

“Perspectivas de Negocios Brasil - Argentina 2007 “

Como hacer negocios con Brasil

25 de Junio de 2007

Buenos Aires

Disertante: Gustavo Segre

Center Group Int.

Unión Industrial Argentina

Panorama Político:

- 1. Lula esta en su segundo mandato con un índice de popularidad elevado (63,5%) y el PT también (46,3%).**
- 2. Serios problemas de corrupción**
- 3. Temas políticos pendientes: Reforma política – reforma tributaria – Reforma del sistema de Jubilación.**

Panorama Económico: (economía doméstica)

Crecimiento de la economía

En 2006 **3,7%**

Proyectado para el 2007 **4,3%**

Sectores que crecen por arriba del PBI

Alcohol	7%	13%
Comercio electrónico	70%	52%
Informática	45%	20%
Higiene y belleza	12,3%	15%
Muebles	17%	20%
Vehículos	29,3%	14,5%
Pasajes aéreos	42,2%	45%

Panorama Económico: (economía doméstica)

- **Brasil representa la décima economía del mundo**
(en términos de PBI)
- **Brasil representa la octava economía del mundo**
(en términos de poder de compra de la población)
- **El riesgo país está en un valor muy bajo (147 Pts)**

Panorama Económico: (economía doméstica)

Factores de los últimos años que generaron que Brasil sea la 10º economía del mundo

Brasil toma acciones económicas de largo plazo

- 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 (en 10 años invirtió R\$ 16.000 millones. Será el negocio del futuro)**

Panorama Económico: (economía doméstica)

- 4. En 1977, Petrobras inicia la perforación en mar (80% de su extracción es marítima. Autosuficiencia)**
- 5. En 1980 inicia la era del dinero electrónico**
- 6. En 1990 genera la apertura internacional (se acaban las reservas de mercado)**
- 7. En 1994 se pone en marcha el plan real (de 2.567% la inflación bajo para el 3,14% en 2006)**
- 8. En 1998 se privatiza el sistema de telefonía**

Panorama Económico: (economía doméstica)

Los intereses continúan en las nubes

SELIC- Sistema Especial de Liquidación y Custodia: 12,00%

En los bancos, la tasa se redujo pero continúa elevada.

3.1.	Descubiertos	4,9% mensual
3.2.	Descuentos de títulos	2% - 3,5% mensual
3.3.	Capital de trabajo	1,6% - 3,5% mensual

Diciembre / 2007, la SELIC debe estar por debajo del 10%

Panorama Económico: (economía doméstica)

Puntos debiles en el horizonte

- 1. Educación**
- 2. Elevación de la edad de vida (jubilación)**
- 3. Falta de inversión en infra-estructura**
- 4. Elevadísimas cargas sociales**
- 5. Elevadísima carga tributaria con mucha subjetividad por parte de los inspectores**

Panorama Económico: (economía Int)

Comercio exterior

Superávit comercial en 2006 **U\$S 46.000 Mill**

Superávit esperado en 2007 **U\$S 34.000 Mill**

(hasta la 3ra semana de junio)

Exportaciones 2007 (+18,4%) **U\$S 66.500 Mill**

Importaciones 2007 (+35%) **U\$S 47.960 Mill**

Superávit parcial **U\$S 18.579 Mill**

Panorama Económico: (economía Int)

Reservas internacionales



dic / 1970	U\$S 1.187 millones
enero / 1980	U\$S 8.823 millones
enero / 1990	U\$S 9.044 millones
abril / 1998	U\$S 74.656 millones
enero /2000	U\$S 27.000 millones
21/06 / 2007	U\$S 143.875 millones

Brasil - Argentina

Enero – junio 2007

Exportación a Brasil U\$S 5.140 Mill + 35,22%

Importación de Brasil U\$S 3.865 Mill + 17,90%

Saldo parcial U\$S 1.275 Mill - 15%

Proyectado 2007 U\$S 2.375 Mill

Brasil - Argentina (exportaciones BR)

AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3<=3000,ATE 6 PASSAG

TERMINAIS PORTÁTEIS DE TELEFONIA CELULAR

AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1000<CM3<=1500,ATE 6 PASSAG

OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T

CHASSIS C/MOTOR DIESEL E CABINA,5T<CARGA<=20T

MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS

TRATORES RODOVIARIOS P/SEMI-REBOQUES

"GASOLEO" (OLEO DIESEL)

ALUMINA CALCINADA

OUTRAS PARTES E ACESS.P/TRATORES E VEICULOS AUT. (28,56%)

Brasil - Argentina (exportaciones AR)

TRIGO (EXC.TRIGO DURO OU P/SEMEADURA),E TRIGO C/CENTEIO

NAFTAS PARA PETROQUÍMICA

AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3<=3000,ATE 6 PASSAG

OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T

CAIXAS DE MARCHAS P/VEICULOS AUTOMOVEIS

BUTANOS LIQUEFEITOS

AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,CM3>2500,ATE 6 PASSAGEIROS

AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,CIL<=1000CM3

OUTROS POLIMEROS DE ETILENO,EM FORMAS PRIMARIAS

OUTROS PROPANOS LIQUEFEITOS (48,43%)

Operativa de importación en Brasil.

Actualizaciones

1. Radar

- 1.1. Cada día más dificultades**
- 1.2. Notoria diferencia de SP con las otras capitales**

2. Banco Central

- 2.1. Registro de balance 31-12-06 (IN N° 2997/2000)**

3. Anuencia de organismos (MAPA / Anvisa)

- 3.1. No hay igualdad de criterios en las diferentes aduanas**

Estrategias comerciales para exportar

1. Información con valor agregado (cada día más importante)

- 1.1. El empresario brasileño continúa prefiriendo no importar por si mismo. (Cuidado con las operaciones por cuenta y orden)**
- 1.2. El tipo de cambio continuará bajo por lo menos hasta finales de 2008**
- 1.3. Obtener la residencia es más simple**
- 1.4. Abrir una empresa en Brasil es económico**

Estrategias comerciales para exportar

2. Pensar en el cliente, y en el cliente del cliente

2.1. Atender al cliente

2.2. Satisfacer al cliente

2.3. Sorprender al cliente

3. Estar muy atento a los cambios de legislación

3.1. Aduanera (imprimir pantallas del Siscomex)

3.2. Tributaria:

62 impuestos

3.200 normas tributarias

56 normas por día

2,3 normas por hora

4. Aportar seguros de cambio para evitar sorpresas

El aspecto cultural como factor diferencial para hacer negocios en Brasil

El empresario brasileño NO quiere importar

MODALIDAD TRADICIONAL



Estrategias comerciales para exportar

Modalidad Canal propio de distribución
Análisis de costo al margen de otras ventajas



Ventajas del Canal propio de distribución

Ejemplo práctico

F.O.B.	U\$S 35.000,00.
+ Flete Internacional	U\$S 700,00.-
+ Seguro (estimado)	<u>U\$S 280,00.-</u>
SUB TOTAL	U\$S 35.980,00.-
+ I.I. (0%)	<u>U\$S 0,00.-</u>
SUB TOTAL	U\$S 35.980,00.-
+ I.P.I. (Ejemplo :10%)	<u>U\$S 3.598,00.-</u>
SUB TOTAL	U\$S 39.598,00.-
+ I.C.M.S. (Ej. : 18%)	<u>U\$S 7.124,04.-</u>
SUB TOTAL	U\$S 46.722,04.-

Ventajas del Canal propio de distribución

Ejemplo práctico

Saldo anterior	U\$S 46.722,04.-
+ Pis / cofins (aprox)	U\$S 5.256,00.-
SUB TOTAL	U\$S 51.978,04.-
+ Flete en Brasil	U\$S 1.000,00.-
+ Lic.de Imp. (Siscomex)	U\$S 100,00.-
+ Sind. Desp. Aduana. (SDA)	U\$S 100,00.-
+ Honorarios Despachante	U\$S 120,00.-
+ Gastos Bancarios	U\$S 100,00.-
+ Otros gastos	U\$S 80,00.-
TOTAL GENERAL	U\$S 53.478,04.-

Modalidad tradicional

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto

Valor FOB + (B)

Precio Final =

1 - (A)

(A)

IPI	(10%)	0.0909
ICMS	(18%)	0,18
Representante	(5%)	0,05
Impuestos s/ ventas	(9,25%)	0,0925
Distribución y Depósito	(3%)	0,03
TOTAL		0,4434

Modalidad tradicional

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto

(B)

Flete Internacional	U\$S 1.700,00
Seguro	U\$S 280,00
Siscomex	U\$S 100,00
SDA	U\$S 100,00
Despachante	U\$S 120,00
Gastos Bancários	U\$S 100,00
Otros Gastos	U\$S 80,00
Costo Financiero	U\$S 4.010,85 (7,5%)
<u>Costo Operacional + Lucro</u>	<u>U\$S 15.077,46 (28%)</u>
TOTAL	U\$S 19.088,31

Modalidad tradicional

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto

$$\text{Precio Final} = \frac{\text{Valor FOB} + (B)}{1 - (A)}$$

$$\text{Precio Final} = \frac{35.000,00 + 19.088,31}{1 - 0,4434} = \frac{54.088,31}{0,5566}$$

Precio Final = 97.176,27

Modalidad Canal propio de distribución

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto

Precio Final = $\frac{\text{Valor FOB} + (B)}{1 - (A)}$		
(A)		
IPI	(10%)	0.0909
ICMS	(18%)	0,18
Representante	(5%)	0,05
Impuestos s/ ventas	(9,25%)	0,0925
Administracion tercerizada	(3%)	0,03
Distribución y Depósito	(3%)	0,03
TOTAL		0,4734

Modalidad Canal propio de distribución

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto (canal propio de distribución)

(B)

Flete Internacional	U\$S 1.700,00
Seguro	U\$S 280,00
Siscomex	U\$S 100,00
SDA	U\$S 100,00
Despachante	U\$S 120,00
Gastos Bancários	U\$S 100,00
Otros Gastos	U\$S 80,00
Administracion (fijo)	U\$S 5.000,00
TOTAL	U\$S 7.480,00

Modalidad Canal propio de distribución

Determinación del Precio Final a partir del valor F.O.B. del Producto

$$\text{Precio Final} = \frac{\text{Valor FOB} + (B)}{1 - (A)}$$

$$\text{Precio Final} = \frac{35.000,00 + 7.480,00}{1 - 0,4734} = \frac{42.480,00}{0,5266} =$$

$$\text{Precio Final} = 80.668,44 \quad (-17\%)$$

Sectores de la Economía Argentina con mayor potencial de exportación a Brasil

- 1. Alimentos, bebidas y productos Gourmet**
- 2. Insumos y productos para la construcción**
- 3. Insumos para industria (para compensar el bajo tipo de cambio)**
- 4. Productos de consumo final (ropa, por ejemplo)**
- 5. Autopartes**

Factores a ponderar para exportar más a Brasil

- 1. Conocer la legislación y “el camino de las piedras”**
- 2. Pelear para reconocimientos de laudos técnicos (ayuda del gobierno en esta tarea)**
- 3. Llevar la mercadería en la puerta del depósito del comprador (y vender en reales)**
- 4. La carta de crédito sigue siendo mala palabra**
- 5. Respetar las diferencias culturales**
- 6. Actuar como el sapo de la fábula**

Up Date

⇒ E-mail **Center Group** : **info@centergroup.net**

⇒ e-Mailing gratuito: **Center News**

⇒ **Gustavo Segre**

[gustavo @ centergroup.net](mailto:gustavo@centergroup.net)

Brasil Tel (55-11) 3286.0666 # 220

Argentina Tel (54-11) 4375-6200

Web Site : www.centergroup.net