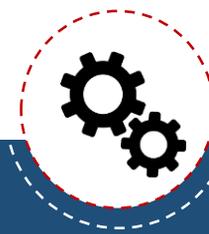
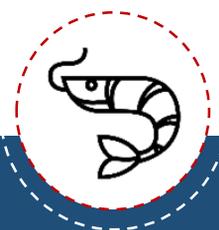




SERVICIOS - FICHA DE MERCADO



FICHA PAÍS

BRASIL



Datos generales

- Población : 208,8 millones
- Moneda : Real brasileño
- PBI per cápita : \$ 15,600 (2017 est.)
- Tasa desempleo: 12,8% (2017 est.)
- Tasa inflación: 3,4% (2017 est.)
- Capital : Brasilia
- Religión : Católica y evangélico
- Idioma : Portugués



Sector Servicios

- Las importaciones brasileras de servicios desde el mundo registraron un valor de US\$ 67 975 millones.
- En los últimos cinco años las importaciones brasileras desde el mundo crecieron cayeron en -6,3% en promedio.
- Los servicios importados por Brasil que mas crecieron en los últimos cinco años fueron las telecomunicaciones (5,4%), los servicios de computación (5,9%) y los profesionales en administración y consultoría de servicios (11,6%).

Oportunidades comerciales

- **Software:** El mercado brasileño de TI en 2016 fue de US \$ 39.5 mil millones, que, con una tasa de cambio de 3.33 R \$ / US \$, muestra un mercado de R \$ 130 mil millones. En 2017, el valor fue de US \$ 39.1 mil millones y, considerando un tipo de cambio de 3,49 R \$ / US \$, resulta en un mercado de R \$ 136 mil millones. El mercado brasileño de tecnología de la información, que incluye exportaciones de hardware, software, servicios y TI, movidas en US \$ 39.5 mil millones en 2017, que representan 1.9% del PIB de Brasil.
- **Franquicias:** Brasil cuenta con 1.855 marcas y 87 mil unidades, responsables por aproximadamente 780.000 puestos de trabajo directos y 3.120.000 indirectos. 93% empresas son genuinamente de Brasil.
- **Editoriales:** No existe en Brasil una "ley de precio único". Por ende, hay en el mercado brasileño una fuerte competencia entre los diferentes canales por lograr la preferencia de compra del lector.
- **Videojuegos:** El mercado de videojuegos en Brasil generó €272 millones en 2014 y llegó en 2016 hasta €1,275 millones. Según la FNCP, en 2013, de 100 videojuegos vendidos, 82 eran piratas. El tiempo destinado a esta actividad era en 4 – 6 horas/día.

Intercambio comercio de bienes y servicios

Intercambio de servicios Brasil – Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% Prom. 14/18	Var.% 18/17
Exportaciones	39,965	33,808	33,300	34,478	34,023	-3.9%	-1.3%
Importaciones	88,072	70,723	63,747	68,329	67,975	-6.3%	-0.5%
Balanza Comercial	-48,107	-36,915	-30,447	-33,851	-33,952	-	-
Intercambio comercial	128,037	104,531	97,047	102,807	101,997	-5.5%	-0.8%

Intercambio de bienes Perú – Brasil (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% Prom. 14/18	Var.% 18/17
Exportaciones	1,595	1,073	1,205	1,597	1,720	1.9%	7.7%
Importaciones	1,908	1,839	2,019	2,334	2,284	4.6%	-2.2%
Balanza Comercial	-312	-766	-815	-737	-564	15.9%	-23.5%
Intercambio comercial	3,503	2,912	3,224	3,931	4,003	3.4%	1.8%



FICHA PAÍS BRASIL

Costos

- Salario mensual de profesional de TI con grado de maestría: US\$ 3,096 (con maestría); US\$ 5,118 (Director) - (SearchData).
- Costo de Apple MacBook (US\$ 1,977) /iPhone 4S 16GB (US\$ 1,055) (BInsider)

Fuente: SearchData y BInsider.

Oficina Comercial

• Oficina Comercial de Perú en Brasil

Antonio Miguel Castillo Garay

acastillo@mincetur.gob.pe

• Teléfono:

55-11-50952627/ 55-11-970562065

Anexo:(8)4080

• Dirección:

Av. Brigadeiro Luiz Antonio Nº4187,CEP 01401-002, Jardim Paulista, São Paulo

• Diferencia Horaria:

Lima-Peru, PET,UTC -05HRS, Brasil, UTC-3.

Tips de negociación

- Para acceder al mercado brasileño es aconsejable trabajar a través de un contacto local –se le conoce como despachante, en portugués- que resuelva los problemas burocráticos e informe de la solvencia comercial de la empresa.
- Es difícil que se hagan operaciones enviando catálogos o a través de Internet, sin que exista un contacto personal. El brasileño tiene que evaluar personalmente a la persona con la que va a hacer negocios y ver físicamente el producto antes de tomar la decisión de compra.
- Las importaciones se realizan, sobre todo, a través de distribuidores y agentes. Será difícil encontrar alguno que cubra todo el país; suelen trabajar en una zona o estado y subcontratar a otras empresas para el resto del país.
- La cuestión de la forma de pago es esencial. Hay que cubrir todos los riesgos comerciales antes de comprometerse a realizar la entrega del producto. Cuestiones como los plazos y los medios bancarios para cancelar la obligación de pago, deben ser acordadas con suma claridad. Se recomienda investigar qué métodos y plazos son habituales en el mercado o industria a la que se apunta, de manera de encontrar los parámetros para poder negociar una posición.
- Es aconsejable contratar los servicios de un abogado local antes de firmar cualquier tipo de contrato. Los contratos se redactan en inglés u otra lengua extranjera y en una divisa distinta del Real, sólo si el objeto de contrato se sitúa fuera del Brasil.

Acceso a mercados

- El Acuerdo de Complementación Económica Nº 58 (ACE 58) se suscribió entre los Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005. Entró en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Brasil. partes. [Ver tratado.](#)

Contactos – Promperu

- David Ederly - Coordinador del Departamento de Exportación de Servicios - dedery@promperu.gob.pe
Anexo: 2504
- Carla Rojas -Especialista sector Animación Digital, Marketing Digital, Editorial y Gráficos - ccrojas@promperu.gob.pe
Anexo: 2218
- Sylvia Valverde - Especialista sector Servicios a la minería, ingeniería y arquitectura - svalverde@promperu.gob.pe
Anexo: 2250
- Gabriela Cárdenas - Especialista sector Software
gcardenas@promperu.gob.pe
Anexo 2404
- Jackeline Castillo -Analista Sectorial sector Franquicias
jicastillo@promperu.gob.pe
Anexo 2217