

Oportunidades en el
mercado brasileño.
Algunos ejemplos.
Diciembre, 2011.



BRASIL - OPORTUNIDADES



BRASIL EN CIFRAS

Brasil, con más de 200 millones de habitantes, es el mayor mercado de América Latina, el 5º país en extensión y en población del mundo y la 7ª mayor economía del mundo en cuestión de PIB. Sao Paulo, en particular, es la mayor ciudad de América Latina, que concentra más de 11 millones de habitantes.

% variac. Anual	2007	2008	2009	2010(e)	2011 (p)
Población (millones)	191,8	193,9	196,1	198,2	200,3
PIB real	6,1	5,1	-0,2	7,6	4,4
Consumo privado	8,5	7,8	3,4	6,4	3,5
Consumo público	5,1	1,6	3,7	7,2	4,2
Inversión	13,9	13,4	-9,9	18,6	5,6
Exportaciones	6,2	-0,6	-10,3	26,0	5,1
Importaciones	19,9	18,0	-11,4	35,1	5,7

Fuente : Banco Mundial (e) estimación / (p) previsión

País emergente de claro liderazgo en América Latina, genera un 34% PIB de América Latina, concentra más del 33% de la población de esos países. Las importaciones brasileñas evolucionaron dinámicamente con un incremento que alcanzó el 44 % en 2008 y que ha seguido evolucionando positivamente. Entre los países de América del Sur, Brasil, el más beneficiado por las proyecciones económicas para este mismo año 2011. crecerá un 4,6 %, liderando la recuperación de la zona, según el Fondo Monetario Internacional.

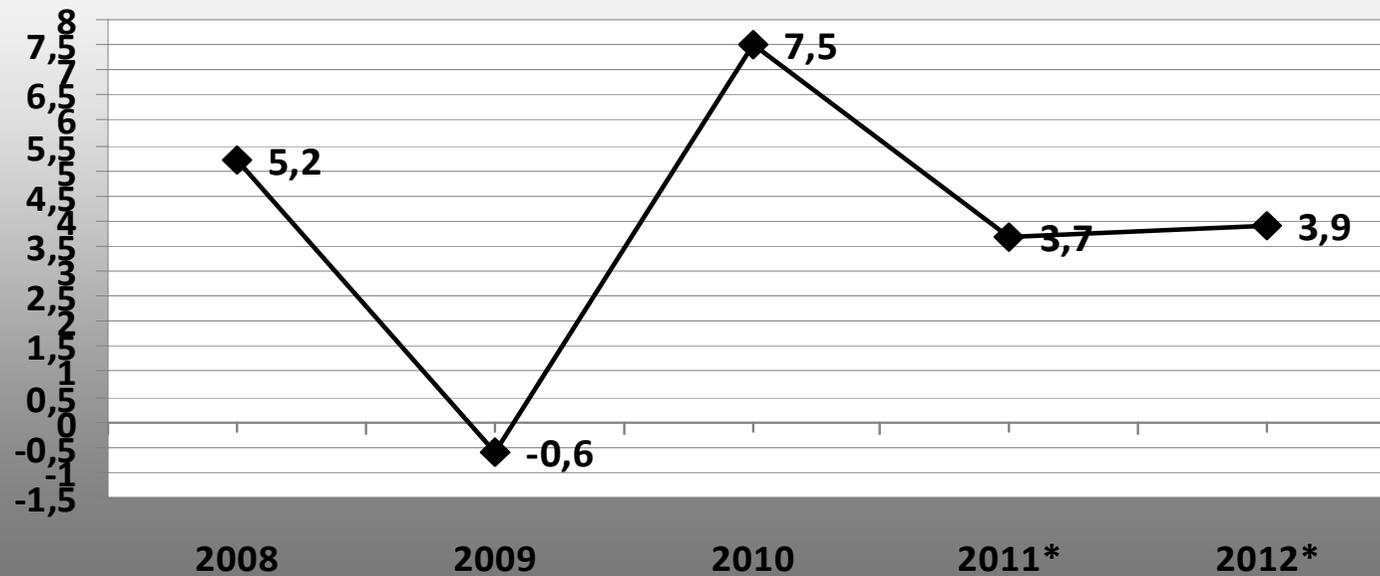
Datos económicos

Quizá el rasgo más reseñable de la política comercial exterior de Brasil en los últimos años haya sido la búsqueda activa de la diversificación geográfica de sus socios comerciales – la llamada “nueva geografía comercial” -, con el objetivo de reducir el peso de los países desarrollados en su comercio exterior. De esta forma han ido ganando importancia países como China o Venezuela y regiones como América Latina, Oriente Medio o Asia. Con todo, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea siguen siendo los principales suministradores de bienes de capital de Brasil.

PRINCIPALES PAÍSES CLIENTES	2007		2008		2009		2010	
	Datos en millones de US\$	Δ%	Datos en millones de US\$	Δ%	Datos en millones de US\$	Δ%	Datos en millones de US\$	Δ%
China	10.749	27,9	16.403	52,6	20.191	23,09	30.786	46,6
Estados Unidos	25.065	2,6	27.423	9,41	15.602	-43,11	19.62	23,7
Argentina	14.417	23	17.606	22,12	12.785	-27,38	18.523	44,9
Holanda	8.841	53,9	10.483	18,57	8.150	-22,26	10.228	25,5
Alemania	7.211	26,7	8.851	22,74	6.175	-30,23	8.138	31,8
Japón	4.321	11	6.115	41,52	4.270	-30,17	7.141	67,2
Reino Unido	-	-	3.792	-	3.727	-1,71	4.635	24,4
Chile	4.264	8,97	4.792	12,37	2.657	-44,5	4.258	60,3
Italia	4.464	16,35	4.765	6,75	3.016	-36,7	4.235	40,4
Rusia	3.741	8,65	4.652	24,4	2.868	-38,4	4.152	44,7
España	3.476	49,2	4.074	17,2	2.663	-34,6	3.894	46,2

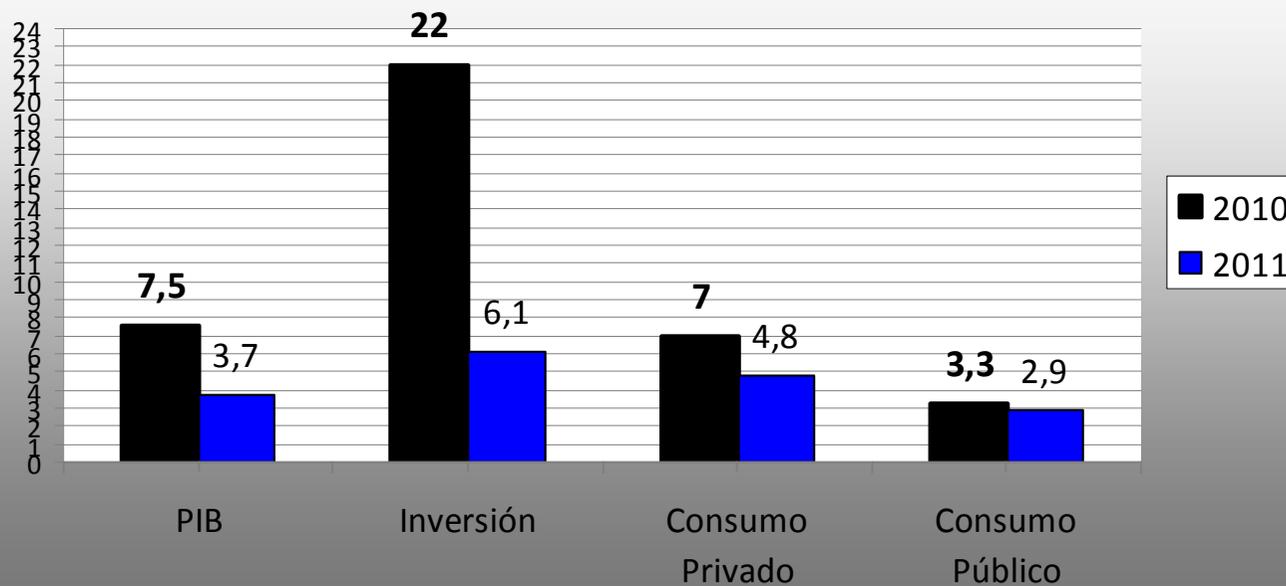
PIB real Brasil

Fuente : See BBVA



✓ La economía seguirá moderándose, pero el **crecimiento** continuará **fuerte**

Crecimiento del PIB por componentes(%)

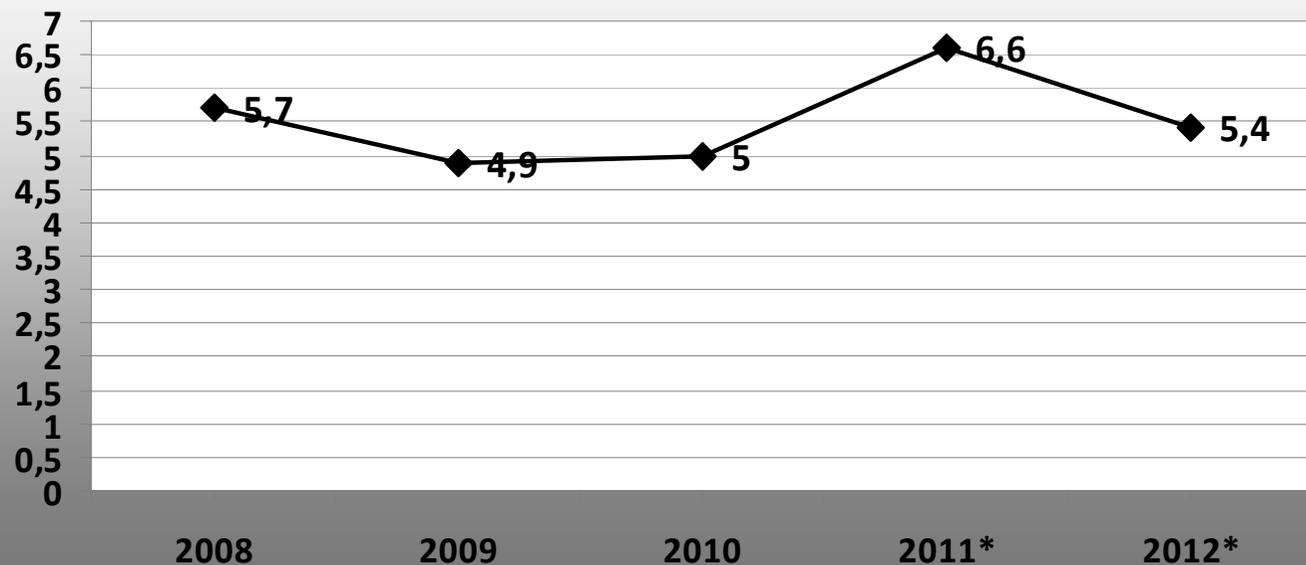


Fuente : See BBVA

✓ En la inversión formación bruta de capital, se espera un crecimiento en 2012 del 7,7 %.

IPC Brasil

Fuente : See BBVA

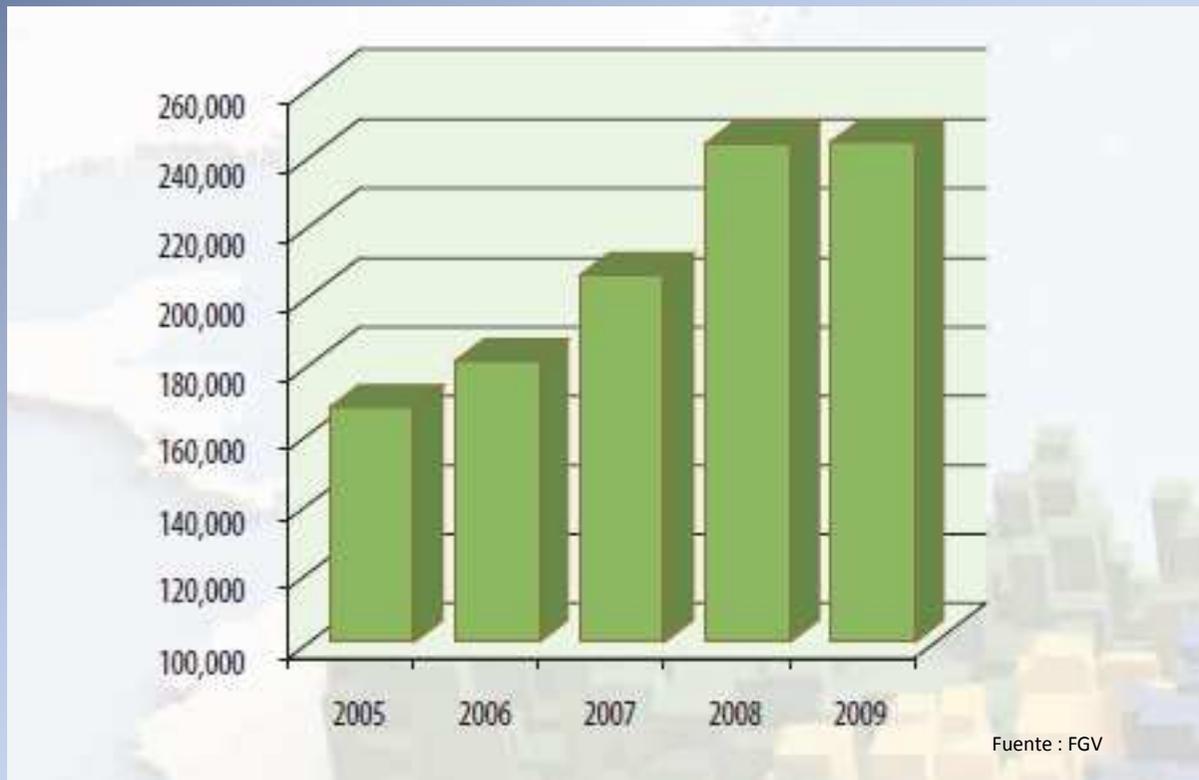


✓ La inflación rozará el 7% y después empezará a descender. No obstante no llegará hasta valores razonables antes del 2013.



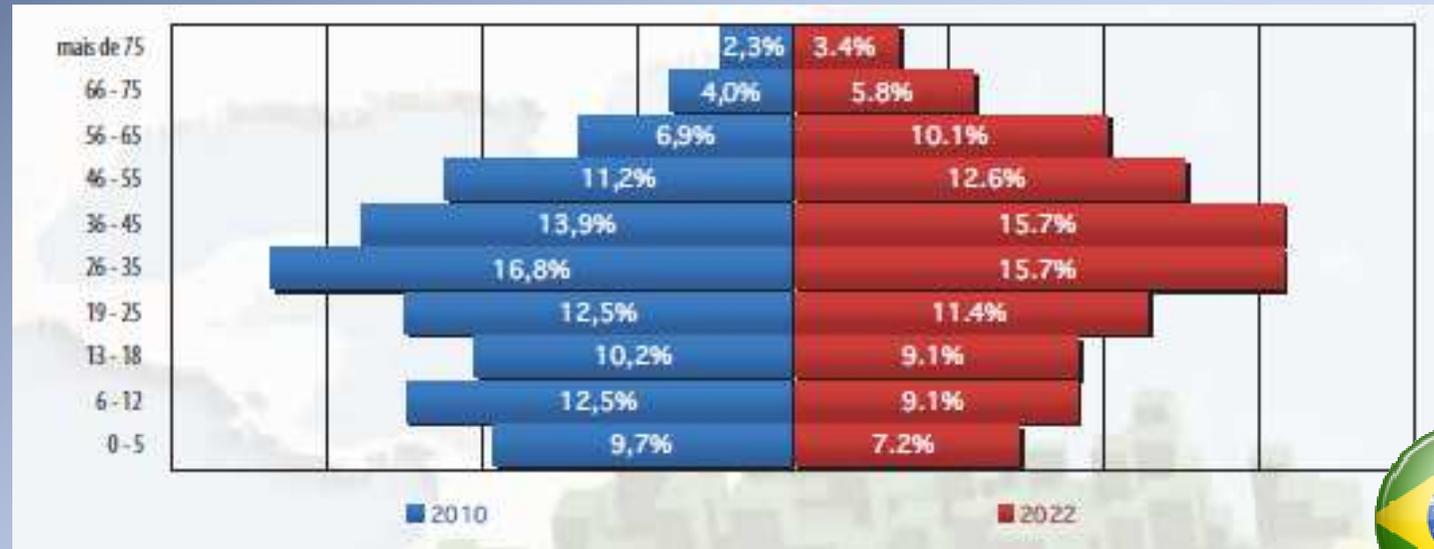
- ✓ Tipo de interés actual = 12.00 % (agosto 2011)
- ✓ Último tipo de interés = 12.50 %
- ✓ Tendencia a la baja de los intereses aunque si inflación aumenta el gobierno puede aplicar subidas.

Inversión en Construcción. Millones de R\$.



✓ La crisis en 2009 paralizó la inversión en construcción, pero ésta se relanzó llegando a tener un **11 % de crecimiento el PIB** de la construcción en **2010**.

Pirâmide edades población Brasil. 2010 y previsión 2022



- Más de **190 millones** de habitantes en Brasil.
- Déficit** actual viviendas = **6 millones**.
- Mercado Potencial** > **70 millones** jóvenes (19-26 años)

- ❑ La economía seguirá moderándose pero el crecimiento continuará fuerte y el **PIB** crecerá entre el **3 y el 4 %** anual.

- ❑ La **inflación** llegará al **7% y se estabilizará** en valores bajos a partir de 2013.

- ❑ **Principal riesgo = turbulencias en Europa.** Riesgo limitado de que desvíen economía Brasileña (valor mínimo PIB en caso de gran turbulencia = 1,8%, estimación SEE BBVA).

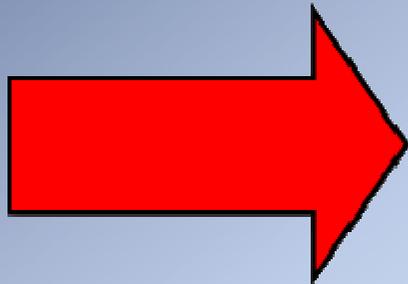
- ❑ **Potencial de Brasil incuestionable :**
 - **Déficit** de viviendas elevado (> **1,5 Millones/año**)
 - **5ª economía mundial** en 2016 (Banco Mundial)
 - Grandes Eventos = **Mundial 2014 y JJOO 2016**



BRASIL - DIFICULTADES

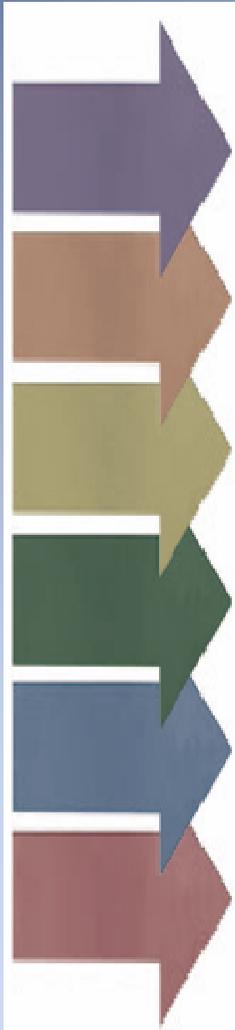


Brasil no está exento de problemas y dificultades



- Idioma**
- Cultura**
- Sistema fiscal y administrativo**
- Los estados**
- Las distancias**
- El personal adecuado**
- Competencia**
 - Local**
 - Extranjera**
- Algunos salarios y costes sociales**
- ...**

ALGUNAS CONSIDERACIONES



- **Nadie nos está esperando.**
- Las características de Brasil inducen instalarse no a exportar
- El mercado es distinto (otra cultura, otro tamaño, otra forma de trabajo)
- Las cuestiones fiscales y arancelarias exigen del asesoramiento de especialistas
- El idioma puede ser una dificultad (en general no se habla ni español ni inglés)
- La fiscalidad desaconseja la distribución como la conocemos
- Un buen partenariado es complicado y difícil de localizar, exige presencia en Brasil o colaboración de un agente local
- Los salarios y las cargas sociales no son bajos, en especial algunos niveles ejecutivos
- Los tiempos para el desarrollo de los negocios no son los nuestros, todo cuesta más
- Los plazos administrativos son muy superiores a los que estamos acostumbrados, es preciso hacer las cosas bien y tener paciencia
- No es sencillo importar mercancías ni gestionar permisos de trabajo, de residencia o visados

RETRIBUCIONES

5. COSTES LABORALES

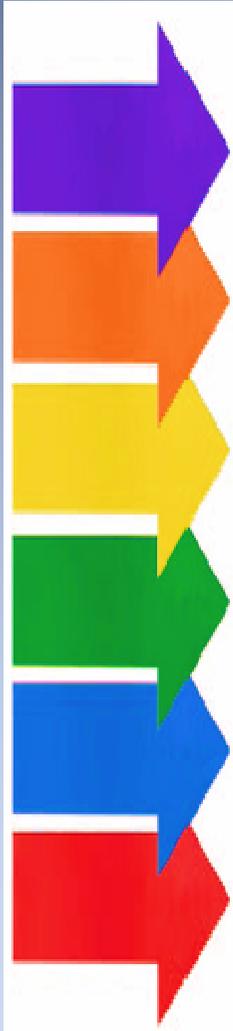
5.1 SALARIO MEDIO BRUTO POR CATEGORÍA PROFESIONAL

CATEGORÍA PROFESIONAL	SALARIO BRUTO / HORA TRABAJADA	SALARIO BRUTO MENSUAL
Director comercial	124,58 R\$	21.926,96 R\$
Ejecutivo comercial / gestor de cuentas	48,63 R\$	8.558,57 R\$
Jefe de producción	32,14 R\$	5.659,57 R\$
Analista de sistemas (TIC)	27,81 R\$	4.898,38 R\$
Operario cualificado	19,79 R\$	3.486,72 R\$
Operario no cualificado	9,93 R\$	1.749,36 R\$
Secretaria bilingüe	10,06 R\$	1.771,49 R\$
Auxiliar administrativo	5,53 R\$	976,16 R\$

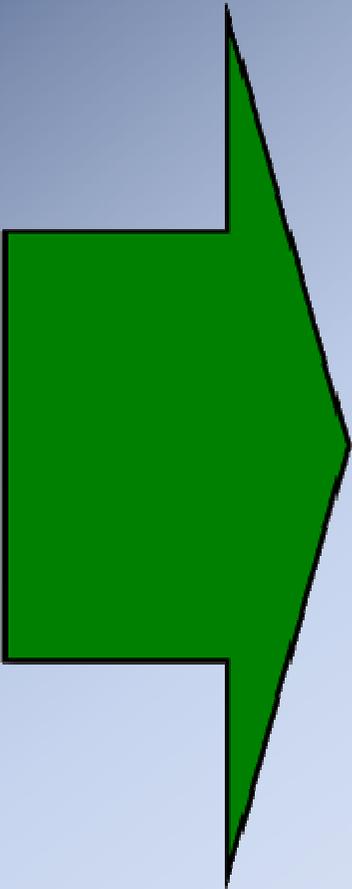
Las categorías contempladas son orientativas. Fuente: Folha de São Paulo

Se han calculado los salarios en base a valores medios del mercado en el estado de Sao Paulo.

ALGUNAS IDEAS



- Un viaje inicial para conocer el sector, el mercado y la competencia local y las empresas extranjeras ya instaladas
- Analizar las oportunidades del sector o producto. Aunque hay competencia en todos los productos, los nuestros tienen cabida y pueden ser competitivos, pero es difícil calcular el precio de venta y los márgenes de forma inicial
- Estudiar los plazos de desarrollo del negocio en función del sector y el producto
- Evaluar los costes de implantación
- Es importante evaluar previamente el riesgo máximo a asumir, en plazo e importe
- Implantarse inicialmente con ayuda local o partenariado brasileño
- Contar con soporte y asesoramiento tanto en España como in situ en los temas específicos brasileños

- 
- A large green arrow pointing to the right, positioned on the left side of the slide.
- Es importante ***evaluar*** previamente el ***riesgo máximo asumido***
 - Analizar las oportunidades
 - Evaluar los costes de implantación
 - Estudiar los plazos de desarrollo del negocio
 - ***Implantarse*** inicialmente ***con ayuda***
 - Eludiendo los aspectos que no sean propios del negocio
 - Con ayuda, soporte y asesoramiento tanto en España como in situ en los temas específicos brasileños

BRASIL – ALGUNOS EJEMPLOS



Iniciativa a propuesta de un proveedor



Empresa de servicios (instalaciones) en el sector de la construcción cuyo proveedor principal sugirió la idea de desarrollar la actividad en Brasil.

La propuesta vino derivada de la falta de capacidad técnica para la realización de las instalaciones de los productos específicos.

En este momento la empresa ha creado una filial en Brasil y está desarrollando un proceso de implantación apoyándose en su proveedor principal (con plantas en Brasil).

Además está incorporando otras empresas colaboradoras para la conformación de un grupo que se apoye mutuamente en el desarrollo de los negocios, la financiación, el control y seguimiento o las tareas comerciales.



Iniciativa a propuesta de clientes



Empresa multinacional con una clara orientación al mercado global.

Mantiene su actividad en el ámbito de los aerogeneradores con sistemas de elevación y seguridad.

La matriz centroeuropea orienta a la filial española (que da soporte a una amplia área en la zona mediterránea) a que atienda a los clientes que precisan de servicios y productos en Brasil.

Aspectos culturales, de idioma y proximidad social aconsejan desarrollar esta implantación desde España.

En este momento la empresa está implantándose en el norte de Brasil donde sus clientes tienen instalaciones y requieren de los sistemas y servicios de Avanti.



Iniciativa propia de exportación y apertura a nuevos mercados



Empresa del sector del aluminio ligada a la construcción.

Mantiene una experiencia en mercados internacionales desde hace más de 30 años.

Comenzó su interés en Brasil como un mercado más para la exportación de sus productos hace 5 años. Tras un periodo de inversión en viajes, ferias, acciones comerciales, etc, tuvo que replantear su estrategia en Brasil que difiere de lo que hasta la fecha venía desarrollando en otros mercados.

Desde hace un año cuenta con estructura propia pero reducida en Brasil que le ha permitido desarrollar importantes acuerdos con partners locales.

Iniciativa propia de exportación y apertura a nuevos mercados



Empresa de sistemas de elevación del sector de la construcción.

Tiene experiencia en mercado exterior. Se interesa por el mercado brasileño y despliega un conjunto de actuaciones con el objetivo de contar con un partner local.

Tras un año y medio de esfuerzo y trabajos , finalmente el partner local no acaba de decidirse y se ha visto obligada a reorientar su estrategia de implantación en Brasil.

En este momento ha hecho varias operaciones de exportación a Brasil y están en fase de instalación y desarrollo de una red comercial.

Iniciativa de inversión en desarrollo de nuevos negocios



Empresa de cerrajería con amplia experiencia en mercados exteriores. Cuenta con plantas en varios países y presencia comercial en otros muchos.

Se le presentó, a través de los contactos y relaciones en Brasil, una oportunidad de partenariado para el desarrollo de un proyecto de distribución de productos con un importante socio local.

Esta oportunidad se ha complementado con productos propios y de otras empresas ya conocidas de España, Italia y Portugal conformando una oferta consistente de productos en el mercado brasileño.

El socio local aporta stock, almacenaje y logística así como precios especiales y CVL desarrolla la estructura comercial y de distribución.



Contactar:

España

**Fernando Tricas
Pariver Internation all
Fray Luis Amigó, 8
50006 Zaragoza
Tfno.: +34 976 453333
Fax : +34 976 453334
ftricas@pariver.com
www.pariver.com**

Brasil

**Roberto Alves
Em Pessoa
Rua Saldanha da Gama, 355
Alto da Lapa – CEP 05081-000 – São Paulo (Brasil) – SP |
Tfno.: (55 11) 3073-0821
roberto.alves@empessoa.com
www.empessoa.com**

