



Seminario/Taller – *Como hacer negocios en Brasil*

17 de Octubre - 09.00 a 19.00 hs.

Contenido

El objetivo general del Seminario será responder las siguientes preguntas

1. Presentación: Que deseo hacer en Brasil? ¿Cuáles son las opciones para mi producto? Tengo un problema específico con Brasil ¿cómo puedo resolverlo?

El encuentro se iniciará explicando las diferentes situaciones que enfrentan las empresas argentinas en Brasil, desde las que desean ingresar al mercado y buscan un punto de partida, hasta aquellas que ya tienen experiencia pero enfrentan problemas específicos.

El objetivo es identificar el caso concreto de cada participante.

2. Conociendo “mi” mercado en Brasil / Determinando una estrategia

- Simulando una negociación de exportación con un brasileño
- ¿Cómo construir una estrategia específica a mi objetivo?
- ¿Qué información se necesita?
- ¿Donde se obtiene esa información?
- ¿Cómo preparar el producto?
- ¿Cómo “compra” (importa) el brasileño?
- Idiosincrasia brasileña.

3. Panorama Impositivo Brasileño (desde una perspectiva de importación y en la venta local)

- ¿Cómo calcular el precio al que llega mi producto a Brasil?
- ¿Cuáles son los créditos fiscales que aprovecha el importador en la reventa?
- Conociendo el margen de lucro que deseo ¿A qué precio debo vender mi producto?
- Conociendo los márgenes de cada eslabón de la cadena de distribución ¿A qué valor llega mi producto al consumidor final?

4. Formas de pago empleadas por el Importador.

- ¿Cómo paga el importador brasileño?
- ¿Cómo minimizar los riesgos de cobranza?
- ¿Cómo documentar la operación para maximizar las chances de cobranza caso en caso de impago?

5. Optimizando la operación: la importancia de los fletes; conociendo el lado del importador.

- ¿Cómo optimizar la operación a través de los incoterms?
- Radar – Tramitación.
- Demoras en el despacho de la mercadería.
- Informaciones de interés para facilitar el despacho de la mercadería.
- Licencia de importación previa (tipos de licencia y como solicitarla).

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org
www.procordoba.org



- f. Depósito Aduanero Público.
- g. Entrepuesto Aduanero (Mercaderías en consignación).

7. Vendiendo “desde” Brasil: abriendo un canal de venta propio.

- a. ¿Cómo abrir una empresa en Brasil?
- b. ¿Cómo facturar, entregar y cobrar en el mercado interno brasileño?
- c. ¿Puedo ser administrador de mi empresa en Brasil?
- d. ¿Cómo se tramita la residencia en Brasil?
- e. ¿Cómo administrar la empresa brasilera desde Argentina?

9. ¿Quién puede vender en Brasil? Contratación de representantes comerciales.

- a. ¿Cómo trabajan las empresas de representación comercial?
- b. ¿Cómo evitar pasivos si son contratados desde Córdoba?
- c. ¿Cómo controlar las actividades de los representantes comerciales?

10. Exportaciones no cobradas.

- a. ¿Cómo proceder si no pagaron exportaciones ya realizadas?

11. ¿Por dónde empezar?

- a. ¿Cómo monto el plan de trabajo?
- b. ¿Quién será el “responsable” diario por el proyecto Brasil?

Preguntas de los asistentes.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org
www.procordoba.org