

## BRASIL/ÁFRICA - III

### A COMERCIALIZAÇÃO

José Luiz P. da Costa

Seguramente muitas empresas brasileiras e, também do Rio Grande do Sul, se farão presentes à Feira Internacional de Kinshasa, no Zaire, preparando-se para colocar seus produtos naquele país. Em artigos anteriores, especificadamente sobre o Zaire, oferecemos dados relativos a posição econômica e financeira do país; quanto a sua estabilidade política, atrativos, por certo, não apenas para venda de produtos, como, eventualmente de investimentos em co-participação. Recentemente em visita ao Estado, 1o. Secretário da Embaixada de Gana, externava a diversos empresários rio-grandenses o interesse de seu país em adquirir tecnologia brasileira, mediante a formação de "joint venture" ou a simples compra de "know-how". Em Gana, aliás, duas empresas gaúchas já operam com fábricas lá montadas: a Springer, fabricando condicionadores de ar e a Marcopolo, ônibus. Contatos com o mercado zaireense ou com suas autoridades administrativas também podem representar uma possibilidade nesse tipo de negócio.

#### COMERCIALIZAÇÃO

Oferecemos, a seguir um roteiro com dados valiosos para quem se volta para o Zaire, a partir dessa Feira, e mesmo para quem já iniciou os primeiros contatos com o mercado. O principal imposto é o sobre a renda. A "taxa sur el chiffre d'affaires" era outrora cobrada no momento da venda da mercadoria através da aposição de estampilhas fiscais. Atualmente o sistema está modificado, sendo o pagamento integral da referida taxa cobrado na ocasião do desembarço alfandegário. O sistema de pagamento segue as normas usuais do comércio atacadista e varejista. Existe no zaire financiamento da importação por intermédio dos bancos autorizados. O sistema de consignação é também utilizado no país. A grande maioria da população nativa do Zaire tem conhecimento e experiência limitada no que se refere às práticas atuais de "marketing" e comercialização. Ela depende quase que exclusivamente do comerciante local para a aquisição de gêneros e produtos essenciais, apesar de que o comércio das grandes cidades serve um número cada vez maior de trabalhadores urbanos africanos. Kinshasa (cerca de 70% das atividades comerciais do país), Lubumbashi, Bukavue, Kananga, Matadi e outras capitais regionais tem importância crescente como centros comerciais e de serviços relacionados com a administração local.

As práticas comerciais no Zaire não diferem das obedecidas no comércio em geral. A correspondência deve ser respondida com brevidade e redigida sempre que possível, em idioma francês. A correspondência aérea entre o Brasil e o Zaire (porte simples ou registrado) leva aproximadamente de uma a duas semanas. Em sentido contrário de duas a três semanas. Não há distribuição a domicílio, devendo as cartas serem endereçadas às caixas-postais. O telex é o sistema mais utilizado por ser mais seguro. Tais serviços, com o Brasil (Z. 2,46 ou

US\$ 4,92, por minuto) são bons. O Zaire está ligado ao "Intelsat", cuja estação terrestre se encontra próxima de Kinshasa. Nas suas medidas o Zaire usa o sistema métrico decimal .

O Departamento da Economia procura exercer um controle estrito sobre os preços de venda das mercadorias importadas. O "preço de custo" dessas mercadorias é calculado adicionando-se as seguintes despesas ao preço de compra no país de origem (em geral o "price list" do produtor é utilizado como preço de compra): a) transporte; b) direitos e taxas de importação; c) quebras, seguros, taxas e comissões bancárias; d) armazenamento, inclusive câmara frigorífica quando for o caso. Tendo sido definido o preço de custo, os regulamentos locais permitem os seguintes percentuais para cálculo da margem de lucro na venda das mercadorias (a porcentagem de lucro varia também de acordo com o produto). O lucro do atacadista pode variar de 10 por cento a 20 por cento sobre o mesmo preço de custo. Esse controle é sobremaneira importante porque quase todos os bens manufaturados e produtos alimentícios vendidos no Zaire são importados. Lá não há crédito ao consumidor. Até a pouco tempo havia apenas para a compra de automóveis. Os bancos concedem créditos, em geral de três a quatro meses apenas a importadores de "bona fide", a uma taxa de juros de 9 a 12 por cento além de certas taxas e outras comissões. Essas práticas, no entanto, estão em vias de serem revistas ou mesmo suspensas, uma vez as medidas de "zairinização" do comércio do país, postas em prática a partir de 30 de novembro de 1973, poderão afastar a continuidade das práticas comerciais que até então vigoraram. O comércio do Zaire atravessa uma fase de transição e de readaptação à nova filosofia do Governo. O horário do comércio local é das 8 ou a 9 à 15 ou 16 horas, com intervalo para almoço entre 12 e 14 horas.

## TRANSPORTES

O Zaire se liga com o mundo, por avião, através de 11 empresas. A "Air-Zaire", que inclui em sua frota os modernos DC-10; a SABENA; A Pan American; A Air-Afrique; A KLM; a Swissair; a Lufthansa; a Alitalia; a UTA; a East African Airlines ; a VARIG e a South African Airways, tem vôos Rio/Johanesburg, a partir daí podendo ser acertada conexão para o Zaire. E, ainda, a "Egyptain Airlines" também liga o Zaire ao Cairo. O preço por quilo do frete de mercadoria Europa-Zaire: exemplo: Paris/Kinshasa - normal (de 6 kg a 44 kg) US\$2,52 por quilo - especial (a partir de 45 kg) US\$1,89. De Johannesburg a Kinshasa: normal (de 6 kg a 44 kg) US\$1,18; especial (acima de 45 kg) US\$0,88. o Lloyd Brasileiro, no que concerne ao transporte marítimo, tem um navio a cada 45 dias para o Zaire, cumprindo o seguinte roteiro: Zaire, Santos, Rio de Janeiro, Abdijã, Lagos, Tema Point Noire e Lobito. Existem, entretanto, empresas como a Delta-Line (americana) que aceita carpas para a América do Sul.