

**“Oportunidades para nuevas
empresas argentinas en el
mercado brasileño “**

German Segre

Center Group Int.

Porque Brasil?

- **Proximidad geográfica**
- **Mercosur**
- **Mercado**
 - **Ejemplo “San Pablo”**
 - **El Estado tiene 1 millón de habitantes más que Argentina**
 - **Ciudad de SP:**
 - **38 ciudades en su entorno (22 millones de habitantes)**
 - **más de 70 shoppings (30 millones de consumidores)**
 - **casi 6 millones de vehículos**
 - **60% de los millonarios brasileños**

Panorama

- **Político**
 - **Candidatos**
 - **Consecuencias para Argentina**
 - **Ley de “ficha limpia”**
- **Económico**
 - **La estabilidad generó nuevos consumidores**
 - **Grandes eventos e inversiones hasta 2016 inclusive**
 - **Etanol – Créditos de Carbono – Pre-Sal**
 - ***Investment grade***
- **Independencia de los tres poderes**
- **Independencia del periodismo**

Importaciones por país de origen

USA U\$S 7.600 M +12,63%

China U\$S 6.900 M + 49,89%

Argentina U\$S 4.260 M + 8,26%

SELIC Proyectada para dic 2010 11,75 %

Inflación proyectada: 5,67 %

PBI : 7,10 %

Cambio: Aprox. R\$ 1,75 desde 2009

Reservas: Mayo / 2010 U\$S 250.000 millones

Políticas de Estado

- 1. En 1969 crea Embraer (3ra empresa de aviación del mundo)**
- 2. En 1973 crea Embrapa (triplica la cantidad de producción de granos. Desarrolla plantíos donde solo había arena y árido)**
- 3. En 1975 inicia el programa Pro- alcohol**
- 4. En 1977, Petrobras inicia la perforación en mar. Autosuficiencia)**
- 5. En 1980 inicia la era del dinero electrónico**
- 6. En 1990 genera la apertura internacional**
- 7. En 1994 se pone en marcha el Plan Real**
- 8. En 1998 inicia proceso de privatizaciones con la telefonía**

Haciendo negocios con Brasil

Haciendo negocios en Brasil

1. Impuestos

- ***II – IPI – ICMS – PIS/COFINS***
- ***Costo del producto nacionalizado***

2. Logística: uso de diferentes Incoterms

3. Aduana (la norma cambia sin aviso!)

- ***Radar***
- ***Beneficios fiscales: Ejemplos de Fundap e Itajaí***
- ***Opción de Depósito fiscal***

4. Forma de pago y financiación (FINAME....)

5. Créditos

6. e-NF

7. Cuidado con las diferencias culturales

Haciendo negocios en Brasil

Empreendedorismo

- ***Sistema S (Sebrae – Senai- Sest – Sesc)***
- ***Apex***
- ***Financiación (FINEP)***
- ***Marcas y patentes***
- ***Dominios de internet***
- ***Residencia automática para argentinos***
- ***Pragmatismo para los negocios (... siempre recordando las diferencias culturales)***
- ***Remesa de lucros (después de ganancias) excentos de impuestos, salvo para “socios” con domicilio en paraíso fiscal***

Y para exportar?

Opciones para exportar a Brasil

1. PLAN A: Directa

Importador

2. PLAN B: Indirecta

Trading

3. PLAN C: Canal propio de distribución



1. PLAN A – Búsqueda de un importador

1.1. Determinación del NCM del producto

1.2. Determinación del mejor mercado

1.3. Determinación de requisitos de importación

1.4. Determinación de aspectos impositivos

1.5. Análisis de aspectos logísticos

1.6. Restricciones para-arancelarias (no tarifarias)

1.7. Análisis de competidores

Solo a partir de aqui, busco los clientes potenciales

1.8. Análisis de la solvencia del cliente y análisis de la forma y plazo de pago. Seguro de cobranza de exportación?

2. PLAN B: Via indirecta: A través de una trading o importadora

Se utiliza una tercer empresa que importa.

Opciones:

- ***Por cuenta y orden del importador***
- ***Por encomienda del importador***
- ***Por cuenta y orden del exportador (no existe en la ley brasileña)***

3. PLAN C: Canal propio de distribución

- **Tipo societario**
 - **SA – SRL / Comercio, Industria y Servicios / de Representación Com.**
- **Socios**
- **Administrador**
 - **Residencia automática para argentinos**
- **Dirección legal – Uso de almacén – Tributación inter-provincial**
- **e-CPF / e-CNPJ / e-NF**
- **Envío de Capital: RDE (Registro en el Banco Central)**
- **Radar: Capacidad económica y financiera**
- **Distribución de utilidades: acuerdo para evitar doble imposición**
- **Sistema de cobranza en el mercado interno**
- **Cuidados con...**
 - **Contadores Despachantes**
 - **Representantes comerciales**
 - **Costos de Brasil**

Armando SU proyecto exportador

- 1. Autodiagnóstico***
- 2. Informaciones del mercado***
- 3. Proyecto exportador***
 - Responsable***
 - Presupuesto***
 - Plazos***
 - Feedback***
- 4. Plan A***
- 5. Plan B***
- 6. Plan C***

Up Date

⇒ e-Mailing gratuito: **Center News**

⇒ **German Segre**

german@centergroup.net

Brasil Tel (55-11) 3254.0666 Int. 218

Argentina Tel (54-11) 4375-6200

www.centergroup.net