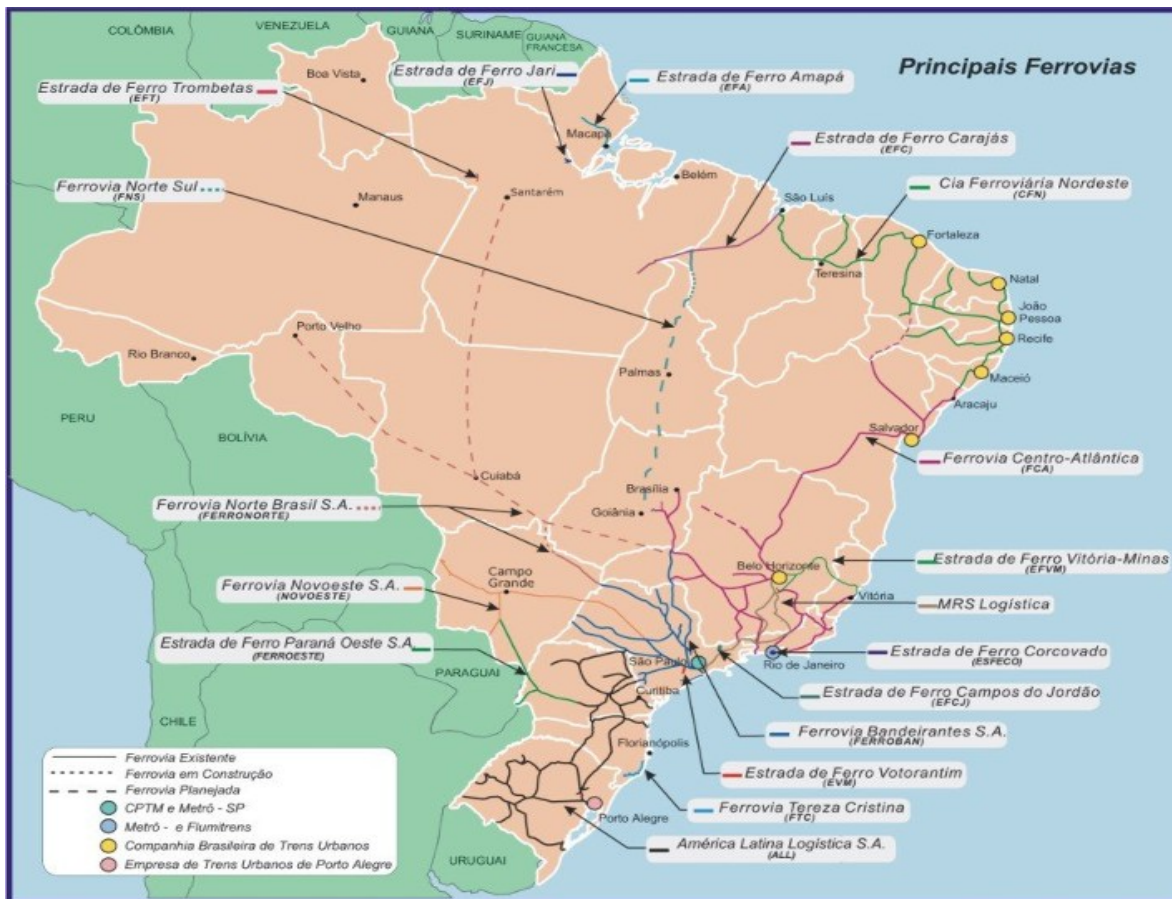
Los trechos concesionados son los que presentan mejores condiciones y mejor servicio de atención en caso de accidentes.

10.2.1.2 Modal Ferroviario

10.2.1.2.1 Contexto

La historia de la política nacional para el sector de transportes demuestra la poca atención atribuida al sector de transporte ferroviario brasileño. Por varios años este sector recibió pocas inversiones que resultó en el desgaste excesivo de la red ferroviaria. Sin embargo, la concesión del servicio de transporte ferroviario y arrendamiento de los bienes operacionales al sector privado permitió que inversiones fuesen aplicadas y que este modal de transporte aumentara su participación en la matriz brasileña del transporte de cargas.

Figura 9. Mapa de la Red Ferroviaria Brasileña



Fuente: DNIT (Departamento Nacional de Infraestrutura y Transporte)

Adaptación: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.2.2 Inversiones

A lo largo de 15 años, la participación de la matriz ferroviaria en las inversiones destinadas al sector de transporte representaba 21% de las inversiones totales en 1983, reduciéndose para la ínfima participación de 0,6% en el año 1995, un año antes de la privatización.

Tabla 72. Inversiones en los Sectores de Transportes

Modo de Transporte	Inversión en US\$ millones												
	83	84	85	87	88	90	91	92	94	95	96	97	98
Carretera	397	328	267	836	844	467	756	680	564	591	1004	1180	1520
Ferrocarril	383	214	99	213	278	180	147	96	109	11	44	61	104
Otros	1021	956	931	871	763	781	617	598	1302	1116	1312	919	1081
TOTAL	1801	1498	1297	1920	1885	1428	1520	1374	1975	1718	2360	2160	2705

Fuente: CNT (Confederación Nacional del Transporte)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

El bajo índice de inversión en el sector se reflejó en su pobre desempeño y su incapacidad de atender a la demanda comercial por un medio de transporte más barato y eficiente que el de carretera, pues la falta de mantenimiento y actualización de las tecnologías utilizadas en el transporte imposibilitaban que la renovación de la flota, además de demorar la reestructuración de la red, con el fin de integrar las diferentes redes ferroviarias que no se interconectaban por razón de la diferencia entre padrones de las redes más antiguas (padrón largo) con las redes más recientes (padrón métrico). De esta manera, para viajes de largo recorrido, eran necesarios transbordos que no solo retardaban el viaje como lo encarecían. En una acción conjunta, empresarios y Gobierno planean invertir, en los próximos 5 años, cerca de US\$ 3,84 mil millones para revitalizar y eliminar los principales trastornos del transporte ferroviario, de forma de acompañar el crecimiento económico del País.

10.2.1.2.3 Privatización

Después del proceso de concesión y arrendamiento sucedido en el sector de transporte ferroviario, la red ferroviaria brasileña atribuyó a cada concesionaria una determinada región brasileña, a saber:

Tabla 73. División del sistema ferroviario

Red	Concesionaria
Noreste	Cía. Ferroviario del Nordeste (CFN)
Centro-Este	Ferrocarril Centro-Atlántica (FCA)
Sureste	MRS Logística
Sur	ALL Logística (ex Ferrocarril Sur-Atlántico)
Oeste	Ferrocarril Novoeste
Teresa Cristina	Ferrocarril Teresa Cristina (FTC)
Paulista (FEPASA)	Ferrocarriles Bandeirantes S.A. (Ferroban)

Fuente: ANTF (Agencia Nacional del Transporte Ferroviario)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Además de la red, todavía existen dos ferrocarriles privados: El EFC (Estrada de Ferro Carajás) y el EFVM (Estrada de Ferro Vitória-Minas) que pertenecen a la Empresa Cía. Vale do Rio Doce.

La manera por la cual fue realizada la concesión de los ferrocarriles no exigió que ninguna de las concesionarias se comprometiera con un valor exigido a ser invertido en la ferrovía concesionada. Por lo tanto demandó el compromiso de las concesionarias de modo que las mismas atendieran a un plano de disminución de accidentes y aumento de la producción del sector. Por motivos de adecuación, las concesionarias, en su plenitud, todavía no consiguieron las metas establecidas en estos dos requisitos.

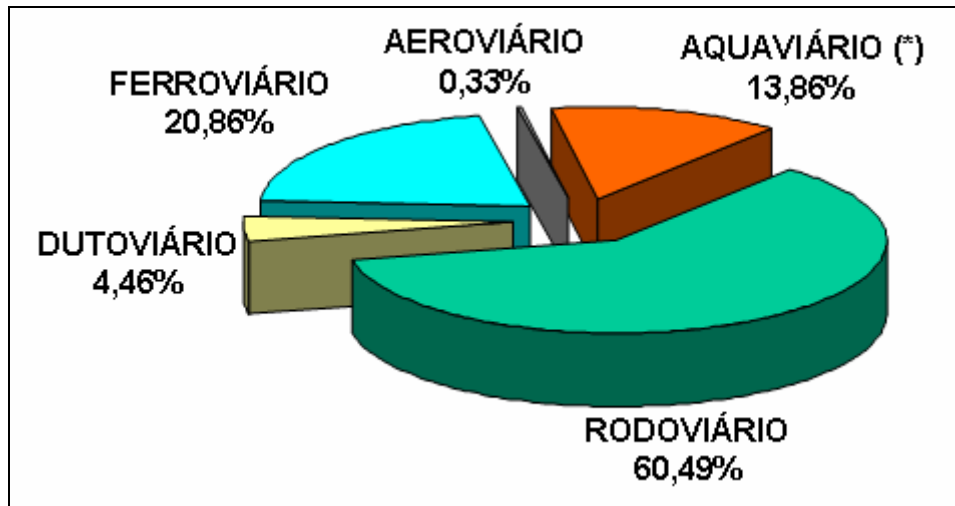
10.2.1.2.4 Características del Transporte

Las cargas típicas de modal ferroviario son:

- Productos Siderúrgicos;
- Granos;
- Mineración de Hierro;
- Cemento y Cal;
- Abonos y Fertilizantes;
- Derivados de Petróleo;
- Calcláreo;
- Carbón Mineral y Clinquer;
- Contenedores.

10.2.1.2.5 Desempeño Operacional

El transporte de cargas en el modo ferroviario todavía encuentra algunas barreras que impiden su crecimiento en la matriz de transporte nacional. A pesar de ofrecer bajos costos para el transporte de mercancías, el hecho de que la red ferroviaria no sea tan amplia como la red de carretera (la densidad de la red ferroviaria en Brasil es de 3,4 km de ferrocarriles por 1.000 km² del territorio nacional), además del tiempo empleado entre destino y origen, es uno de los principales motivos para explicar la posición que el modal ferroviario presenta en la matriz de transporte.

Gráfico 41. Matriz de Transportes Brasil – 2000

(*) Incluye Navegación Interior, de Cabotaje y de Curso Largo

Fuente: AET 2001 / GEIPOT

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

La tendencia es de un gran desarrollo de este transporte. Todas las concesionarias del sector presentan una cartera diversificada de inversiones que prometen mejorar la utilización del modo ferroviario como solución para el transporte de carga en general.

Desde 1996, los concesionarios aplicaron US\$ 0,9 mil millones en la recuperación de la red y del material rodante. Estuvo lejos de lo necesario, pero fue lo suficiente para realizar el crecimiento del volumen del transporte ferroviario de carga 25% en cinco años, considerando que la participación en la matriz no ha crecido.

10.2.1.2.6 Fronteras

Actualmente, existen fronteras ferroviarias con los siguientes países:

- Argentina (ALL LOGÍSTICA)
- Uruguay (ALL LOGÍSTICA)
- Paraguay (FERROESTE, NOVOESTE)
- Bolivia (FERRONORTE, NOVOESTE)

Puede ser observada en la tabla a continuación, la cantidad importada vía modal ferroviario en valores, en el período de 1996 a 2003.

Tabla 74. Total de mercancía importada em US\$ vía modo ferroviario en el período de 1996 a 2003

Período	Valor (US\$ FOB)	Variación % (año/año)
1989	96.812.577	-
1990	79.893.448	17,48%
1991	107.574.881	34,65%
1992	77.683.133	27,79%
1993	81.738.256	5,22%
1994	110.224.945	34,85%
1995	123.723.010	12,25%
1996	122.988.468	0,59%
1997	105.984.677	13,83%
1998	120.696.750	13,88%
1999	69.410.665	42,49%
2000	85.228.084	22,79%
2001	96.361.532	13,06%
2002	113.167.705	17,44%
2003	116.762.389	3,18%

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://alicesweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

En el período post privatización (1996-2003), el valor acumulado fue negativo en 5,63%. A pesar de esto, las inversiones previstas y la expansión de las exportaciones brasileñas motivarán el crecimiento en el sector, y los resultados deberán reflejar la cantidad importada también.

10.2.1.3 Modal Marítimo

10.2.1.3.1 Contexto

Todos los puertos brasileños pertenecen al Gobierno: aún que siendo administrados por entidades privadas, al gobierno le cabe explorar, directamente o mediante concesión el puerto organizado. Hasta inicio del año 90, el sector portuario en Brasil era controlado directa o indirectamente por el Gobierno. El Sistema Portuario era constituido por puertos administrados directamente por la Empresa de PUERTOS DE BRASIL S.A. (PUERTOBRÁS), por las COMPAÑÍAS DOCAS (subsidiarias de PUERTOBRÁS), por concesionarios privados (la mayoría en muelles particulares) y por concesionarias estatales. La centralización resultante de este proceso aportó para la formación de un ambiente altamente burocratizado, poco eficiente y, por consecuencia, de elevado costo. En el año 1997 se da inicio al proceso de privatización por parte de las terminales portuarias. Con la competencia dentro de los puertos y entre los puertos, se crea un ambiente de competición en el cual el dueño de la carga y el armador pasaron a tener opciones de terminales con los cuales operar.

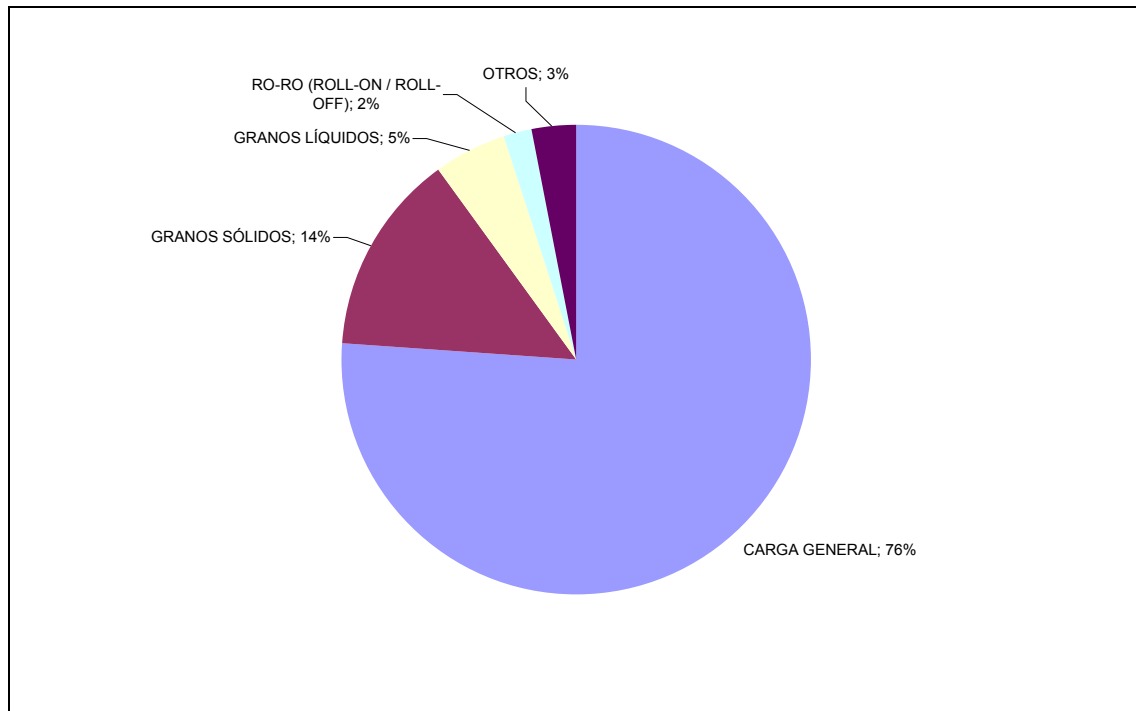
FIGURA 10. Mapa de los Puertos Brasileños: Costeros y Fluviales



Fuente: DNIT (Departamento Nacional de Infra-Estrutura y Transporte)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

El nuevo clima competitivo y las inversiones realizadas por el gobierno y por los operadores privados en las instalaciones y equipos de movimientos de contenedores en tierra tienen como resultado una reducción del promedio nacional de los costos de movimiento de contenedores superior a 50% entre 1997 y 2002.

Gráfico 42. Principales Productos Transportados

Fuente: CNT (Confederación Nacional de Transportes)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.3.2 Cabotaje

La operación de cabotaje, también denominadas como navegación interior, todavía no está muy avanzada en el país. Normalmente, se utiliza el cabotaje para ejecución de proyectos específicos o especiales. Estando hoy fuertemente concentradas en el movimiento a granel de sólidos y líquidos, el cabotaje comienza a dar señales positivas con relación al transporte de contenedores, aunque de forma aún modesta. El número de navíos en servicio, que actualmente es de 10, apenas 6 años atrás llegaron a ser 2. De esta manera, con este avance, la frecuencia continúa baja (en promedio 1,3 salidas por semana) y las empresas de navegación todavía no alcanzaron el punto de equilibrio, en la operación. Una serie de barreras viene dificultando el desarrollo más rápido de esta alternativa de transporte. De los otros aspectos el desarrollo del transporte de cabotaje en Brasil: el exceso de mano de obra en las operaciones portuarias, y la baja eficiencia relativa en el movimiento de contenedores. La cantidad de mano de obra empleada en las operaciones

portuarias en Brasil alcanza a ser de 3 a 9 veces superior a lo observado en puertos europeos y sudamericanos. Este hecho contribuye también para demorar el proceso de mecanización de los puertos, afectando directamente su eficiencia productiva. Mientras que la práctica internacional de movimientos de contenedores es de 40 por hora, en Brasil se llega al máximo de 27.

10.2.1.3.3 Puertos Nacionales

Brasil posee actualmente 31 puertos ubicados en el litoral y 14 puertos de interior, y entre el total 14 son administrados por Estados o Municipios, 30 son administrados por COMPAÑÍAS DE DOCAS, controladas por el Gobierno, y, apenas, 1 puerto posee administración privada.

Tabla 75. Principales Puertos Brasileños (Importación y Exportación) registros en toneladas, año 2003

Nro.	Puertos Brasileños	Toneladas
1	VITÓRIA	116.065.359.133,00
2	SEPETIBA	58.702.130.260,00
3	SÃO LUIS	54.962.741.446,00
4	SANTOS	48.761.492.958,00
5	PARANAGUÁ	27.260.357.589,00
6	SÃO SEBASTIAO	11.216.254.488,00
7	RIO GRANDE	10.130.272.552,00
8	RIO DE JANEIRO	7.531.645.489,00
9	ARATÚ	6.782.763.620,00
10	SÃO FRANCISCO DO SUL	6.425.856.837,00

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://alicesweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

**Tabla 76. Principales Puertos Brasileños (Importación y Exportación)
registros en US\$, año 2003.**

Nro.	Puertos Brasileños	US\$
1	SANTOS	32.406.162.629,00
2	VITÓRIA	9.272.672.836,00
3	PARANAGUÁ	8.825.556.384,00
4	RIO GRANDE	5.724.130.627,00
5	RIO DE JANEIRO	5.686.934.707,00
6	SEPETIBA	4.320.812.674,00
7	ITAJAÍ	3.458.817.991,00
8	SÃO FRANCISCO SO DUL	2.824.648.910,00
9	SALVADOR	2.630.982.295,00
10	MANAUS	2.303.646.207,00

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://alicesweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.3.3.1 Puerto de Santos

El puerto es administrado por COMPANHIA DOCAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. Ubicado en el centro del litoral del Estado de São Paulo, se extiende a lo largo de un estuário limitado por las islas de São Vicente y Santo Amparo, a 2 km del Océano Atlántico. Se caracteriza también por tener dos márgenes de atracado: Derecha e Izquierda. Así, tener conocimiento sobre donde irá a atracar el navío de interés es fundamental, pues los costos de operación y, hasta, los costos de locomoción difieren entre estas dos márgenes.

Figura 11. Terminales en el Puerto de Santos



Fuente: Puerto de Santos

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Santos es el puerto de la industria, agroindustria y agricultura de la provincia de São Paulo y de gran parte de las regiones Sureste, Sur, Centro-Oeste y países del Mercosur, o sea, la parte más próspera del sub-continente. Con inversiones y la logística necesarias, Santos puede garantizar su posición de "hub-port" (puerto concentrador) para la región sudeste de Brasil y todo el cono sur de Latinoamérica. El proceso de modernización, que comenzó en 1993 y que aún continúa, calificó 150 empresas operadoras, privatizando la movimentación de cargas. El puerto está localizado en un área responsable por 55% del PIB de Brasil, 49% de la producción nacional y 45% del mercado de consumo.

Tabla 77. Características del Puerto de Santos

AREA (M ²)	TOTAL	7.700.000
	MARGEN DERECHA	3.600.000
	MARGEN IZQUIERDA	4.100.000
ATRACADEROS (CANTIDAD)	TOTAL	64
	PÚBLICO	54
	PRIVADOS	10
EXTENSIÓN DEL MUELLE (METRO LINEAR)	TOTAL	13.013
	PÚBLICO	11.600
	PRIVADOS	1.413
CALADO	GENERAL	5,0 a 13,5
	PÚBLICO	5,0 a 13,5
	PRIVADOS	5,0 a 13,0
TANQUES (CANTIDAD)	UNIDADES	520
	VOLUMEN (M ³)	1.000.000
FERROCARILES (metro linear)	TOTAL	100.000
ALMACENES (M ³)	499.701	
PATIOS (M ²)	974.353	
TUBERÍAS (METRO LINEAR)	55.676	

Fuente: Puerto de Santos

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Su área de influencia comprende el Estado de São Paulo y gran parte del Estado de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais y Paraná.

Figura 12. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Santos



Fuente: Puerto de Santos

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Posee acceso por carretera por la autopista SP-055, SP-150 y SP-160; y ferroviario por 3 ferrocarriles:

- FERROBAN.
- MRS
- FERRONORTE

Tabla 78. Movimientos de contenedores importación – Puerto de Santos/2003

MOVIMIENTOS DE CONTAINERS IMPORTACIÓN 2003						
Terminales	Tecon-1	Terminal 37	Terminal 35	Tecondi	Muelle Público	Total
20'	52.965	36.025	15.817	13.468	7.834	126.109
40'	41.623	33.600	16.026	12.499	6.184	109.932
Suma	94.588	69.625	31.843	25.967	14.018	236.041

Fuente: Puerto de Santos

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.3.3.2 Puerto de Vitória

El puerto es administrado por COMPANHIA DOCAS DO ESPÍRITO SANTO. Este puerto esta compuesto por los puertos de Praia Mole y de Barra do Riacho, incorporando apenas terminales de uso particular, que son administrados de la siguiente forma: en Praia Mole, el terminal de productos siderúrgicos es administrado por el condominio que reúne a las siderúrgicas de Turabão (CST), Usiminas y Açominas, y el terminal para carbón por la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). En Barra do Riacho, el terminal de celulosa por la Portocel – Terminal Especializada de Barra do Riacho-. El puerto de Vitória se ubica en ambos lados de la Bahía de Vitória, ocupando parte de la ciudad de Vitória y del municipio de Vila Velha. El puerto de Praia Mole esta localizado en la Bahía do Espírito Santo, en la extremidad norte de la playa de Camburi, en área próxima a Ponta do Tubarão. El puerto de Barra do Riacho se sitúa en el centro del litoral del Estado de Espírito Santo, distando a 25 km de la ciudad de Aracruz.

El área de influencia del complejo portuario alcanza a todo el Estado de Espírito Santo, tanto como a las áreas Este y Oeste del Estado de Minas Gerais, Este de Goiás, Norte fluminense, Sur de Bahia y de Mato Grosso do Sul.

Figura 13. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Vitória



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por carretera por las autopistas ES-080, BR-262, BR-101; y ferroviario por ESTRADA DE FERRO VITÓRIA A MINAS GERAIS (EFVM), por la COMPANHIA VALE DO RIO DOCE (CVRD), y la FERROVIA CENTRO-ATLÂNTICA S.A.

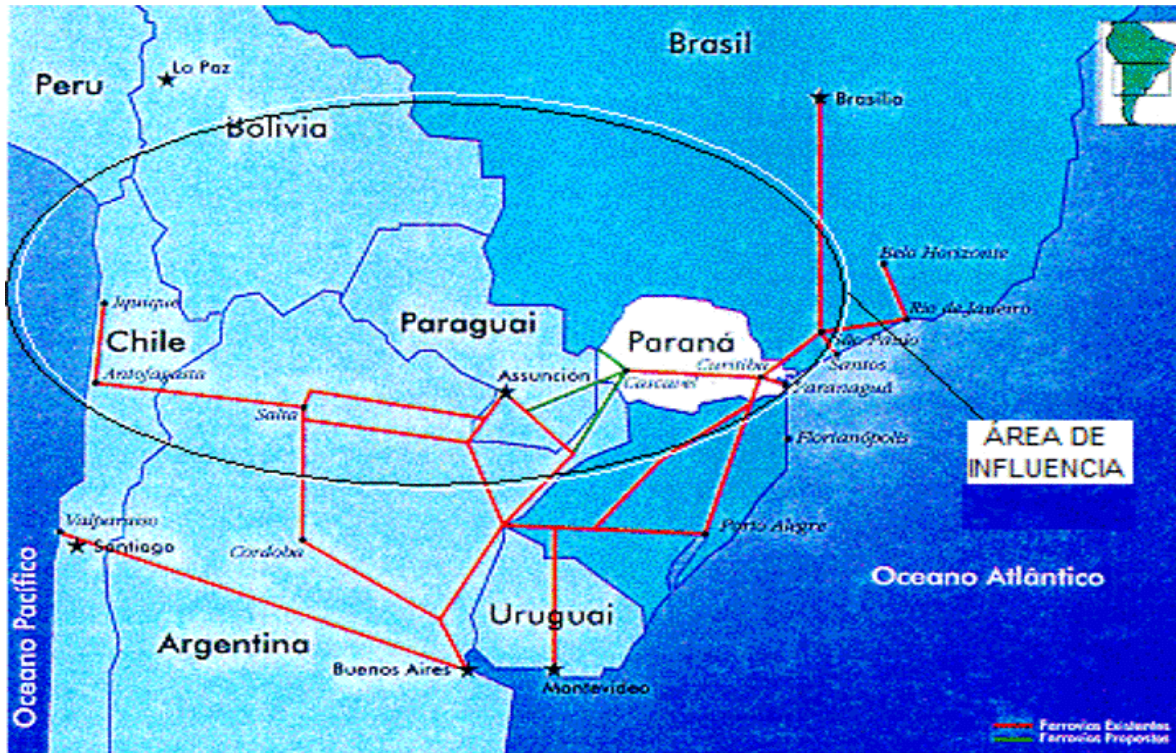
El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- trigo;
- maíz;
- malta;
- fertilizantes;
- cromita;
- sorgo;
- coque de hulla;
- roca fosfática;
- productos siderúrgicos;
- algodón;
- automóviles.

10.2.1.3.3 Puerto de Paranaguá

El puerto es administrado por la autarquía estatal ADMINISTRAÇÃO DOS PUERTOS DE PARANAGUÁ y ANTONINA. Se localiza en la ciudad de Paranaguá, en el Estado de Paraná, en la margen sur de la Bahía de Paranaguá.

Su área de influencia atiende al Estado de Paraná y parte de los siguientes Estados: São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul y Mato Grosso do Sul. Alcanza también a la República de Paraguay, que dispone de un depósito en el puerto.

Figura 14. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Paranaguá

Fuente: Puerto de Paranaguá

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Posee acceso por carretera por la autopista BR-277 y ferroviario por ALL LOGÍSTICA.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- algodón;
- celulosa;
- papel;
- cebada;
- fertilizantes;
- aceites vegetales;
- derivados de petróleo;
- productos químicos;
- GLP (gas licuificado de petróleo)

- alcohol;
- trigo;
- minerales;
- sal.

Tabla 79. Importación en el puerto de Paranaguá

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES REGISTRADAS EN EL PUERTO DE PARANAGUÁ (TONELADAS)						
Importación	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	2.469.225	2.550.635	3.213.082	3.199.663	3.766.830	4.065.458
Variación %	-	3.2%	25,9%	- 2,9%	17,7%	7,9%
1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
5.034.066	5.325.015	4.338.453	6.636.433	6.602.394	6.600.809	9.137.301
23,8%	5,7%	- 18,5%	52,9%	- 0,5%	0%	38,4%

Fuente: Puerto de Paranaguá

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.3.3.4 Puerto de Rio Grande

El puerto es administrado por la SUPERINTENDENCIA DEL PUERTO DE RIO GRANDE. Está ubicado en el margen derecho del canal del norte, que conecta la Laca de los Patos al Océano Atlántico.

Su área de influencia comprende los Estados de Rio Grande do Sul y Santa Catarina, la República Oriental del Uruguay, sur de la República de Paraguay y norte de la República Argentina.

Figura 15. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Rio Grande



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por carretera por la autopista BR-392; y ferroviario por ALL LOGÍSTICA S.A.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- fertilizantes;
- derivados de petróleo;
- trigo;
- productos químicos maíz;
- sorgo;
- hilos de máquina;
- goma;
- cuero;
- carne;
- vidrio;
- arroz.

Tabla 80. Evolución de la Importación de contenedores registrados en el – Puerto de Rio Grande (1999 – 2002)

EVOLUCIÓN DE IMPORTACIÓN TEU'S (UNIDAD EQUIVALENTE A UN CONTENEDOR DE 20 PIES) REGISTRADOS EN EL PUERTO					
Terminales		Tecon	Puerto Nuevo	Total	Variación
Año	Pies	Importación	Importación	Importación	
1998	TEU	19.395	10.476	29.871	-
1999	TEU	22.383	6.691	29.074	- 2,67%
2000	TEU	37.811	2.786	40.597	39,63%
2001	TEU	38.624	2.349	40.973	0,93%
2002	TEU	55.254	1.550	56.804	38,64%

Fuente: Puerto de Rio Grande

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.2.1.3.3.5 Puerto de Rio de Janeiro

El puerto es administrado por COMPANHIA DOCAS DO RIO DE JANEIRO. Se localiza en la costa Oeste de la bahía de Guanabara, en la ciudad de Rio de Janeiro.

Su área de influencia alcanza los Estados de Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo y las áreas del Sureste de Goiás y del Sur de Bahia.

Figura 16. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Rio de Janeiro



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por carretera por la autopista BR-040, BR-101, BR-116, RJ-071y RJ-083; y ferroviario por MRS LOGÍSTICA S.A.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- trigo;
- otros a granel sólidos;
- derivados de petróleo;
- otros a granel líquidos;
- productos siderúrgicos;
- papel;
- carga en roll-on / roll-off;
- carga en container.

10.2.1.3.3.6 Puerto de Sepetiba

El puerto es administrado por COMPANHIA DOCAS DO RIO DE JANEIRO. Está ubicado en la costa norte de la bahía de Sepetiba, en el municipio de Itaguaí, Estado de Rio de Janeiro, al sur y al este de la Ilha da Madeira.

El alcance de su área de influencia coincide en parte con la del puerto de Rio de Janeiro, cubriendo los Estados de Rio de Janeiro, Minas Gerais y el Sur-Oeste de Goiás.

Figura 17. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Sepetiba



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por carretera (el puerto es conectado por una carretera de 8 km a la BR-101); y ferroviario por FERROVIA CENTRO-ATLÂNTICA S.A.

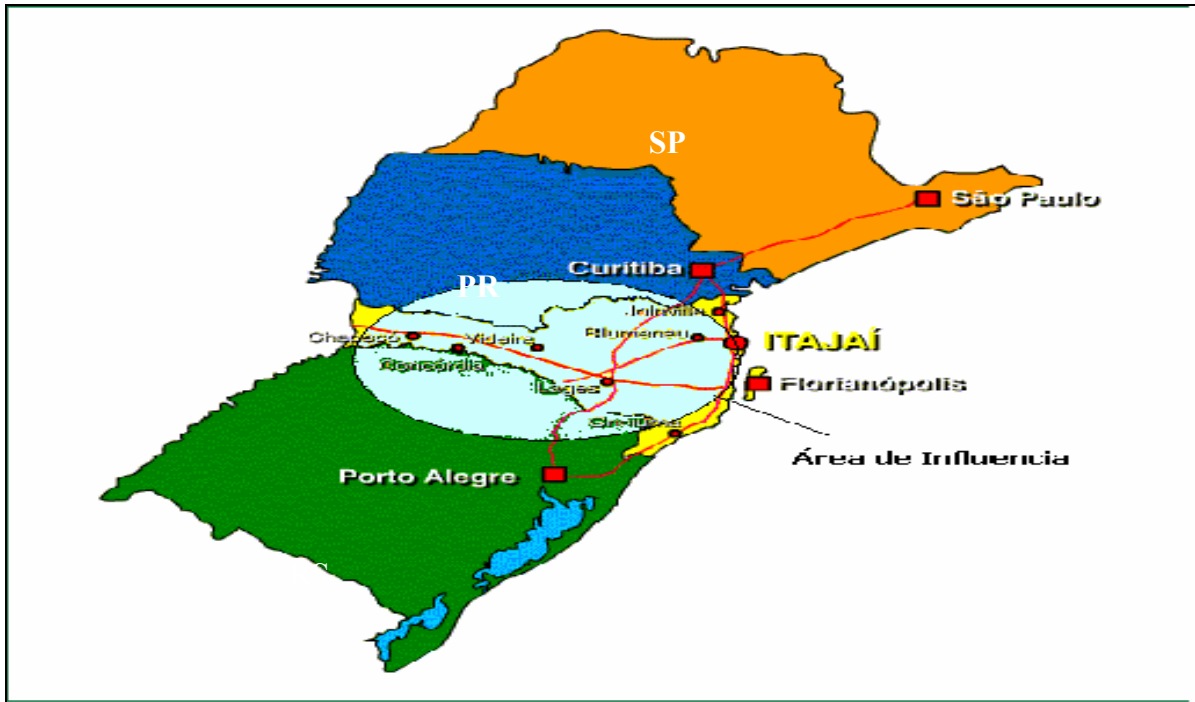
El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- carbón metalúrgico;
- coque de hulla;
- concentrado de zinc;
- contenedores.

10.2.1.3.3.7 Puerto de Itajaí

El puerto es administrado por la SUPERINTENDENCIA DEL PUERTO DE ITAJAÍ, autarquía de la Municipalidad de Itajaí. Está situado en la ciudad de Itajaí, en el margen derecho del Río Itajaí-Açu.

Su área de influencia atiende al Estado de Santa Catarina y parte del Estado de Rio Grande do Sul.

Figura 18. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Itajaí

Fuente: Puerto de Itajaí

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Posee solamente acceso por carretera por la autopista SC-470 y BR-470.

El perfil de los movimientos de importación de cargas registradas es el siguiente:

- trigo;
- contenedor vacío;
- algodón;
- productos químicos;
- polietileno / polipropileno;
- manufacturas textiles;
- sulfatos diversos;
- sorgo;
- maíz;
- resinas sintéticas;
- máquinas diversas;

- automóvil / camión;
- goma sintética;
- cerámica.

10.2.1.3.3.8 Puerto de São Francisco do Sul

El puerto es administrado por el GOBIERNO DEL ESTADO DE SANTA CATARINA, a través de la Administración del Puerto de São Francisco do Sul. Se ubica en la Región Este de la bahía de Babitonga, en São Francisco do Sul, Estado de Santa Catarina.

Su área de influencia atiende al Estado de Santa Catarina y parte del Estado de Rio Grande do Sul.

Figura 19. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de São Francisco do Sul



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por las autopistas BR-280, BR-116; y ferroviario por ALL LOGÍSTICA S.A.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- fertilizantes;
- maíz;
- trigo;
- auto partes;
- contenedor vacío;
- lámpara;
- sombrilla quitasol;
- manufacturas textiles;
- papel kraft;
- productos químicos;
- PVC;
- resina sintética;
- sardina;
- red.

10.2.1.3.3.9 Puerto de Salvador

El puerto es administrado por COMPANHIA DAS DOCAS DO ESTADO DA BAHIA. Está localizado en la bahía de Todos os Santos, en la ciudad de Salvador, Estado de Bahia.

Su área de influencia abarca todo el Estado de Bahia, la Región Sur-Oeste y Sur de los Estados de Pernambuco y Sergipe, respectivamente.

Figura 20. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Salvador



Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Posee acceso por carretera por la autopista BR-324; y ferroviario por FERROVIA CENTRO ATLÂNTICA S.A.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto es el siguiente:

- papel;
- equipos;
- concentrado de cobre;
- productos químicos;
- trigo;
- alimentos;
- container vacío;
- harina de trigo;
- pescado;
- vehículos;

- algodón;
- fertilizantes;
- neumáticos.

10.2.1.3.3.10 Puerto de Manaus

El puerto es administrado por la Sociedad de Navegación, Puertos y Hidrovías del Estado de Amazonas (SNPH). Está localizado en el margen izquierdo del Río Negro, en la ciudad de Manaus, capital del Estado de Amazonas.

Su área de influencia abarca todo el Estado de Amazonas y los Estados de Roraima y Rondônia.

Figura 21. Hinterland (Área de Influencia) del Puerto de Manaus



Elaboración: Equipo de Consultores

Posee acceso por carretera por las autopistas AM-010 (Manaus Itacoatiara), así como por las carreteras BR-174 y BR-319, que conectan el puerto, respectivamente, a los estados de Roraima y Rondônia. Además, el puerto es la principal entrada de productos con destino a la Zona Franca de Manaus.

El perfil de los movimientos de cargas de importación en el puerto son los siguientes:

- aparatos eléctricos
- bicicletas y accesorios
- material plástico y resina
- productos químicos
- mercadería en tránsito
- cinta magnética
- leche en polvo
- máquinas y accesorios
- motocicletas y accesorios
- artículos de papel
- tejidos
- fertilizantes
- insumos para la Zona Franca de Manaus

10.2.1.4 Modo Aéreo

Brasil posee aproximadamente 250 aeropuertos nacionales, lo que da como resultado una densidad de aeropuertos de 1 a cada 22 municipios. De esta manera, el modo aéreo apenas pierde para el modal por carretera con respecto al alcance territorial.

El movimiento de cargas en los aeropuertos brasileños es bajo y posee poca representatividad en la matriz nacional de transportes, es comparada a otros modos.

Tabla 81. Transporte Aéreo de Cargas. Principales Aeropuertos.

Aeropuerto	Sigla	Total de Carga (Toneladas)
Aeropuerto Internacional Guarulhos	GRU	203.638
Aeropuerto Internacional Campinas	VCP	132.590
Aeropuerto Internacional Galeão	GIG	54.654
Aeropuerto Internacional Manaus	MAO	23.969
Aeropuerto Internacional Porto Alegre	POA	8.443
Aeropuerto Internacional de Curitiba	CWB	8.117
Aeropuerto	Sigla	Total de Carga (Toneladas)
Aeropuerto Internacional Confins	CNF	4.151
Aeropuerto de Vitória	VIX	3.856
Aeropuerto Internacional Recife	REC	3.154
Aeropuerto Internacional Salvador	SSA	2.301
Aeropuerto Internacional Natal	NAT	1.058

Fuente: Infraestructura Aeroportuaria año 2003 (INFRAERO)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Además, los movimientos de cargas son caracterizados por el valor superior del promedio de las mercancías transportadas en los otros modos, también por el hecho de que son mercancías que exigen un *transit time*¹⁸ menor.

Tabla 82. Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte Aéreo de Cargas

Transporte Aéreo de Cargas			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (Kg)	Relación Valor/Peso
2001	15.056.329.081	185.515.331	81,16
2002	11.256.373.376	143.640.183	78,37
2003	11.455.994.480	137.637.672	83,23

¹⁸ Tiempo empleado en el transporte de mercancías. Varía conforme al medio de transporte.

Tabla 83. Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte por carretera de Cargas

Transporte por Carretera de Cargas			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (Kg)	Relación Valor/Peso
2001	3.014.751.470	4.678.378.423	0,64
2002	2.689.863.135	4.890.822.300	0,55
2003	2.892.194.169	5.883.678.642	0,49

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Tabla 84. A Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte marítimo de Cargas

Transporte Marítimo de Cargas			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (Kg)	Relación Valor/Peso
2001	36.898.299.526	85.045.824.454	0,43
2002	32.601.034.139	80.778.829.958	0,40
2003	33.209.241.749	82.318.312.114	0,40

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Tabla 85. A Peso y Valores por Modales/Importación. Transporte ferroviario de Cargas

Transporte Ferroviario de Cargas			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (Kg)	Relación Valor/Peso
2001	96.361.532	301.560.454	0,32
2002	113.167.705	308.521.757	0,37
2003	116.762.389	281.741.022	0,41

Fuente: Sistema de Análisis de Comercio Exterior vía Internet (<http://aliceweb.mdic.gov.br/>)

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

Además, si en la matriz nacional de transporte de cargas el modo aéreo representa apenas 0,33%, en la matriz de transporte internacional de cargas, la importación, en la participación en el modo aéreo decae para 0,16%, con referencia al año 2003. Pero, si consideramos el transporte en términos de valores, la importación aérea fue responsable por la importación de 23,73% de los totales de US\$ 48 mil millones importados por Brasil en 2003.

10.3 Proceso de Importación

10.3.1 Importación sobre la forma de Donación

Este tipo de importación está sujeta a la Licencia de Importación no-automática, caracterizada por la no-cobertura cambiaria, siendo registrada en Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX) previamente al embarque. La factura Pro-forma debe ser presentada al Departamento de Operaciones de Comercio Exterior (DECEX), constando el valor comercial de los bienes y declaración de que es una Donación. Para este tipo de operación es efectuada la Declaración Simplificada de Importación (DSI). Es necesario que exista un documento que testifique la naturaleza, calidad y cantidad con relación a sus finalidades.

Para donaciones con bienes que poseen valores superiores a US\$ 1.000,00; es obligatorio que exista una carta de donación original emitida por el exportador con aprobación del Consulado o Cámara de Comercio Brasileña del país de origen.

10.3.2 Drawback

El régimen de Drawback es considerado como un incentivo a las exportaciones, pero su relevância en las importaciones es preponderante. Por Drawback, el importador/exportador al comprobar que los bienes importados servirán de insumos o compondrán, en parte o integralmente, un bien exportado, se le concede la suspensión, exención o restitución (práctica en desuso), de los tributos aplicados a la importación (II, IPI, AFRMM, ICMS, PIS/PASEP, CONFINS).

En análisis desarrollado por la Secretaría de la Receta Federal, se constató que Drawback fue, de los regímenes aduaneros especiales el más empleado en 2001 con representación de 29%.

10.3.3 Tránsito Aduanero

El régimen especial de Tránsito Aduanero es el que permite el transporte de mercancía, sobre control aduanero, de un punto a otro del territorio aduanero, con suspensión de impuestos. Las obligaciones fiscales, cambiarias y otras, suspendidas por la aplicación del régimen de tránsito aduanero, serán garantizadas, en la Declaración de Tránsito Aduanero (DTA), esto significa, en el momento de la conclusión de la Declaración de Tránsito Aduanero (DTA), en la aduana de destino, los correspondientes impuestos referidos a la importación serán debitados al importador. La validez de la Declaración de Tránsito Aduanero (DTA) está comprometida con la integridad de la carga que debe llegar a destino con las mismas características constatadas en el momento del comienzo del tránsito.

10.3.4 Puerto Seco (EADI)

El Puerto Seco ("dry port"), por lo común denominado Estación Aduanera Interior (EADI) es una terminal de uso público, localizado en una zona secundaria, en términos de aduana, con destino a la prestación, por terceros, de los servicios públicos de movimientos y almacenaje de mercancías sometidas al control aduanero.

Los servicios ofrecidos en el Puerto Seco son delegados, por licitación pública, a las personas jurídicas con el objetivo de almacenaje, y/o transporte de mercancías.

En el puerto seco son ejecutados todos los servicios de aduana, de responsabilidad de la Secretaría de la Receta Federal, incluyendo los servicios de liberación aduanera en la importación y exportación. Los Puertos Secos

ofrecen también los servicios de acondicionamiento, montaje de mercancías importadas, bajo el régimen especial de “Entrepuesto Aduaneiro”.

10.3.5 Admisión Temporal

El régimen aduanero especial de Admisión Temporal es el que permite la importación de bienes que deban permanecer en el país durante el plazo determinado con la suspensión del pago de los impuestos incidentes en la importación, o con el pago proporcional al tiempo de permanencia en el país.

La aplicación del régimen de Admisión Temporal quedará sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones:

- importación en carácter temporal y sin cobertura cambiaria;
- adecuación a la finalidad para la cual fueron importados;
- utilización en conformidad con plazo de permanencia y la finalidad constantes del acto concesivo.

Continúa ejemplo de casos cuando es posible aplicar el régimen de Admisión Temporal:

- las ferias y exposiciones, comerciales o industriales;
- la promoción comercial, inclusive muestras sin destinación comercial y muestras de representantes comerciales;
- la prestación, por técnico extranjero, de asistencia técnica a bienes importados en virtud de garantía;
- a su propio beneficio, montaje, renovación, re-acondicionamiento, acondicionamiento;
- al acondicionamiento o manipulación de otros bienes importados, desde que sean reutilizados;
- a la identificación, acondicionamiento o manipulación de otros bienes, destinados a la exportación;
- a actividades temporarias de interés de la agropecuaria, inclusive animales para ferias o exposiciones, pastoreo, trabajo, cobertura y cuidados de la medicina veterinaria.

10.3.6 Depósito Aduanero

Es el régimen que permite el depósito de mercancías, en local determinado (aeropuerto/puerto aduanero, puerto seco), con **suspensión del pago de tributos** y sobre control fiscal, a título temporal, por período de **1 año en consignación**.

Las importaciones son conducidas **sin cobertura cambiaria** a través de una Pro-forma Invoice y podrán permanecer en depósito por el plazo de hasta 1 año, prorrogable por igual período y, en condiciones especiales podrá ser concedida nueva prorrogación, obedeciendo el límite de 3 años.

La amplia utilización de este régimen consiste en el hecho de aprovecharse de la realización de un gran embarque para minimizar el impacto de los costos al contrario de tener que efectuar pequeños embarques seguidos para suplir demanda encareciendo el precio del producto por causa de los gastos fijos que ocurren por expedición de la importación.

10.3.7 Entrepuesto Aduanero

Este régimen posibilita el depósito de la mercancía en el Puerto Seco **sin cobertura cambiaria** y con **suspensión del pago de los impuestos** incidentes en la importación por el plazo de 1 año. El plazo es prorrogable por igual período y, en condiciones especiales, podrá ser concedida una nueva prorrogación, obedeciendo el límite de 3 años, con la posibilidad de nacionalización en **lotes parciales**. Para el importador, es como si el proveedor, en el extranjero, tuviera un depósito vecino a su fábrica.

En el régimen es posible realizar:

- etiquetado y marcación para reventa
- exposición, demostración y prueba de funcionamiento

- algunas operaciones de industrialización
 - acondicionamiento o re-acondicionamiento;
 - montaje;
 - beneficiar la mercancía;
 - renovación o re-acondicionamiento de las partes, piezas; y transformación, para alimentos para consumo en el caso de preparación de alimentos para consumo en embarcaciones que fuerán o serán utilizadas para el transporte internacional

10.3.8 Importación de Muestras y Remesas Expresas (Courier)

El despacho aduanero de importación de remesas expresas transportadas por las empresas de courier fue tema de varias reglamentaciones, siendo que la instrucción normativa 122 de 2.002¹⁹ es que delimita las actuales fronteras legales a regir tal asunto.

De interés, pueden ser importados:

I documentos;

II libros, folletos y periódicos, sin finalidad comercial;

III otros bienes destinados a persona física, en la importación, en cantidad y frecuencia que no revelen destinación comercial, cuyo valor aduanero no sea superior a US\$ 3.000,00 (tres mil dólares estadounidenses) o lo equivalente en otra moneda;

IV – otros bienes destinados a una persona jurídica con sede en el País, importados sin cobertura cambiaria, para uso propio o en cantidad estrictamente necesaria para dar a conocer su naturaleza, especie y calidad, cuyo valor aduanero no sea superior a US\$ 3.000,00 (tres mil dólares estadounidenses) o el equivalente en otra moneda;

¹⁹ www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2002/in1222002.htm

Los siguientes bienes no son elegibles a la lista enunciada arriba:

- I – bienes cuya importación o exportación esté suspendido o vedado;
- II – bienes de consumo usado o reacondicionados, excepto los de uso personal;
- III bebidas alcohólicas, en la importación;
- IV – moneda corriente;
- V armas y municiones;
- VI – tabaco y productos de tabaquería, (...)
- VII otros bienes, cuyo transporte aéreo esté prohibido, conforme la legislación específica.

El documento que sera emitido después de la liberación de las mercancías no será la Declaración de Importación y si la DRE-I (Declaración de Remesas Expresas de Importación). Junto a la DRE-I, debe ser anexo el conocimiento de embarque aéreo, el DARF, documento que comprueba el pago de impuesto debido, más la Factura pro Forma o Comercial, conforme el caso.

El tratamiento tributario a ser dado a las remesas expresas será el Régimen de Tributación Simplificada (RTS). Este régimen implica solo en la cobranza del impuesto de importación y exención del IPI, siendo que la tributación simplificada se dará en función de la aplicada de la alícuota de 60% (a los medicamentos destinados a personas físicas será aplicada la alícuota 0%) a los bienes (excepto bebidas alcohólicas, tabaco, productos de tabaquería, y bienes destinados a la reventa) de valor hasta US\$ 500.00, o lo equivalente en otra moneda. Se excluyen de lo dispuesto arriba los bienes contenidos en remesas postales y encomiendas aéreas internacionales de valor no superior a US\$ 50.00, o el equivalente en otra moneda, que serán despachadas con exención de II, desde que el remitente y el destinatario sean personas físicas. Las personas jurídicas podrán importar, en RTS, bienes contenidos en remesa postal o encomienda aérea de valor no superior a US\$ 500.00, el equivalente en otra moneda.

10.4 Costos de Distribución en el País

Tabla 86. Cuadro de los Impuestos y Gravámenes en la Importación

IMPUESTO / GRAVAMEN	DESCRIPCIÓN	TIPO DE COBRO
Impuesto de Importación I.I.	Aplicado al producto importado. Puede tener reducciones a razón de acuerdos comerciales	Valores porcentuales
Impuesto sobre los Productos Industrializados I.P.I.	Impuesto interno aplicado al producto importado. Incidente a los productos que sufren industrialización	Valores porcentuales
PIS / COFINS	Impuestos relativos a la previdencia social nacional.	Valores porcentuales
ICMS	Impuesto estatal que varía de valor porcentual de acuerdo con el Estado importador y categoría de la mercancía	Valores porcentuales
AFRMM	Gravamen aplicado solamente en la importación marítima	25% del valor del flete
Almacenaje	Gravamen que ocurre en las importaciones marítima y aérea.	Valores porcentuales
Capatazía (Manipulación)	Gravamen que ocurre en las importaciones marítima y aérea.	Valores fijos
ATA	Gravamen aplicado solamente en la importación aérea	(Valor del almacenaje + capatazía dividido por dos)
Costos referentes al flete	Costos relativos a cada tipo de embarque sea marítimo, con carga fraccionada o en contenedores, o aéreo	Valores porcentuales y/o fijos
Liberación Aduanera	Valor pago al agente aduanero que será el responsable por el importador para liberar la carga en la aduana	Valores porcentuales y/o fijos
Costos de Transporte hasta el destino final	Costo de transporte del puerto o aeropuerto hasta la fábrica del importador	Valores que varían conforme valor y peso de la carga

Elaboración: Equipo Consultores Brasil

10.5 Directorio de Servicios de Distribución Física en el País

10.5.1 Puertos Brasileños

PORTO DE SANTOS

COMPANHIA DOCAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (CODESP)

Av. Conselheiro Rodrigues Alves, s/n – Macuco

CEP: 11015-900 – Santos (SP)

PABX: (13) 3233-6565

Teléfono: (13) 3222-5485

Telefax: (13) 3222-3068

e-mail: codesp@carrier.com.br

www.portodesantos.com.br

PORTO DE VITÓRIA

COMPANHIA DOCAS DO ESPÍRITO SANTO (CODESA)

Av. Getúlio Vargas, 556 – Centro

CEP: 29020-030 – Vitória (ES)

PABX: (27) 3132-7300

Teléfono: (27) 3132-7360

Telefax: (27) 3132-7311

e-mail: dirope@portodevitória.com.br

www.portodevitoria.com.br/

PORTO DE PARANAGUÁ

ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DE PARANAGUÁ E ANTONINA (APPA)

Calle Antonio Pereira, 161

CEP: 83221-030 – Paranaguá (PR)

PABX: (41) 420-1100

Teléfono: (41) 422-0185

Telefax: (41) 422-6767, 422-5324

e-mail: administ@pr.gov.br

www.pr.gov.br/portos

PORTO DE RIO GRANDE

SUPERINTENDÊNCIA DO PORTO DE RIO GRANDE (SUPRG)

Av. Honório Bicalho, s/n – Caja Postal 198

CEP: 96201-020 – Rio Grande (RS)

PABX: (53) 231-3366, 231-1366, 323-1366, 231-1237

Telefone: (53) 231-1996, 231-1507

Telefax: (53) 231-1857 y 231-1740

e-mail: suprg@portoriogrande.com.br

www.portoriogrande.com.br

PORTO DO RIO DE JANEIRO

COMPANHIA DOCAS DO RIO DE JANEIRO (Gerência)

Porto do Rio de Janeiro

Av. Rodrigues Alves, nº 20 4º piso Praça Mauá

CEP: 20081-000 Rio de Janeiro (RJ)

Telefone: (21) 2291-2122 y 2263-1518

Telefax: (21) 2516-1958

www.portosrio.gov.br/

PORTO DE SEPETIBA

COMPANHIA DOCAS DO RIO DE JANEIRO (CDRJ)

GERÊNCIA DO PORTO DE SEPETIBA

Carretera de la Ilha da Madeira s/nº, Km 18 Rio Santos, Município de Itaguaí

CEP: 23854-410 Itaguaí (RJ)

Telefone: (21) 688-1402 y (21) 688-1424 -Telefax: (21) 688-1287

www.portosrio.gov.br/

PORTO DE ITAJAÍ

SUPERINTENDÊNCIA DO PORTO DE ITAJAÍ

Av. Cel. Eugênio Müller, 622

CEP: 88301-090 – Itajaí (SC)

Teléfono: (47) 341-8000, 344-0722

Telefax: (47) 341-8024, 341-8067

e-mail: porto@portoitajai.com.br

www.portoitajai.com.br/

PORTO DE SÃO FRANCISCO DO SUL

ADMINISTRAÇÃO DO PORTO DE SÃO FRANCISCO DO SUL (APSFS)

Av. Engenheiro Leite Ribeiro, 782

CEP: 89240-000 – São Francisco do Sul (SC)

Teléfono: (47) 471-1200, 444-2200

Telefax: (47) 471-1211

e-mail: porto@apsfs.sc.gov.br

www.apsfs.sc.gov.br

PORTO DE SALVADOR

COMPANHIA DAS DOCAS DO ESTADO DA BAHIA (CODEBA)

Av. da França, 1551 Estação Marítima Comércio

CEP: 40010-000 Salvador (BA)

PABX.: (71) 243-5066

Teléfono: (71) 243-9293, 241-0551

Telefax: (71) 320-1375

e-mail: info@codeba.com.br

www.codeba.com.br

PORTO DE MANAUS

SOCIEDADE DE NAVEGAÇÃO, PORTOS E HIDROVIAS DO ESTADO DO
AMAZONAS (SNPH)

Calle Taqueirinha, nº 25 Centro

CEP: 69005-420 Manaus (AM)

PABX: (92) 633-3433

Teléfono: (92) 622-4482 y (92) 622-1330/232-4059

Telefax: (92) 232-6253

e-mail: snph@nutecnet.com.br

www.portodemanaus.com.br/

PORTO DE ITAQUI

EMPRESA MARANHENSE DE ADMINISTRAÇÃO PORTUÁRIA EMAP

Porto de Itaqui, s/n

CEP: 65085-370 – São Luís (MA)

Teléfono: (98) 216-6000, 216-6002

Telefax: (98) 216-6060

e-mail: itaqui@emap.ma.gob.br

www.portodoitaqui.ma.gov.br/Pagina.htm

PORTO DE FORTALEZA

COMPANHIA DOCAS DO CEARÁ (CDC)

Plaza Amigos da Marinha, s/n Mucuripe

CEP: 60182-640 – Fortaleza (CE)

PABX: (85) 266-5300

Teléfono: (85) 263-2267

Telefax: (85) 266-5241

E-mail: dinfor@secrel.com.br

www.docasdoceara.com.br/

Código Regional Teléfono

10.5.2 Operadores Logísticos

10.5.2.1 Armadores de Graneles Líquidos

Flumar Transportes Fluviales y Marítimos	11	3549-5800
Global Transporte Oceánico	21	3849-5588
Tankpool Logística Brasil	11	3816-0988

10.5.2.2 Almacenes Frigoríficos

Arfrio Almacenes Generales Frigoríficos	11	4195-4000
Brasfrigo S/A	47	341-2300
Frimorite Frigorífico	21	2601-4108
C.P.A Centro Paranaense de Almacenes	41	356-1919

10.5.2.3 Agentes de Aduana

Capixaba Servicios Aduaneros	27	3233-3527
Danzas AEI do Brasil	13	5042-5500
Demaer Despachantes e Assessoria	51	322-8077
Exel Global Logistics e Freight Forwarding	11	5584-4400
Fiorde Assessoria e Despacho	11	3218-7000
Kuene & Nagel	11	3037-3300
Nethuno Assessoria Técnica Aduaneira	11	5073-7077
Master Serviços Aduaneiros e Comex	41	329-6181
Open Trade Logística Internacional	47	349-1809
Panalpina	11	5033-3800
Porto Alegre Despachantes Aduaneiros	51	3228-5801
Rodrimar S/A Ag. E Com.	13	3222-4545
Transcex Transitaria de Comex	21	2263-5900
Unicoex Uniao Comercio Exterior	27	3200-2013
Inter Aduaneira	31	3213-3213
DHL Danzas	11	5042-5500

	Código Regional	Teléfono
Expeditors	11	5054-4600
Phoenix	13	3232-5577

10.5.2.4 Puertos Secos

São Bernardo do Campo	11	4390-8177
Armazens Gerais Columbia	11	6120-4100
Armazens Gerais Columbia	11	4689-9999
Armazens Gerais Columbia	19	3745-7100
Armazens Gerais Columbia	41	316-1900
Armazens Gerais Columbia	71	394-7000
Cia Emporio de Armazens Gerais	71	312-5161
Cia Nac de Armaz Gerais Alfandegados	11	5545-1966
Coimex Armazens Gerais	27	3331-3000
Cotia Armazens Gerais	27	3331-5000
Cia Reg Armazens Gerais e Entrepoto Aduaneros	11	4746-7500
Deicmar	11	3097-5300
Dry Port São Paulo	11	6413-4800
EADI Bauru	14	3108-1000
EADI Salvador	71	2106-7200
EADI São Jose do Rio Preto	17	231-2223
EADI Taubate	12	227-7000
EADI Ribeirao Preto	16	615-9160
Embragen	11	3837-0044
EADI Jundiai	11	4526-1155
EADI Santos	13	3279-1000
EADI São Bernardo	11	4347-6244
Libraport Campinas	19	3282-0100
Maringa	44	225-4646
Martini Meat	41	420-3200
Mesquita	13	3203-2460
MultiRio	21	3891-5533
Porto Santo André	11	4976-9544
Porto Seco Centro Oeste	62	310-6100
Portobelo	47	341-5000
Silotec	11	3256-5282

	Código Regional	Teléfono
Universal	12	3958-1622
Usifast	31	3391-5700

10.5.2.5 Empresas de Courier

DHL	11	3618-3200
FEDEX	11	5641-7788
TNT	11	5564-8600
UPS		0800 109226

10.5.2.6 Operadores en el Puerto**10.5.2.6.1 Alagoas**

Empresa Alagoana de Terminais	82	2123-1400
Agencia Alagoana de Navegação	82	223-5408

10.5.2.6.2 Amazonas

Transnav	92	633-1570
Amazonia Operações Portuarias	92	635-9462

10.5.2.6.3 Bahia

Consortio EADI Salvador Log e Dist	71	394-7000
Intermaritima Operações Portuarias	71	319-5500
Tecon Salvador	71	243-3165
Tequimar	71	602-6424

10.5.2.6.4 Ceará

Companhia Docas do Ceara	85	266-5300
Termaco	85	263-2244

10.5.2.6.5 Espírito Santo

Multilift Operador Portuario	27	3328-8999
Pentamares	27	3223-9944
TCG	27	3226-0707
Safmarine	27	3222-1858

	Código Regional	Teléfono
10.5.2.6.6 Maranhão		
Arrow shipping	98	231-2999
Companhia Operadora Portuaria de Itaqui	98	222-8923
10.5.2.6.7 Paraná		
Cargonave	41	422-5480
InterPortos	41	432-1266
Multitrans	41	423-2344
TCP	41	423-4479
Rocha Top Terminais	41	423-1221
10.5.2.6.8 Para		
Companhia Docas do Pará	91	216-2012
Docenave	91	3754-3435
10.5.2.6.9 Pernambuco		
Suape comercio e Navegacao	81	3424-3944
Start Navegação	81	3424-1520
10.5.2.6.10Rio de Janeiro		
Libra	21	2585-8503
MultiRio	21	3891-4800
Sepetiba TECON	21	2688-9245
10.5.2.6.11Rio Grande do Norte		
Modallink	84	221-2020
porto Flash	84	211-2781
10.5.2.6.12Rio Grande do Sul		
Companhia Estadual de Silos e Armazens	51	233-4611
Tecon Rio Grande	53	234-3000
Wilson Sons	53	233-7700

	Código Regional	Teléfono
10.5.2.6.13 Santa Catarina		
Compania Docas de Imbituba	48	255-0137
Maersk Brasil	47	444-2876
WaterLine	48	255-0116
10.5.2.6.14 Sao Paulo		
Cargil	13	3344-2100
Citrosuco	13	3227-5577
Ciesa	11	3315-0075
Deicmar	11	3816-4121
Kuene & Nagel	13	3201-6500
Libra Terminai	13	3232-4122
Santos Brasil	13	3352-2574
Tecondi	13	3219-7091
Termares	13	3219-7657
Wilson Sons	13	3211-2300
10.5.2.7 Ship / Cargo Brokers		
Aquarius Shipping	11	5506-0002
Brasil Links	11	4229-6936
Fertimport	11	3741-7562
Safe Port	13	3223-5011
10.5.2.8 Terminales		
Armazens Gerais Agricolas	35	3219-1140
Aurora Termnais e Servicos	15	235-4800
Cia Paulista de Armazens Gerais	14	3108-1000
Libra Port Campinas	19	3282-0100
10.5.2.9 Terminales de Contenedores		
Decimar	11	3298-2200
Fassina	13	3298-3000

	Código Regional	Teléfono
Intercontainers	53	231-2700
Rio Cubatao	13	3362-2100
Sepetiba Tecon	21	2688-9235
Termares	13	3219-7657

10.5.2.10 Terminales Privados

Cargill	13	3344-2100
Cia Vale do Rio Doce	21	3814-4419
Alumar	98	218-1360
Cosipa	13	3362-2040
Petrobras	21	2534-1510
Samarco	31	3269-8787
Tecondi	13	3219-7091

Razón social: Bunge Brasil SA	Producto (s)				
Actividad de la empresa (1,3)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista				
Contactos / Localización: <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%; vertical-align: top;"> Matriz Centro Empresarial São Paulo (55 11) 3748 0900 Av. M^a. Coelho Aguiar, 215 – Bloco D 5º piso - B. Jardim São Luís São Paulo – SP </td> <td style="width: 25%; vertical-align: top;"> Filial/Sucursal Centro Empresarial Alfenas (55 35) 3291 2038 Av. Olavo Bilac, 1.544 A B. Vista Grande Cep 37.130-000 Alfenas – MG </td> <td style="width: 25%; vertical-align: top;"> Filial/Sucursal Centro Empresarial Araxá (55 34) 3669 6000 Av. Arafesrtil, 5000 B. Área Suburbana Cep 38.184-270 Araxá – MG </td> <td style="width: 25%; vertical-align: top;"> Filial/Sucursal Centro Empresarial Anápolis (55 62) 316 5355 Cuadra 11, Módulo 3D s/nº-Galpão Galpón 03 Barrio Distrito Agroindustrial Cep 75.133-600 – Anápolis - GO </td> </tr> </table> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;"> www.bungefertilizantes.com.br </p>		Matriz Centro Empresarial São Paulo (55 11) 3748 0900 Av. M ^a . Coelho Aguiar, 215 – Bloco D 5º piso - B. Jardim São Luís São Paulo – SP	Filial/Sucursal Centro Empresarial Alfenas (55 35) 3291 2038 Av. Olavo Bilac, 1.544 A B. Vista Grande Cep 37.130-000 Alfenas – MG	Filial/Sucursal Centro Empresarial Araxá (55 34) 3669 6000 Av. Arafesrtil, 5000 B. Área Suburbana Cep 38.184-270 Araxá – MG	Filial/Sucursal Centro Empresarial Anápolis (55 62) 316 5355 Cuadra 11, Módulo 3D s/nº-Galpão Galpón 03 Barrio Distrito Agroindustrial Cep 75.133-600 – Anápolis - GO
Matriz Centro Empresarial São Paulo (55 11) 3748 0900 Av. M ^a . Coelho Aguiar, 215 – Bloco D 5º piso - B. Jardim São Luís São Paulo – SP	Filial/Sucursal Centro Empresarial Alfenas (55 35) 3291 2038 Av. Olavo Bilac, 1.544 A B. Vista Grande Cep 37.130-000 Alfenas – MG	Filial/Sucursal Centro Empresarial Araxá (55 34) 3669 6000 Av. Arafesrtil, 5000 B. Área Suburbana Cep 38.184-270 Araxá – MG	Filial/Sucursal Centro Empresarial Anápolis (55 62) 316 5355 Cuadra 11, Módulo 3D s/nº-Galpão Galpón 03 Barrio Distrito Agroindustrial Cep 75.133-600 – Anápolis - GO		
Comentarios adicionales					
PERFIL DE LA EMPRESA <p>Grupo que consolida otras empresas, con marcas propias (Serrana, Manah, Ouro Verde y AIP), siendo producidos fertilizantes, micronutrientes y suplemento mineral para la industria agropecuaria. Al final de abril/2003, anunció que estudiaba la construcción de 4 mezcladoras mas de fertilizantes, lo que iría a ampliar la capacidad total de la compañía de 6.5 millones para 7.5 millones de t de fertilizantes a partir de 2004. En el primer trimestre del año, fueron invertidos US\$ 10 millones, aplicados en la ampliación da la capacidad de la unidad de Rondonópolis (MT), que alcanzó 240 mil t/año, en la mejora de los procesos productivos de las minas de Araxá (MG) y Cajati (SP) y en la centralización de tres mezcladoras en la región de PORTO ALEGRE (RS).</p>					

Razón social: Cargill Fertilizantes SA	Producto (s)
Actividad de la empresa (1)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista
Contactos / Localización: Suelorrico S/A Industria e Comercio SA – Cargill Fertilizantes Tel.: (13) 3361 4111 - 3367 1999 Rod. Com. Domenico Rangoni, s/n° Km 62 - Vila Parisi - Cubatão - SP www.cargillferts.com.br	
Comentarios adicionales	
PERFIL DE LA EMPRESA En octubre de 2000 la Suelorrico adquirió también el control accionario de Fertiza SA - Cia Nacional de Fertilizantes. Tales empresas además de tradicionales distribuidoras de fertilizantes, son también accionistas de la Fertifos S.A. - Administración y Participación, holding controladora de Fosfesartil S.A. y Ultrafesartil S.A., grandes productoras de materias primas para fertilizantes, y abonos fosfatados y nitrogenados. Siendo el objetivo de estas empresas idénticos, y estando operando en las mismas áreas, se optó por la incorporación de la Fertiza por la Suelorrico. Así, el 30 de noviembre de 2001, la Suelorrico S.A. incorporo la Fertiza Compañía Nacional de Fertilizantes, cambiando en seguida su denominación social para Cargill Fertilizantes SA.	

Razón social: Fertilizantes Heringer SA	Producto (s)
Actividad de la empresa (1)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista

Contactos / Localización:

Matriz Manhuaçu-MG (55 33) 3331-1600 Dirección.: Carretera BR 262 Km39,4 Cep: 36900-000 - Manhuaçu/MG manhuacu@heringer.com.br	Filial/Sucursal Uberaba – MG (55 34) 3311-9000 Dir.: Av. Filomena Cartafina, km 22 D13 Cep 38 040-4 5 0 Uberaba/ MG uberaba@heringer.com.br	Filial/Sucursal Cubatão – SP (55 13) 3375-3255 Dir.: Rua Eptácio Pessoa, 89 sala 06 Cep 11.570-000 – Cubatão/SP cubatão@heringer.com.br
---	--	---

Paulínia-SP(55 19)3884-9000
 End.: Carretera Municipal Pln 137, nº 620
 Cep 13140-000 Paulínia/SP – B. Betel
fertilizantes@heringer.com.br

Comentarios adicionales

PERFIL DE LA EMPRESA

Heringer viene invirtiendo en la modernización de sus instalaciones industriales, en la informatización, en el entrenamiento de sus empleados, además de mantener un riguroso control de calidad de sus productos. logística también ha recibido gran importancia. Las nuevas unidades industriales cuentan con desvío ferroviario, posibilitando así la utilización alternativa de este medio de transporte. Se destaca todavía la asistencia técnica prestada a los agricultores, por medio del equipo de ingenieros agrónomos de la empresa.

Razón social: Fertipar Ltda	Produto (s)
Actividad de la empresa (1)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista
Contactos / Localización: Fertilizantes do Paraná Ltda. (55 41) 322.9009 Calle 13 de Maio, 46 Centro Cep 80.020-270 - Curitiba-PR www.fertipar.com.br	
Comentarios adicionales	
PERFIL DE LA EMPRESA Desde el inicio de sus actividades, en 1980, la Fertipar presenta un crecimiento constante de 20% al año. Esto significa un salto en la producción de 35 mil para 1.7 millones de toneladas, en esos últimos 21 años. Resultado de inversiones en tecnología, máquinas, equipos, entrenamientos, nuevos profesionales. Eso se traduce en una facturación anual superior a 250 millones de dólares.	

Razón social: Fertibrás SA	Producto (s)
Actividad de la empresa (1)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista
Contactos / Localización: Fertibras SA Av. Henry Ford, 803 www.fertibras.com.br Barrio Presidente Altino Cep: 06.210-108 - Osasco - SP (55 11) 3685 8500 (55 11) 3682 4465	
Comentarios adicionales	
PERFIL DE LA EMPRESA Desde el inicio de sus actividades, en 1980, la Fertipar presenta un crecimiento constante de 20% al año. Esto significa un salto en la producción de 35 mil para 1.7 millones de toneladas, en esos últimos 21 años. Resultado de inversiones en tecnología, máquinas, equipos, entrenamientos, nuevos profesionales... Eso se traduce en una facturación anual superior a 250 millones de dólares.	

Razón social: Abonos Trevo SA

Producto (s)

Actividad de la empresa (1)

1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4)
Mayorista

Contactos / Localización:

Supervisión de PORTO ALEGRE

Augusto Platonow de Barros
Ciudad: PORTO ALEGRE / RS
Teléfono: (55 51) 3233-4378
E-mail: augusto.barros@hydro.com

Supervisión de Santa Maria

Valdecir Luís Marcon
Ciudad: Santa Maria / RS
Teléfono: (55) 221-5955
E-mail: valdecir.marcon@hydro.com

Supervisión de Pelotas

Ricardo Ugalde Ribas
Ciudad: Pelotas /RS
Teléfono: (55 53)273-5652
E-mail: ricardo.ribas@hydro.com

Supervisión de Uruguaiana

Diego Milano Moreira
Ciudad: Uruguaiana / RS
Teléfono: (55) 411-3655
E-mail: diego.moreira@hydro.com

Supervisión de Tubarão

Vanderlei da Silva Maria
Ciudad: Tubarão / SC
Teléfono: (55 48) 626-0603
E-mail: srtub@abonostrevo.com.br

www.abonostrevo.com.br

Comentarios adicionales

PERFIL DE LA EMPRESA

La empresa se revitaliza y va en dirección al camino de la tecnología. Durante el año de 2000, Abonos Trevo transfirió su control accionario para la empresa Noruega Norsk Hydro, haciendo ahora parte de una multinacional con actuación mundial.

El Grupo Hydro es el mayor productor mundial de materia prima para fertilizantes, con actuación en más de 100 países, y con una historia casi centenaria de evolución tecnológica. La nueva Abonos Trevo S.A. ahora tiene la experiencia local aliada a la tecnología global del grupo Hydro. Esta unión se refleja directamente en la estructura de la fábrica, de la atención, en los productos, y en la tecnología que la empresa puede ofrecer al mercado, contribuyendo para mejorar la eficiencia del productor rural y para el crecimiento de la agricultura brasileña de manera general.

Razón social: Fosfertil-Ultrafertil SA	Producto (s)
Actividad de la empresa (1)	1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista
<p>Contactos / Localización:</p> <div> <div> <p>Complejo industrial de Cubatão Av. Bernardo Geisel Filho, s/nº - Barrio Raiz da Serra - Cubatão (SP). CEP 11555-901 Tel.: (55 13) 3362-0300</p> <p>Complejo de mineração de Catalão Mineração: Hacienda Chapadão, s/nº Zona Rural - Catalão (GO) CEP 75701-970 Tel.: (55 64) 411-8700</p> <p>Complejo de mineração de Tapira Carretera MG 341, km 25 Hacienda Boa Vista Tapira (MG) - CEP 38185-000 Tel.: (55 34) 3669-5000</p> </div> <div> <p>Complejo Industrial de Piaçagüera Av. Eng. Plínio de Queiroz, s/nº Barrio Jardim Son Marcos – Cubatão (SP) Cep 11570-900 Tel: (55 13) 3369-9000</p> <p>Terminal Rodo-Ferrovário e unidades fertilizantes Calle L-2, s/nº - BR 050 – km 284,5 Catalão (GO) - Cep 75701-970 Tel: (55 64) 411 – 8848</p> <p>Unidade de Patos de Minas Carretera BR 352, km 60 Patos de Minas (MG) Cep 38700-000 Tel.: (55 34) 3820-1400</p> <p>www.ultrafertil.com.br</p> </div> <div> <p>Complejo Industrial de Araucária Calle Dr. Eli Volpato, 999 Distrito Industrial – Araucária (PR) Cep 83707-720 Tel: (55 41) 641 - 1800</p> <p>Complejo Industrial de Uberaba Carretera da Cana, km 11 Barrio Industrial – Uberaba (MG) Cep 38001-970 Tel.: (55 34) 3319-2100</p> <p>Terminal Marítimo Carretera Cubatão – Guarujá, SP 55, KM 65,8 – Santos (SP) – Cep 11096-000 Tel: (55 13) 3369-9310</p> </div> </div>	

1 PERFIL DE LA EMPRESA

Obtuvo optima performance en las categorías mayores y menores S/A y liderazgo sectorial en Minas, siendo que la empresa aumentará la capacidad productiva en 330 mil toneladas anuales en la producción de concentrado fosfático del Complejo de Mineración de Tapira(MG), del Complejo Minero-Químico en 143 mil toneladas pero, en Catalão(GO), del complejo Industrial de Uberaba (MG).

En agosto de **2000**, fue aprobado el proyecto de inversiones con un valor de US\$ 85 millones, de los cuales US\$ 14 millones son para la controlada Ultrafertil S.A. y US\$ 71 millones para la Fosfertil. En la controlada **Ultrafertil** S.A. el proyecto contemplaba la implementación de una unidad de acidificación y granulación de superfosfato simple en el Complejo de Mineración de Catalão (GO). En la **Fosfertil**, la ampliación del Complejo de Mineración de Tapira (MG) y la implementación de una nueva unidad de granulación, ampliación de las unidades de ácido fosfórico y ácido sulfúrico en Uberaba (MG). Esas inversiones posibilitaron el aumento de 25% en la producción de fosfatados de alta concentración y 70% en la línea de fosfatados de baja concentración.

En **2001**, la **Ultrafertil** concluyó la primera etapa del proceso de verticalización, en Catalão-GO, y paso a producir superfosfato simple, agregando valor al mineral. Esa inversión contó con la financiación del BNDES y del Banco do Brasil – Fondo del Centro-Oeste. En el complejo de mineración de la **Fosfertil**, en Tapira-MG, fueron invertidos US\$ 4 millones para la producción del concentrado fosfático ultra-fino. Con eso la Fosfertil obtiene, a partir del reaprovechamiento de las llamas generadas en el circuito de molienda y limpieza del mineral friable, el concentrado fosfático ultra-fino que es utilizado como materia prima básica en la fabricación de fertilizantes fosfatados de baja concentración. En el complejo industrial de Piaçaguera de la **Ultrafertil**, en Cubatão-SP, fueron invertidos US\$ 10 millones en el aumento de la capacidad y mejoras operacionales en la unidad de fabricación de amonio.

El terminal marítimo de Santos-SP de la Ultrafertil, que absorbió inversiones de US\$ 53 millones, es, según la empresa, uno de los más modernos del mundo, tanto del punto de vista operacional como de seguridad y medio ambiente. Su capacidad actual de operación es de 2.3 millones de toneladas por año.

Razón social: Copebras SA

Producto (s)

Actividad de la empresa (1)

1) Productora 2) Distribuidora 3) Importadora 4) Mayorista

Contactos / Localización:

Escritorio São Paulo

Av. Paulista, 2300, cj. 94 - 9º piso
Bela Vista - São Paulo - SP - 01310-300
Tel.: (55 11)3123-4200
Fax:(55 11) 3123-4210

Sede – Cubatão

Car. Cônego Domênico Rangoni
(SP-55), km 264, 2 Oeste
Cep: 11.573-904 – Cubatão – SP
Caja Postal: 111
PABX : (55 13) 3362 – 7000
Fax: (55 13) 3362-7035

Unidad Catalão

Hacienda Ouvidor Cláudios
Zona Rural 75.701-970
Caja Postal: 101
PABX (55 64) 411-8201

Unidad Auditor

Usina Hacienda Chapadão s/n
Zona Rural
75.715-000 - Ouvidor – GO
Caja Postal: 111
PABX: (55 64) 411-8200
Fax: (55 64) 411-8201

www.copebras.com.br

Comentarios adicionales

PERFIL DE LA EMPRESA

Copebrás, controlada por la multinacional Anglo American, decidió reducir en US\$ 20 millones, de un total de US\$ 160 millones, sus inversiones en Catalão, sudoeste de Goiás, ciudad escogida por el grupo para ser sede del nuevo complejo industrial de fertilizantes. empresa depende del parecer del Ministerio de Minas y Energía para explorar el yacimiento de roca fosfática de la región, denominada área 5, que está en análisis en el Ministerio hace más de un año. La liberación del yacimiento representa el factor determinante para que la compañía aumente la capacidad de producción de su fábrica de ácido fosfórico y opere con plena capacidad su unidad de producción de roca fosfática. Las operaciones del nuevo complejo deberán iniciarse en octubre. Las inversiones también van a permitir que la compañía aumente la capacidad de producción de fertilizantes fosfatados, de las actuales 450 mil toneladas anuales, para cerca de 1 millón de toneladas, incluyendo el complejo industrial de Cubatão (SP).