



Brasil

Diez principios importantes

Brasil es la sexta potencia económica del mundo, con una economía impresionante y diversificada que combina petróleo y gas, minería, manufacturas, agricultura y servicios. A pesar de que el crecimiento se ha ralentizado algo en 2012, al caer la demanda de sus productos, en especial la demanda de materias primas, sus reservas financieras son más que suficientes para aguantar este período menos boyante...

... Y los tiempos, de momento, son menos boyantes. La actual debilidad del crecimiento económico de Brasil, en comparación con las otras naciones BRIC, es decir, Rusia, la India y China, es consecuencia de una menor demanda de sus mercados de exportación tradicionales y de la debilidad estructural de su propia economía, en particular debido a su sistema burocrático y su complejo marco fiscal.

A pesar del actual panorama, Brasil es un mercado de exportación tentador, especialmente teniendo en cuenta las oportunidades comerciales que augura la próxima celebración del Mundial de Fútbol 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016. Nuestros economistas prevén que el crecimiento se recupere hasta situarse el año que viene en el 4%.

A pesar de que –o tal vez debido a que– Brasil se sitúa en un puesto más bien bajo en el índice de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial (en 2012: se situó en el puesto 126 de los 183 países evaluados), los diez principios que exponemos a continuación, concebidos para ayudar a las empresas extranjeras a hacer negocios con una nación de gran potencial, son un recurso especialmente útil a la hora de allanar el camino con vistas a establecer relaciones comerciales de éxito.

Elija la ley con la que se sienta cómodo

1

En las relaciones transfronterizas entre empresas brasileñas y extranjeras, las partes pueden elegir la ley que regirá sus relaciones de suministro, si bien las empresas brasileñas se sentirán naturalmente más cómodas aplicando la ley brasileña a sus relaciones. Brasil es un país de derecho civil, donde las leyes y normativas establecen el marco jurídico, no siendo vinculante la jurisprudencia. Las relaciones contractuales se rigen por lo general por el Código Civil aprobado en 1916. En algunos casos, en función de la naturaleza de la obligación, la ley establece determinadas formalidades: por ejemplo, elevación a público del contrato o firma del documento ante testigos.

Las empresas brasileñas están cada vez más familiarizadas con el uso de regímenes jurídicos internacionales, como el derecho inglés o de los Estados Unidos, y los proveedores internacionales pueden preferir que los contratos se rijan con arreglo a un sistema de derecho consuetudinario (*common law*) con un historial de decisiones judiciales que puede interpretar contratos mercantiles. En particular, a pesar de que los tribunales brasileños reconocen el uso de los Incoterms, la jurisprudencia todavía no está muy desarrollada, lo que puede dar lugar, en caso de disputa, a cierta incertidumbre en la interpretación.

Entender la mentalidad brasileña

2

Hacer negocios en Brasil puede ser un reto para quienes no están acostumbrados al entorno de negocios local. Las relaciones son lo primordial y lleva tiempo desarrollarlas. De manera que, cuando considere introducirse en el mercado brasileño, pueden ser necesarias varias visitas a Brasil para perfeccionar los acuerdos. El contacto personal es crucial para hacer negocios en Brasil y puede marcar la diferencia a la hora de abrir las puertas adecuadas: por consiguiente, las reuniones cara a cara son claramente preferibles a las comunicaciones por escrito.

El tiempo puede ser un concepto flexible en Brasil. Tenga paciencia y no se sorprenda si su cliente potencial llega tarde a una reunión. Y, por lo general, las reuniones son informales; es posible que le interrumpan mientras está haciendo su presentación ya que no siempre se sigue una agenda estricta. También es recomendable comprobar si será necesario disponer de un traductor de portugués brasileño.

El aspecto –la forma de vestir– es importante en las reuniones de negocios en Brasil y denotan el rango de una persona. Por tanto, vista correctamente.

Regulación, regulación, regulación

3

Por norma general, para importar productos a Brasil no es necesario contar con licencias de importación. Sin embargo, deben obtenerse licencias no automáticas en relación con más de la tercera parte de todas las líneas de productos. Estas están sujetas a un control especial por parte de agencias gubernamentales como la Agencia Nacional de Petróleo (ANP), el Instituto Brasileño de Medio Ambiente (IBAMA) o el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCT), y normalmente se refieren a productos que pueden ser nocivos para la salud humana, vegetal o animal, o a productos que pueden causar daños medioambientales.

Todos los importadores deben estar inscritos en el Registro de Exportadores e Importadores (REI) antes de poder formalizar operaciones comerciales transfronterizas. Los importadores también deben registrarse en un sistema electrónico, el Sistema de Comercio Exterior Integrado (SISCOMEX): un sistema informático dependiente del Servicio de Impuestos Federales brasileño que tramita todos los procedimientos aduaneros. Cada operación de importación debe registrarse en SISCOMEX para obtener una declaración de importación que permita despachar los productos en la aduana. Además, cualquier transacción que implique movimiento de fondos a Brasil o desde este país está sujeta a un contrato de cambio que, en muchos casos (incluidas las operaciones de importación y exportación), debe registrarse en el Banco Central de Brasil.

Por último, tenga presente que tanto las personas físicas como las personas jurídicas (brasileñas o no) que fabrican, importan, procesan, ensamblan o venden productos o prestan servicios pueden tener que cumplir reglamentos técnicos, evaluaciones de la conformidad y reglas que rigen procedimientos o etiquetado de productos. Por ejemplo, el Código de Protección de los Consumidores de Brasil exige que las etiquetas de productos proporcionen información clara, precisa y de fácil lectura

sobre la calidad, la cantidad, la composición, el precio, la garantía, la vida útil, el origen y cualquier riesgo para la salud y la seguridad de los consumidores. Los productos importados deben llevar una traducción al portugués.

Considere la posibilidad de una representación local 4

Como puede que haya deducido del Principio 3, el sistema jurídico y normativo de Brasil puede ser muy complicado, y el desconocimiento y la barrera del idioma aumentan la complejidad. Por tanto, la mayoría de los proveedores extranjeros optan por tener una presencia local, a menudo designando a un agente en Brasil. Esta práctica puede resultar muy útil a la hora de tratar con las autoridades aduaneras y tendrá un valor inapreciable para que sus productos superen los complejos procedimientos de desaduanaje y salgan del puerto. Asegúrese de dar con un agente que tenga la experiencia y los contactos adecuados para su producto.

También es vital asegurar que cuenta con el asesoramiento fiscal y jurídico adecuado en Brasil, en particular por lo que respecta a las leyes laborales del país. Hable con su asesor internacional para ver qué representación pueden ofrecer en Brasil –cada vez más, los despachos internacionales tienen oficinas en Brasil y pueden asesorar “sobre el terreno” a su oficina local–.

Cumpla las leyes de la competencia 5

Habida cuenta de que la ley de defensa de la competencia brasileña se basa en los efectos, su aplicación es extra-territorial y se aplica a conductas y acuerdos que, aunque no se ejecuten en Brasil o no se rijan por las leyes brasileñas, pueden tener un efecto en Brasil. En resumen, todo comportamiento que tenga por objeto o efecto:

- restringir, distorsionar o perjudicar de cualquier otro modo la libre competencia y la libertad de empresa;
- dominar un mercado relevante de productos o servicios;
- incrementar beneficios arbitrariamente; o
- ejercer una posición dominante de manera abusiva incumplirá las leyes pertinentes.

Los contratos de suministro que contemplan restricciones verticales (por ejemplo, fijación de precios de reventa, acuerdos exclusivos y discriminación de precios) pueden tener efectos contra la competencia en Brasil y, por tanto, constituir una violación de la Ley de la competencia brasileña. Sin embargo, no siempre será así. Algunas restricciones verticales pueden aceptarse si tienen una justificación económica razonable que pese más que su posible efecto contra la competencia (por ejemplo, eficiencias, protección de inversiones o evitar la actuación de empresas oportunistas).

Las importaciones también están sujetas a reglamentaciones anti-dumping y a otras normativas para evitar efectos distorsionadores en el comercio. Las autoridades brasileñas ejercen un control sobre los precios de importación y, en caso de que se

lleve a cabo una investigación, el importador debe justificar el precio adoptado en la transacción de la importación utilizando uno de los métodos contemplados en las normas de evaluación de las aduanas brasileñas. El proceso puede ser muy burocrático.

Asegúrese de contar con la aprobación de las personas adecuadas

6

Es importante verificar la autoridad corporativa de la empresa con la que está tratando antes de empezar a suministrarla o incluso antes de formalizar un contrato de suministro. Una vez más, se trata de una regla sencilla que debe tenerse presente en toda relación comercial. Sin embargo, la autoridad corporativa de una entidad jurídica brasileña debe establecerse con arreglo a las leyes de Brasil. Tanto para las sociedades anónimas brasileñas (S.A.) como para las sociedades limitadas (Ltda.), el poder para formalizar documentos que vinculen a la sociedad corresponde al administrador o administradores autorizados que figuren como tales en los documentos corporativos de la sociedad.

Para ello, es habitual que los proveedores extranjeros soliciten, en el caso de una S.A., los estatutos y el acuerdo o los acuerdos correspondientes por los que se designa a los administradores (ya sea un acuerdo de los accionistas por el que se nombra el consejo de administración y el acuerdo del consejo por el que se nombra a los administradores o, si la S.A. no tiene un consejo de administración, simplemente el acuerdo de los accionistas por el que se nombra a los administradores). En el caso de una Ltda., es habitual solicitar la escritura de constitución, en la que normalmente figurará el nombre del administrador o de los administradores. En caso contrario, los administradores pueden haber sido nombrados en un acto independiente de los socios (similar al caso de los accionistas pero específico para determinados tipos de sociedad), que debe solicitarse para su análisis. También es recomendable asegurarse de que los estatutos o un acuerdo de los accionistas no establecen restricciones que requieran la aprobación por parte del consejo de administración o de los accionistas para proceder a una transacción en particular. En tales casos, también debe solicitarse un acuerdo por el que se aprueben las condiciones y la transacción contemplada en el contrato de suministro y autorizando a una persona o a determinadas personas concretas para ejecutar el contrato de suministro en nombre de la sociedad.

Muchas empresas brasileñas siguen en manos de la familia fundadora que, con el tiempo, puede incluir a varias ramas de la familia, cuyas relaciones se regirán con arreglo a un acuerdo de los accionistas. Es importante asegurarse de que se han obtenido todas las aprobaciones necesarias, en particular cuando la dirección representa solo a una rama de la familia (o incluso está formada por las personas de una rama de la familia).

Garantías de pago

7

No hay motivos para preocuparse por el riesgo de impago simplemente porque el suministro se hace a Brasil. Sin embargo, un proveedor extranjero debe buscar el mismo nivel de protección que exige cuando vende en su país de origen o a otras partes del mundo. La primera regla básica es comprobar la solvencia del cliente

brasileño. Además, no es excepcional que los pagos que deben hacer compradores brasileños a proveedores en el extranjero estén garantizados. Los principales tipos de garantías disponibles en Brasil son las mismas que conocerán la mayoría de los proveedores en sus mercados nacionales. Incluyen garantías de la sociedad dominante o de los promotores del comprador brasileño, avales bancarios, cartas de crédito irrevocables y garantías en forma de hipotecas sobre bienes inmuebles o prendas sobre bienes muebles.

Independientemente del tipo de garantía que las partes convengan en última instancia, es esencial definir claramente las obligaciones de pago en el contrato de suministro subyacente para asegurar que las obligaciones garantizadas están definidas en términos suficientemente específicos. Esto es especialmente importante si el acuerdo de suministro se conforma como acuerdo marco y las entregas y los pagos se hacen sobre la base de pedidos independientes.

Busque un buen asesoramiento fiscal

8

Las relaciones de suministro con proveedores extranjeros de países no pertenecientes al Mercosur (miembros de pleno derecho: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela; miembros asociados: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú) están sujetos al Arancel Externo Común normal que aplica Brasil. El tipo medio actual es del 15%, y la base es el valor de aduana de los productos, por lo general calculado a partir del coste más seguros y flete. Tenga presente que el suministro de productos a Brasil también puede estar sujeto a impuestos sobre el valor añadido a escala federal y de los estados, así como al pago de tasas de contribución social (PIS y COFINS).

Algunos de estos tributos pueden reducirse o deducirse de otras obligaciones fiscales locales, y existe la posibilidad de acogerse a exenciones o reducciones, en función de los programas de incentivos fiscales o de la naturaleza de los productos importados, su destino, su origen y su valor. Brasil no forma parte de muchos acuerdos de libre comercio fuera del Mercosur, aunque existen algunas soluciones estructurales para optimizar los aranceles de importación. Por todas estas razones, es esencial contar con un buen asesoramiento fiscal a la hora de plantearse vender a Brasil.

Brasil también forma parte de un número limitado de acuerdos bilaterales para evitar la doble imposición. Por consiguiente, es recomendable que los proveedores comprueben antes los riesgos fiscales e incluyan disposiciones contractuales de cálculo de impuestos e indemnización en los contratos de suministro.

Considere dónde quiere resolver disputas

9

Resolver una disputa en los tribunales brasileños puede ser un proceso largo y costoso, de manera que es comprensible que los proveedores extranjeros sean reticentes a someterse a la jurisdicción de un sistema judicial desconocido. No obstante, es posible que las sentencias dictadas por un tribunal extranjero o los laudos de un arbitraje en otro país no puedan ejecutarse de manera directa en Brasil y deban ser aprobados primero por el Tribunal Supremo de Brasil para que sean vinculantes en ese país.

No es sorprendente que dicho proceso lleve tiempo. La situación es diferente en el caso de los laudos dictados por un tribunal de arbitraje en Brasil, que los tribunales brasileños normalmente ratifican sin entrar en el fondo del asunto. Por consiguiente, en cualquier contrato de suministro transfronterizo con Brasil, es recomendable que las partes incluyan una cláusula de arbitraje, aplicando las reglas de un órgano de arbitraje internacional reconocido, como el de la CIC o la Cámara de Comercio Brasil-Canadá, estableciendo la sede del arbitraje en Brasil: normalmente en São Paulo o en Río de Janeiro.

Establezca coberturas

10

Como ocurre con todo contrato de ventas a crédito en cualquier país, aun cumpliendo estrictamente las reglas anteriores y ejerciéndose la diligencia debida, siempre existe un cierto nivel de riesgo de impago e imprevisibilidad que no puede evitarse. Dichos riesgos incluyen la insolvencia imprevista o la mora del comprador o factores externos que queden fuera del control de las partes, como decisiones políticas o desastres naturales que impidan que la venta se lleve a cabo con éxito. El seguro de crédito mitiga dichos riesgos, permitiendo que el proveedor se concentre en futuras ventas en lugar de en deudas pasadas. También permite la tranquilidad necesaria para ofrecer condiciones de pago competitivas, con la seguridad de que las ventas están protegidas.

“No suele cerrarse una operación con éxito sin un contacto personal”

Paulo Gonçalves De Moraes, Director de Crédito y Caución en Brasil, comparte sus impresiones:

“Actualmente, Brasil es una democracia madura y es un país estable, diversificado y con éxito en términos macroeconómicos. Las inversiones previstas en una amplia gama de proyectos de infraestructuras así como en servicios y turismo, junto con los beneficios de los que goza la población brasileña en términos de seguridad del empleo y mayor poder adquisitivo, hacen que Brasil presente perspectivas atractivas tanto para los exportadores como para los inversores extranjeros.

Retomando los principios que ya se han expuesto en este informe, entender la cultura empresarial brasileña es esencial, como también lo son las relaciones personales y la confianza: no suele cerrarse una operación con éxito sin un contacto personal con la persona con capacidad de decisión.

Puede que la máxima de “*Veni, vidi, vici*” haya funcionado para Julio César, pero en Brasil ese enfoque no dará frutos nunca: las negociaciones llevan su tiempo pero el esfuerzo merece sin duda la pena”.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es un operador global del seguro de crédito presente en 45 países. Con una cuota de mercado de aproximadamente el 31% del mercado mundial del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo y toma cerca de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito comercial. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

Para más información

Para más información póngase en contacto con cycomex en el correo cycomex@creditoycaucion.es, y será atendido por el equipo de profesionales que conforman el servicio de asesoramiento integral sobre comercio exterior de Crédito y Caución.