

Guía útil

# Brasil Negocios 2016



**Claves prácticas para desarrollar negocios en Brasil de forma exitosa.**

# Contenidos

Agradecimientos.			
Las Relaciones Brasil-España.	4	Enviando trabajadores a Brasil.	
José Gasset Lorin (Presidente de la CCBE).		<b>Aspectos generales.</b>	16
¿Qué es esta Guía?	5	<b>La gestión de visados.</b>	17
Antonio Estévez Muñoz (Socio fundador de Inverbras).		<b>Principales visados temporales.</b>	18
Brasil, el país.		Visados de asistencia técnica 3 meses.	18
<b>Brasil, un estado descentralizado.</b>	7	Visados de asistencia técnica un año.	19
<b>Cifras principales.</b>	7	Visado de trabajo.	20
<b>Expectativas de crecimiento.</b>	8	<b>Principales visados permanentes.</b>	21
<b>Aspectos culturales.</b>	8	Visado para directivos.	21
<b>Los consulados de Brasil en España.</b>	8	Visado para inversor persona física.	21
Exportando a Brasil.		Pagando impuestos en Brasil.	
<b>Aspectos generales.</b>	9	<b>Aspectos generales.</b>	22
<b>El sistema SISCOMEX.</b>	9	<b>Las notas fiscales.</b>	23
<b>¿Qué es el RADAR?.</b>	10	<b>Diferentes formas de declarar.</b>	23
<b>RADAR simplificado.</b>	10	Método simplex.	23
<b>RADAR ordinario.</b>	10	Lucro Real.	23
<b>Importación por “cuenta y orden”.</b>	11	Lucro Presumido.	23
<b>Importación por “encomienda”.</b>	11	<b>Principales Impuestos.</b>	24
<b>Importación directa.</b>	12	IRPJ.	24
<b>Las licencias especiales de importación (ANVISA, INMETRO, etc.).</b>	12	CSLL.	24
<b>Los impuestos en la exportación.</b>	12	PIS.	24
<b>La exportación de servicios.</b>	12	COFINS.	24
Creando una empresa en Brasil.		IPI.	25
<b>Aspectos generales.</b>	13	ICMS.	25
<b>Condicionantes básicos.</b>	13	ISS.	25
<b>El contrato social.</b>	14	<b>Impuestos (por dentro y por fuera).</b>	25
<b>Las juntas comerciales.</b>	14	<b>Ejemplo de cálculos.</b>	25
<b>Aportación del capital social.</b>	14	Sectores de oportunidad	26
<b>Retornando dividendos.</b>	14	Dña. Estela Cucalón Ruiz (Socia Senior de Inverbras).	
Legalizando documentos		Epílogo	31
<b>Aspectos generales.</b>	15	D. Antonio Peres Junior (Socio Fundador de Peres Junior Advocacia).	

# Agradecimientos

Esta guía no habría sido posible sin el apoyo de tantas personas, amigos y colaboradores con los que hemos trabajado codo con codo durante estos años en el compromiso de alcanzar los objetivos comerciales de nuestros clientes en ese gran país que es Brasil.

Así, queremos empezar por agradecer el apoyo del Dr. Antonio Peres Junior y toda la gente de Peres Junior Abogados que tan sabiamente nos han aconsejado.

Lo mismo ocurre con el Dr. Leandro Pereira y todo el personal de Visto Brasil, y el Dr. Rui Celso Pereira y todos sus compañeros del despacho Magu Advogados.

Por el apoyo continuo del personal de la Cámara de Comercio Brasil España, encabezados por su Director Ejecutivo D. Antonio de Corro y nuestro buen amigo Víctor López.

Agradecimiento a todo el personal de la Secretaría Comercial de la embajada de Brasil, señores Tjibbe Dirk de Boer y Sr. Murilo Gabrieli siempre dispuestos a acompañarnos en nuestras "palestras"

Y por último, el agradecimiento especial a todo el personal del Consulado de Brasil en Madrid, al vicecónsul, Sr. Marcio Lobato y ha todos los demás funcionarios y trabajadores que de manera tan eficiente ejercen sus obligaciones consulares.

# Las Relaciones Brasil-España



**José Gasset Loring**  
Presidente de la CCBE

Como presidente de la Cámara de Comercio Brasil-España (CCBE) me gustaría en primer lugar felicitar a Inverbrás por la presentación de esta guía "Brasil Negocios", que ofrece a las empresas las claves prácticas para desarrollar negocios en Brasil de una forma exitosa.

Los que trabajamos con Brasil, conocemos el país y lo queremos, sabemos lo importante que es contar con información y apoyo a la hora de desarrollar nuestro plan de negocio en un país como Brasil, que es casi un continente.

Inverbrás ofrece sin duda una inestimable ayuda, e instituciones como la Cámara de Comercio Brasil-España, de la que Inverbrás es asociado y miembro activo, somos grandes aliados de los procesos de internacionalización y ofrecemos a nuestros socios una amplia red de contactos, y asesoramiento en materia jurídica, fiscal y comercial. Además, nuestra institución ofrece asistencia técnica a las empresas en sus relaciones con las administraciones de ambos países.

Hoy la CCBE se ha consolidado como un auténtico Club de Negocios que sirve de nexo de unión entre empresas brasileñas y españolas y foro de intercambio de experiencias entre compañías del mismo sector, a través de sus comités y grupos de trabajo especializados (Jurídico, Financiación y Comercio Exterior, Infraestructuras, Energía, etc.)

Como complemento a nuestra labor, y a la que le ofrece esta guía "Brasil Negocios" de Inverbrás, me gustaría recordar que Brasil es un mercado de enormes dimensiones, no sólo geográficas sino también de volumen de negocio y que ofrece sin duda muchas oportunidades

Desde la Cámara de Comercio Brasil-España, con la ayuda de esta guía y los consejos que desde nuestra institución puedan serle de utilidad, les deseo un gran éxito en sus negocios con Brasil.

José Gasset Loring

Presidente de la Cámara de Comercio Brasil España

## ¿Qué es esta guía?

Esta guía "**Claves prácticas para desarrollar negocios en Brasil de forma exitosa**" pretende ser un "manual de auto-ayuda" para todas aquellas empresas que no renuncien a encontrar un hueco en uno de los mercados más atractivos del mundo: **BRASIL**.

No es un tratado formal de comercio exterior, o una recopilación de textos jurídicos. Para esto existen a disposición de las empresas guías muchos más completas que la nuestra.

Nuestra guía pretende ser una recopilación de **consejos prácticos** y puntos a tener en cuenta para todas aquellas empresas que decidan atacar el mercado brasileño aceptando que Brasil es, hoy por hoy, uno de los países más complejos del mundo a la hora de hacer negocios.

Recoge nuestra experiencia de ya más de siete años ayudando a las empresas españolas en su acercamiento a este país y, si no persigue aportar respuestas totales a los diferentes problemas que las empresas extranjeras se puedan encontrar si que pretenden indicar donde debemos buscar para profundizar en la solución de estos.

Si esta guía consigue ayudar a planificar el aterrizaje y desarrollo de negocio en el mercado brasileño, habrá cumplido su objetivo.

Antonio Estévez Muñoz

Socio Fundador de Inverbras



Antonio Estévez Muñoz

Socio Fundador de Inverbras

## **GUIA UTIL BRASIL NEGOCIOS 2016**

**Claves prácticas para desarrollar negocios en Brasil de forma exitosa**

**© INVERBRAS. Todos los derechos reservados**

Consultores de internacionalización. Expertos en Brasil Business

# Brasil, el país

## Brasil, un estado descentralizado.

Brasil es una Federación constituida por 26 estados y un distrito Federal, Brasilia. A su vez, cada uno de los Estados está organizado territorialmente en Municipios. La constitución de 1988 los dota de personalidad jurídica y por lo tanto, susceptibles de derechos y obligaciones, auto gestionables, auto gobernables y auto organizables.

Con una tremenda capacidad legislativa, el entramado jurídico brasileño se torna en ocasiones de difícil comprensión para las compañías españolas que, buscando encontrar referencias en nuestro sistema legislativo son incapaces de entender aspectos tan farragosos como el complejo sistema tributario y, en general, cualquier aspecto que requiera relacionarse con la administración.

Aceptar esta visión, podríamos decir, “plurinacional” es clave para poder moverse con éxito en el mundo empresarial brasileño.

### Brasil en cifras

Con una extensión de **8.514.877 km<sup>2</sup>** Brasil es el país más extenso de Suramérica y el quinto más extenso del mundo.

La extensión del país es un factor que no podemos ignorar a la hora de plantear la segmentación de cualquier mercado, la ubicación de nuestros posibles proveedores, o la implantación de nuestro centro de producción

Como ya se ha comentado con anterioridad es una confederación de **26 Estados**, al estilo de los Estados Unidos de Norte América con profundas diferencias económicas y de recursos entre ellos.

Con un **PIB** de **2.246.037** millones de US \$ se coloca como la 7ª economía del mundo.

Sin embargo, su población cercana a los **203** millones de personas, hace que su PIB per capita se sitúe en los **11.172** US\$, lejos aun de países como el nuestro con un PIB per cápita de **29.288** US\$.

Sin embargo, si hacemos un análisis por Estado observamos que, el Estado más rico de Brasil, Sao Paulo, presenta otros parámetros.

Solamente la región metropolitana presenta un **PIB** que ronda los **490.000** millones de US \$, lo que supone un porcentaje muy elevado de la riqueza total de país y superior a la de cualquier otro país de Latinoamérica y con un PIB per capital de **23.783** US \$ que se acerca enormemente a parámetros europeos.

Por el contrario, muchos estado del país no llegan ni a una cuarta parte del PIB del estado de Sao Paulo.

Todo lo anterior transforma en crítica nuestra decisión sobre donde implantar nuestro centro de actividades (planta, oficina comercial, distribuidor, etc..)



# Exportando a Brasil

## Aspectos generales.

Podríamos definir la economía brasileña como una “economía cerrada” que busca el desarrollo interno del país al margen de la globalizada economía internacional.

Sin entrar a criticar este modelo de desarrollo, la realidad es que las fronteras se transforman en las murallas detrás de las cuales el sistema intenta desarrollarse y alcanzar sus objetivos.

Exportar a Brasil no es fácil, si queremos hacerlo de forma rápida y económica. Intentar hacerlo precipitadamente solamente puede significar que veamos nuestras mercancías retenidas en la aduana de forma indefinida.

Entender el complejo entramado aduanero brasileño así como elegir un despachante de aduanas de confianza puede ser clave para poder exportar en plazo y con éxito.

Una correcta clasificación arancelaria de nuestros productos o equipos conforme la tabla de códigos NCM común para todo Mercosur en sus primeros dígitos pero con sus correspondiente adaptación nacional en el ajuste fino, analizar la necesidad o no de contar con una licencia especial de importación o realizar un estudio detallado del costo final, impuestos incluidos, de poner nuestros equipos, productos o servicios en cualquier punto del estado brasileño son tareas previas a las que deberemos dedicar los recursos necesarios que garanticen la consecución del objetivo final: **exportar a Brasil de forma exitosa.**

## El sistema SISCOMEX

El **Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX)** fue establecido por el Decreto N ° 660 de 25 de septiembre de 1992, comenzando a operar en 1993 como una interfaz electrónica entre los importadores, los exportadores y los diversos organismos gubernamentales que participan en el comercio exterior como pueden ser la secretaría de comercio exterior, el ministerio de hacienda, el de industria o el de sanidad, la policía federal, el ejercito y hasta 23 organismos brasileños diferentes.

© INVERBRAS. Todos los derechos reservados

Consultores de internacionalización. Expertos en Brasil Business

De acuerdo con el Decreto N ° 660/1992, SISCOMEX es la herramienta administrativa que integra las actividades de registro, seguimiento y control de las operaciones de comercio exterior de flujo único, informatizando toda la información. Podemos decir que SISCOMEX fue diseñado para ser el instrumento por el cual se aplicaría de forma global la legislación de comercio exterior. Cualquier operación tanto de importación como de exportación debería ser implementada a través del SISCOMEX. Y así fue y es.

La importante iniciativa que supuso la creación de SISCOMEX significó que Brasil, en la década de 1990, se transformara en líder mundial en el desarrollo de sistemas de comercio exterior. Sin embargo, a pesar del éxito de su aplicación, el sistema fue diseñado en el contexto del comercio exterior de Brasil en ese momento. Desde entonces, el comercio de Brasil con el mundo ha aumentado de manera espectacular tanto en su flujo como en su complejidad. Este crecimiento del comercio, ha convivido con el desarrollo de nuevas políticas públicas para el desarrollo y mejora de las condiciones de vida de los brasileños en diversas áreas, como serían la salud (ANVISA), la seguridad alimentaria, el medio ambiente (IBAMA), la seguridad pública y la seguridad del consumidor (INMETRO)

Todas estas políticas generan decisiones desde el punto de vista del comercio exterior que son integradas en SISCOMEX.

Si queremos importar productos españoles desde Brasil, con nuestra compañía brasileña, como primera medida tendremos que registrarla en el SISCOMEX para lo cual, empezaremos por conseguir la habilitación RADAR.

## ¿qué es el RADAR?

En portugués, el **REGISTRO E RASTREAMENTO DA ATUAÇÃO DOS INTERVENIENTES ADUANEIROS**, recoge todas las empresas que han conseguido su "licencia" para poder importar.

Cualquier empresa que quiera importar tiene que pasarse por una oficina de la Receita Federal y presentar la documentación que demuestre que tiene la "capacidad económica y financiera" acorde a sus necesidades de importación.

En esencia, el RADAR es una barrera de entrada al sistema SISCOMEX que impide que, empresas de reciente constitución o pequeñas puedan importar fácilmente

y competir de esta manera con empresas locales cuya inversión en activos inmovilizados haya sido elevada.

Existen cuatro tipos de licencias RADAR, normal, simplificado, especial y restringida.

Nosotros aquí únicamente vamos a estudiar los dos primeros que serían las de principal interés para las compañías españolas.



### **RADAR simplificado.**

En principio sería el primer RADAR que toda empresa recién creada en Brasil podría obtener. Nos va a permitir importar, de forma directa, hasta 300.000 US\$ FOB cada seis meses.

Pero también nos va a permitir importar por importes superiores por "cuenta y orden" de un importador con el RADAR ordinario.

Su tramitación no es compleja pero va a requerir un tiempo que tendremos que tener en cuenta en nuestros planes.

### **RADAR ordinario.**

Sin límite para importar es el que debería tener cualquier compañía que quiera importar de forma habitual. Sin embargo, demostrar la necesaria capacidad económica y financiera va a exigir que en el momento de presentar la solicitud la compañía tenga como mínimo un año de operación al margen de otras exigencias.

Una vez gestionado el RADAR y dados de alta en el SISCOMEX deberemos elegir, cual de las dos opciones básicas que nos ofrece el sistema de importación es la nuestra, IMPORTACION POR CUENTA Y ORDE o IMPORTACION POR ENCOMIENDA.

## **Importación por cuenta y orden**

Este es el tipo más habitual de importación que usan las compañías brasileñas y, por ende, muchas filiales de compañía españolas.

En este caso, el importador es una compañía intermediaria o "trader" que realiza la importación para otra compañía que es el verdadero "destinatario" de las mercancías importadas.

Dos son las claves para entender este proceso de importación:

#### **Clave 1**

- Para poder realizar este tipo de importación el destinatario también tiene que estar dado de alta en SISCOMEX

#### **Clave 2**

- La operación se realiza con recursos del destinatario que es quien paga los costos de importación, incluyendo, claro está, los impuestos de nacionalización.

### **Importación por encomienda**

La gran diferencia con la importación por cuenta y orden es que la importación se realiza con recursos del importador que, por lo tanto, financia al adquirente que está dispuesto a pagar este sobrecoste.

### **Importación directa**

Este es el modelo de importación que pueden realizar aquellas compañías que tienen el RADAR ordinario. Es el más barato desde el punto de vista impositivo pero optar por él, es difícil y requiere un tiempo de operación.

## Las licencias especiales de importación.

Dependiendo del tipo de producto o equipo que vayamos a querer importar, nos podemos encontrar con que el mismo pueda requerir de una autorización especial, o "**licencia especial de importación**" concedida por algún organismo brasileño. Sin esta autorización no podremos importar el equipo.

La gestión de la misma se hace a través del sistema SISCOMEX. Esto es, el sistema, dependiendo del código NCM de nuestro equipo lanza un aviso al organismo brasileño encargado de liberar la licencia de importación y este, solamente lo hará, si hemos conseguido de forma previa su autorización.

Los organismos más habituales con los que podemos encontrarnos son:

- **ANVISA.** Agencia nacional de vigilancia sanitaria. Se encarga de autoriza la entrada en el país de todos aquellos productos o equipos que puedan tener que integrarse en el sistema de salud brasileño como equipos médicos, medicinas, etc. Conseguir una licencia ANVISA es un proceso largo (será difícil gestionarlas en menos de seis meses) y costoso.
- **INMETRO.** El instituto Nacional de METROLOGÍA, Normalización y Calidad Industrial es el organismo certificador aprobado por el gobierno brasileño. Los electrodomésticos y los productos de electrónica de consumo, para poder acceder al mercado brasileño va a tener que obtener la certificación por parte de un laboratorio acreditado INMETRO. Otro proceso largo y costoso.
- **VIGIAGRO.** El sistema de vigilancia Agropecuaria Internacional, vinculado a la Secretaría de Defensa Agropecuaria (SDA), se encarga de fiscalizar el transito internacional de vegetales, sus productos y subproductos.

## Los impuestos en la importación

Con independencia del método que hayamos elegido para importar, la entrada de los productos o equipos en territorio brasileño va a requerir el pago de unos impuestos para que se libere la mercancía, en lo que se conoce como proceso de nacionalización

Estos impuestos formarán parte, pues, del costo de importación y deberemos conocerlos y calcularlos para tener una estimación precisa de que lo que nos va a costar exportar a Brasil.

## La importación de servicios

Los servicios también tiene que pagar impuestos aunque el control aduanero de estos sea mucho más difuso que en el caso de productos o equipos.

En este caso, el pago de los mismos se realiza en el momento en el que la compañía brasileña tiene que realizar el pago de los mismos y es la entidad bancaria encargada de realizar la transferencia de fondos la encargada de retener los importes correspondientes en nombre de la Hacienda Brasileña.

IPI	PIS/PASEP	COFINS	II	ICMS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Impuesto de Importación</li><li>• Es un impuesto no recuperable y varía con el NCM del producto.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Programa de Integración social y formación del patrimonio del servidor público. Es un impuesto federal.</li><li>• Tiene un tipo estándar básico con algunas excepciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contribución para la financiación de la Seguridad Social. Es un impuesto Federal.</li><li>• Tiene un tipo estándar básico con algunas excepciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El impuesto sobre productos Industrializados. Es un impuesto Federal.</li><li>• Su importe depende del tipo de producto pudiendo ser cero.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El impuesto sobre la circulación de mercaderías, es un impuesto estatal y por lo tanto puede variar dependiendo del estado de entrada y también del producto.</li></ul>

# Creando una empresa en Brasil

## Aspectos generales.

Aunque la legislación brasileña permite la apertura de sucursales sin personalidad jurídica propia, más allá de la propia de la matriz en su país de origen, conseguir la autorización para estas es tan complejo y burocrático que la mayoría de las empresas extranjeras optan por abrir una filial o compañía brasileña en si misma.

Varias son las opciones que nos brinda el entramado jurídico brasileño a la hora de optar por la forma jurídica de nuestra compañía, aunque de nuestro interés, básicamente tendremos que optar entre dos, las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SLR) y las Sociedades Anónimas.

Finalmente, para la mayoría de las PYMES españolas constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada representa la mejor opción para poder operar en el país con las máximas garantías jurídicas e operativas

## Condicionantes básicos de las SRL

En la siguiente tabla hemos intentado destacar las principales características desde el punto de vista de una compañía extranjera que puede tener un SRL brasileña

Las SRL en Brasil pueden tener el 100% del capital en manos extranjeras ya sean estas personas físicas o jurídicas.

Pueden tener un único socio (Empresa Individua de Responsabilidad Limitada)

Se pueden constituir mediante contrato privado (no necesariamente público) firmado por un abogado.

El administrador tiene que ser un brasileño o en su caso, un extranjero con un visado de residencia permanente.

No hay un capital mínimo y no tiene que ser depositado de forma previa a la constitución

El contrato de constitución tiene que ser registrado en la Junta Comercial del Estado en el que tenga el domicilio social

## El contrato social.

El equivalente a nuestra escritura de constitución en el ordenamiento jurídico brasileño es "**el contrato social**".

Este documento recoge los fundamentos del pacto que se contrae entre los socios para la creación de la sociedad.

El contrato social recogerá entre otros, el nombre de la compañía que habrá tenido que ser reservado previamente en la junta comercial correspondiente, el objeto social, el domicilio social, los datos de los diferentes socios, así como sus participaciones y el valor en reales de las mismas.

Se indicará el plazo que se dan los socios para "integralizar" o depositar el capital.

También indicará quien o quienes deberán ejercer las labores de administración, en que condiciones y por cuanto tiempo.

Además de estos datos básicos, el contrato social recogerá todos aquellos acuerdos entre los socios referentes al gobierno de la compañía constituyéndose en un equivalente a los estatutos que rigen las Sociedades Limitadas españolas.

Cada vez que se quieren alterar algún aspecto de este contrato inicial se tendrá que elaborar una alteración contractual que recoja los cambios pactados por los socios. Las alteraciones se van numerando y en el momento de su inscripción en la junta comercial correspondiente se adjuntará lo que se conoce como contrato social consolidado que recoge, tras los últimos cambios, la última versión de contrato social.

## Las juntas comerciales

Son los organismos gubernamentales responsables del registro de todas las actividades relacionadas con las actividades empresariales en Brasil. Es el equivalente a nuestros **Registros Mercantiles**. Hay una Junta Comercial por cada uno de los 26 estados de Brasil más una en Brasilia. Técnicamente están sometidas a la supervisión de la Dirección Nacional del Registro de Empresas (DNCR) organismo vinculado al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

## Retornando recursos monetarios

Sacar dinero de Brasil, en general, no es fácil. Las entidades financieras tiene la obligación de fiscalizar las salidas monetarias en nombre del estado brasileño y, en su caso, recaudar los impuestos pertinentes.

Para poder retornar el dinero destinado a inversiones, prestamos, etc., sin problemas será necesario que la entrada del mismo haya sido registrada en el SISBACEN. En el caso del retorno de dividendos fruto de nuestra actividad empresarial, una vez aportada la documentación pertinente, está permitida y no sufrirá recargo impositivo alguno.

## Aportación del capital social

Antes de enviar los fondos correspondientes al capital social mediante una transferencia bancaria, será necesario registrar en el SISBACEN, Sistema de Informaciones del Banco Central de Brasil, tanto a la compañía como a los socios que la constituyen de manera que, las transferencias de envío de dinero desde el país extranjero hasta la cuenta de la compañía en Brasil queden registrados de forma oficial como le corresponde a todo movimiento internacional de capitales, condición necesaria para, en su momento, poder retornar ese dinero sin tener problemas con la fiscalidad brasileña.

# Legalizando documentos

## Aspectos generales.

Es importante entender que documentos que son oficiales en nuestro país y, por lo tanto, con determinado valor jurídico (una escritura pública, un título universitario, un certificado de la administración, etc) pierden este valor en el momento en el que traspasan nuestras fronteras nacionales.

Para que un documento español tenga validez en otro país, tendremos que someterlo al conocido como proceso de legalización.

Brasil, al no haber suscrito el Convenio de la Haya, no puede beneficiarse de la conocida como "Postilla de la Haya" para el uso internacional de documentos y esto obliga a legalizar cualquier documento que queramos que tenga validez en este país.

El proceso de legalización es un proceso de reconocimiento de firmas en cadena que asegura a la administración brasileña que el documento extranjero que se le está presentando es lo que realmente dice que es.

El organismo que en primera instancia hace este reconocimiento es el consulado de Brasil en España. Cualquiera de los dos consulados oficiales de Brasil en España pueden reconocer como verdaderos y, por lo tanto legalizar, cualquier documento español.

Pero para que el consulado reconozca como verdadero un determinado documento le tiene que venir con un sello de autenticidad por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores Español.

El Ministerio de Asuntos Exteriores a su vez, no reconoce cualquier documento sino solamente aquellos que le viene reconocidos de otros ministerios, como por ejemplo, el Ministerio de Justicia que reconoce cualquier documento firmado por un notario español.

De esta manera se establece, en cada caso, una secuencia de reconocimiento de firmas que termina siempre en alguno de los dos consulados.

Cada documento, dependiendo del tipo que sea, tendrá su cadena de firmas.

Y no todos los documentos son legalizables.

Finalmente, una vez legalizados, será necesario hacer una traducción jurada por un traductor jurado oficial brasileño.

# Enviando trabajadores a Brasil

## Aspectos generales.

Aunque los españoles podemos entrar en Brasil sin necesidad de visado y permanecer en el país sin salir por un periodo de hasta tres meses, la realidad es que cuando este desplazamiento se realiza con el objetivo de ejecutar en el país una actividad profesional del tipo que sea (asistencia técnica, montaje de equipos, transferencia de tecnología, etc.) lo habitual es que para acceder al centro de trabajo nos soliciten disponer de algún tipo de visado que regularice nuestra presencia.

Y esto, sin hablar de aquellos casos en los que queramos que nuestra filial brasileña contrate laboralmente a un trabajador español o no brasileño.

Hay que tener en cuenta, que fruto del rápido desarrollo que ha experimentado el país durante los últimos 15 años hay un auténtico déficit de personal altamente cualificado y el que existe, dada su escasez, se encuentra con unos niveles salariales muy elevados lo que favorece la rentabilidad de contar con trabajadores españoles en nuestras filiales brasileñas.

La gestión de visados en Brasil es laboriosa, metódica y cierta. Quiero esto decir que, cumpliendo con los amplios requisitos solicitados por la administración brasileña la concesión del visado está garantizada y el proceso carece de aleatoriedad alguna.

## La gestión de visados.

Desde el punto de vista general es clave entender que, el visado es dado por el consulado aunque en algunos casos requiera de autorización previa de la Consejería de Inmigración del Ministerio de Trabajo y Empleo.

Finalmente, tenemos que tener en cuenta que es la Policía Federal la responsable de comprobar el correcto cumplimiento de los condicionantes de aprobación del visado así como de sus posibles prorrogas.

Desde el punto de vista de la duración los visados se dividen en visados temporales, VITEM con la terminología del Ministerio Brasileño de Relaciones Exteriores, o permanentes VIPER.

En el caso de los primeros el visado se emite por un tiempo definido a partir del cual el visado deja de tener valor.

En el caso de los visados permanentes el plazo de validez del visado no tiene límite aunque en algunos casos su validez puede quedar ligada al cumplimiento de ciertos compromisos de inversión. La clasificación básica de visados según el Ministerio de Relaciones Exteriores es la siguiente.

VIDIP (Visto Diplomático)
VISOF (Visto Oficial)
VICOR (Visto de Cortesía)
VITUR (Visto de Turista)
VITRA (Visto de tránsito)
VITEM (Visto Temporal) <ul style="list-style-type: none"><li>•VITEM I. Para viaje cultural o en misión de estudios</li><li>•VITEM II. En viaje de negocios.</li><li>•VITEM III. En la condición de artista o deportista.</li><li>•VITEM IV. En la condición de estudiante.</li><li>•VITEM V. En la calidad de investigador, técnico o profesional de cualquier categoría, o con contrato de servicio con el gobierno brasileño.</li><li>•VITEM VI. Corresponsal o periodista.</li></ul>
VIPER (Visto Permanente) <ul style="list-style-type: none"><li>•Visado para Inversor Persona física.</li><li>•Visado para Directivo con Poderes de Gestión.</li></ul>
VRT (Visto de Residencia Temporal)

En esta guía va a resultar de nuestro interés desarrollar tres visados del tipo VITEM V, asistencia técnica o transferencia tecnológica, de tres meses y un año, el visado de trabajo, y dos visados VIPER, el de inversor persona física y el de Directivo con Poderes de Gestión.

© INVERBRAS. Todos los derechos reservados

Consultores de internacionalización. Expertos en Brasil Business

### Principales visados temporales.

- **Visado de asistencia técnica 3 meses.**

Hoy por hoy, este es el visado clave para enviar trabajadores de empresas españolas a realizar trabajos de asistencia técnica, soporte post-venta, etc.

Su ventaja radica en que **no necesita aprobación previa del Ministerio de Trabajo brasileño** y su trámite se realiza directamente en alguno de los dos consulados de Brasil en España.

Hay que tener en cuenta que, dependiendo del Consulado que nos corresponda según la jurisdicción a la que pertenezcamos, la documentación y el procedimiento de solicitud puede cambiar.

Así mientras que en el Consulado de Barcelona el visado puede ser gestionado por un apoderado en Madrid esta opción no es posible y, a su vez, mientras que en Barcelona es necesario agendar cita de forma electrónica, en Madrid se puede gestionar sin cita previa, presentándose en el Consulado y optando por uno de los números que se reparten diariamente.

El visado se emite con una duración de 90 días y solamente se puede pedir un nuevo visado 180 días después de haber solicitado el primero.

El plazo de validez del visado empieza a contar a partir de la primera entrada.

Desde el punto de vista de los plazos este visado no aporta nada a las condiciones de viaje que un turista español tiene cuando viaja a Brasil (90 días + 90 días, en un año)

Sim embargo será necesario contar con el mismo al entrar en muchos centros de trabajo.

No necesita autorización previa del MTE  
brasileño

Valido por 90 días a contar desde la primera  
entrada

180 días desde la primera solicitud para pedir  
un segundo

## Principales visados temporales.

- **Visado de asistencia técnica un año.**

Este visado permite enviar a Brasil trabajadores para realizar labores de asistencia técnica y transferencia tecnológica que vayan a requerir una permanencia en el país por un periodo de hasta un año.

Curiosamente, las páginas web de los consulados no hablan de este visado que es tratado como un visado de trabajo VITEM V.

Este visado **va a requerir de aprobación previa del Ministerio de Trabajo brasileño** lo que permite dividir su solicitud en dos fases.

Lo primero que hay que hacer es presentar la documentación requerida en el MTE brasileño a través de la Coordinación General de Inmigración.

Este es un proceso que actualmente está totalmente informatizado a través de la página web del propio ministerio, MIGRANTEWEB, para lo que previamente es necesario darse de alta antes de poder solicitar un visado.

El que solicita el visado es la empresa brasileña y, en este caso, el documento clave es aquel que demuestra la relación comercial entre la empresa brasileña y la española, fundamentalmente un contrato de prestación de servicios que justifique la necesidad del envío de los técnicos españoles.

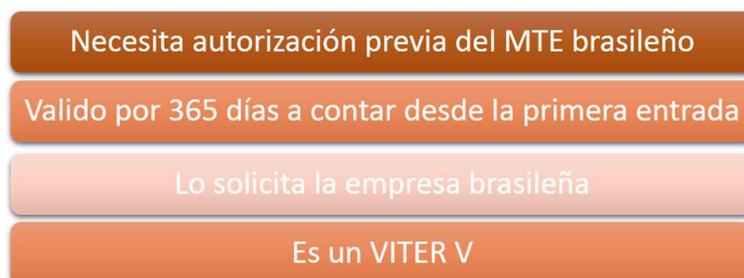
Todos los documentos solicitados deberán ser legalizados de forma previa y traducidos por traductor jurado oficial.

Una vez concedido el visado y oficializada su publicación en el boletín es posible recoger el visado en el consulado en el que se haya indicado previamente en el momento de presentar la solicitud. Este consulado debería ser el de nuestra jurisdicción aunque no es necesario.

Para recoger el visado habrá que preparar una serie de documentos adicionales, dependiendo del consulado en el que vayamos a realizar la retirada.

Una vez depositado el pasaporte con los documentos correspondientes, unos cuantos días después se puede recoger el mismo con el visado.

El plazo del año empieza a contar desde el momento en el que se realiza la primera entrada.



## Principales visados temporales.

- **Visado de trabajo.**

El visado de trabajo permite a un trabajador español ser contratado por una empresa brasileña.

Es, pues, un visado muy usado por filiales de compañías españolas que deciden contratar trabajadores españoles en Brasil.

**Va a requerir de aprobación previa del Ministerio de Trabajo brasileño** y el documento básico de la solicitud va a ser el contrato de trabajo.

Como en el caso del visado de asistencia técnica de un año, es la empresa brasileña la que tiene que realizar la solicitud.

Antes de iniciar el proceso de solicitud de un visado de trabajo será necesario tener en cuenta la conocida como ley de los 2/3.

La ley de los 2/3 dice que en cualquier compañía brasileña no podrá tener sobre el total de la plantilla más que un tercio de extranjeros y que el sueldo totalizado de los brasileños tiene, como mínimo, que doblar el sueldo totalizado de los extranjeros.

El resto del proceso es similar al del visado de asistencia técnica de un año.

Todos los documentos solicitados deberán ser legalizados de forma previa y traducidos por traductor jurado oficial.

Una vez concedido el visado y oficializada su publicación en el boletín es posible recoger el visado en el consulado en el que se haya indicado previamente en el momento de presentar la solicitud. Este consulado debería ser el de nuestra jurisdicción aunque no es necesario.

Para recoger el visado habrá que preparar una serie de documentos adicionales, dependiendo del consulado en el que vayamos a realizar la retirada.

Una vez depositado el pasaporte con los documentos correspondientes, unos cuantos días después se puede recoger el mismo con el visado.

El plazo del año empieza a contar desde el momento en el que se realiza la primera entrada.

Desde el momento en el que se publica la concesión tenemos seis meses para recoger el visado en el consulado.

Necesita autorización previa del MTE brasileño

Válido por dos años

Renovable por otros dos años más

Lo solicita la empresa brasileña

Es un VITER V

## Principales visados Permanentes.

Desde el punto de vista de las compañías españolas dos son básicamente los visados permanentes que pueden tener interés, el visado para directivo con poderes de gestión y el visado para inversor persona física.

### Visado para inversor persona física

Este es el visado que debe tramitar cualquier español que está pensando en realizar inversiones, del tipo que sea, en Brasil.

La legislación brasileña obliga a realizar la inversión vía aportación de capital en una sociedad limitada brasileña de la que la persona física deberá ser necesariamente uno de los socios.

Y exige que la inversión mínima sea de 150.000 R\$ ligados a la presentación de un proyecto de inversión que debería ser capaz de generar tanto riqueza en el país como puestos de trabajo.

El visado no se podrá solicitar en tanto en cuanto el capital haya sido completamente depositado (integralizado)

La transferencias de dinero desde el banco del inversor a la cuenta de la compañía brasileña deberán ser convenientemente registrados en el SIS-BACEN.

### El RNE.

El RNE o cedula de identidad para extranjeros es el documento nacional de identidad que cualquier extranjero que ha obtenido un visado debe tramitar para encontrarse en el país en una situación totalmente regular.

Se tramita en las oficinas de la Policía Federal que cuentan con unidad de inmigración y la gestión de solicitud debe realizarse en los primeros 30 días desde la primera entrada en el país.

### El CPF.

El Cadastro de las Personas Físicas o código de identificación fiscal brasileño es clave para poder moverse por el país. Sin tener CPF es prácticamente imposible realizar ninguna actividad profesional o de negocios en el país.

Se tramita en los consulados de Brasil o directamente en el país.

Hoy en día ya no te dan "cartón" como hace unos años. Basta con que conocer el CPF personal de cada uno para indicarlo llegado el momento.

### Visado para directivo con poderes de gestión.

Este es el visado que debería tramitar cualquier compañía que quiera enviar un directivo español a dirigir una filial brasileña de forma general o parcialmente algún departamento o función.

En este caso, la compañía española debe ser uno de los socios de la compañía brasileña y tiene que haber cumplido con las exigencias mínimas de inversión a las que obliga la legislación brasileña.

Estas exigencias son, 150.000 R\$ invertidos en capital social con el compromiso de crear hasta 10 puestos de trabajo en los dos años posteriores a la creación de la compañía, o, en el caso de que no se quiera o no se pueda adquirir este compromiso, entonces la inversión mínima debería ser de 600.000 R\$.

# Pagando impuestos en Brasil

## Aspectos generales.

El sistema tributario brasileño es complejo y de difícil comprensión para las compañías españolas cuando intentan encontrar líneas de comparación con nuestro sistema nacional.

A la hora de analizar la complejidad de dicho sistema es fácil identificar algunos aspectos claves.

Por un lado los tres niveles legislativos que, desde el punto de vista tributario, existen en el país, a saber, el Federal, el Estatal y finalmente el Municipal con una independencia importante a la hora de dictar tipos, excepciones o tramos que obliga a que cualquier análisis impositivo riguroso se tenga que realizar siempre desde el punto de vista local.

La posibilidad de que los impuestos aplicables varíen dependiendo del tipo actividad.

A lo anterior hay que sumar la gran variedad de impuestos diferentes con los que se enfrentan diariamente los empresarios brasileños y en general cualquier compañía que quiera desarrollar una actividad empresarial en aquel país.

La opción de poder elegir entre tres formas de tributación desde el punto de vista del IRPJ, como son la tributación sobre lucro real, lucro presumido, o el método simplex, este último para microempresas.

Todo lo anterior hace imprescindible el asesoramiento cualificado antes, durante y después de realizar cualquier actividad empresarial en Brasil si no queremos evitar que los beneficios de nuestro trabajo terminen en las arcas del estado brasileño.

## Las notas fiscales.

Las notas fiscales viene a jugar en el ordenamiento jurídico brasileño un papel similar al de las facturas en el nuestro (aunque también hay facturas en el sistema brasileño) De hecho hay contables brasileños que hablan de “Nota fiscal factura”. De forma general podemos decir que es el documento que, con fines fiscales, soporta la circulación de cualquier mercadería o prestación de servicios. Existen “notas fiscales de venta de mercancías” y “notas fiscales de prestación de servicios” Las primeras son controladas por la secretaría **estadual** de finanzas o hacienda y las segunda por la secretaría **municipal** de finanzas o hacienda. Para poder emitir cualquiera de los dos tipos de notas fiscales tenemos que estar previamente inscritos en la secretaría correspondiente, ya sea a nivel estatal (venta de mercancías) o municipal (prestación de servicios) En Brasil la tendencia es implantar la nota fiscal electrónica, a través de la cual la administración tributaria tiene un control total sobre todas las notas emitidas.

Las facturas se usan para relacionar un conjunto de notas fiscales emitidas durante determinado tiempo, no precisa de autorización, ni estadual ni municipal, con el efecto de conseguir financiación para el cobro de las mismas.

## Diferentes formas de declarar.

### Lucro real

Es una opción para calcular tanto el impuesto de la renta de las personas jurídicas IRPJ, como la contribución social sobre el lucro líquido (CSLL).

Los impuestos se calculan sobre el “beneficio real” de la compañía (ingresos menos gastos)

Este régimen, sin embargo, afecta también a otros impuestos como el PIS y el COFINS por lo que es importante estudiar bien sus ventajas así como sus desventajas.

En lucro real, las declaraciones pueden ser trimestrales o anuales.

En este último caso, mensualmente hay que hacer unas declaraciones mensuales estimativas sobre la facturación que se igualan a la realidad con la declaración final anual.

Hablando del IRPJ, cada tres meses, por los primeros 60.000 R\$ se paga el 15% y por todo lo que pase esta cantidad, el 25%.

### Lucro presumido

En el caso de la declaración sobre la base del lucro presumido, tanto el IRPJ como el CSLL se declaran trimestralmente aplicando un porcentaje sobre la facturación, ignorando los gastos y por lo tanto, el beneficio real.

Este porcentaje varía entre el 1,6% y el 32% dependiendo del tipo de actividad.

Otra cuestión importante que debemos saber es que en el caso de optar por este sistema no podremos compensar el PIS y el COFINS pagado.

### El simplex nacional

Mediante este método, se paga una única cuota que agrupa casi todos los impuestos que una compañía tiene que pagar.

Se simplifica mucho la gestión tributaria aunque puede que, dados los porcentajes actuales, no sea económicamente muy ventajoso.

Solamente para empresas pequeñas, con facturación anual hasta 3.600.000 R\$.

Antes de optar por un método u otro, es necesario trabajar con nuestro contable, haciendo simulaciones de nuestro negocio para de esta manera elegir la que creemos sea más ventajosa.

## Principales impuestos.

A continuación vamos a dar una breve visión sobre aquellos impuestos que cualquier compañía que quiera operar en Brasil debería tener en cuenta a la hora de realizar sus presupuestos pre-



### PIS/COFINS

Es un impuesto federal al que están sujetas todas las empresas brasileñas excepto las microempresas que optan por el régimen Simples Nacional.

Se paga mensualmente sobre la facturación. El porcentaje a aplicar básico (hay excepciones) para tributación por lucro real es, para el PIS, el 1,65%, para el COFINS, el 7,6%

Si hemos optado por tributar en lucro real, entonces nos

podemos compensar del PIS/COFINS que hayamos pagado en muchas de nuestras compras, tanto de mercancías, como de servicios (**régimen nao cumulativo**)

Si optamos por tributar en lucro presumido, entonces no podemos realizar esta compensación (**régimen cumulativo**) aunque, lógicamente, los porcentajes son otros.

Como ya hemos visto hay un PIS/COFINS sobre las importaciones.

### IRPJ

Sería el equivalente a nuestro impuesto de sociedades. Es un impuesto federal. Si hemos optado por el régimen de lucro real, entonces pagaremos una cuota sobre los beneficios obtenidos por nuestra empresa. Los porcentajes son, el 15% por los primeros 240.000 R\$ de beneficio anual y el 25% por todo lo que sobrepase esta cantidad.

Se puede optar por realizar una única declaración anual, en cuyo caso el la Receita obliga a realizar ingresos a cuenta mensuales sobre la base de la facturación mensual y unos porcentajes que dependen de la actividad. La otra opción es hacer declaraciones trimestrales reales sobre el beneficio del periodo.

### CSLL

Se aplican las mismas normas que para el IRPJ. El método que hayamos elegido para tributar el IRPJ será el que se aplique para el CSLL (real, presumido o simplex)

Si hemos optado por tributar en lucro real, el porcentaje a aplicar es el 9%.

## ICMS

El ICMS es un impuesto estatal. Quiero esto decir que, los porcentajes del impuesto varían de unos estados a otros.

Este porcentaje también varía dependiendo de que la venta se realice dentro del mismo estado o sea entre estados diferentes.

Como con el IVA español, existe un tipo básico y unas excepciones o tipos extraordinario para algunos productos específicos.

Cada vez que emitimos una nota fiscal de venta de mercancías, tenemos que indicar el importe del ICMS, teniendo en cuenta, eso sí, que es un impuesto que se calcula por dentro.

La declaración es mensual y es un impuesto que se puede compensar al estilo de nuestro IVA.

## IPI

El impuesto sobre productos industrializados es un impuesto federal con el que se graba cualquier producto industrial, que es manufacturado en un "ESTABLECIMIENTO INDUSTRIAL" o equiparado que incluye los meros comercializadores o distribuidores.

El porcentaje el impuesto va a variar dependiendo del producto (código NCM-TIPI)

El valor tiene que venir indicado en la nota fiscal y es un impuesto que se calcula por fuera.

Se tributa de forma mensual. Y se puede compensar con el IPI pagado en las compras.

## ISS

En esta caso, es impuesto sobre servicios es un impuesto municipal. Cada municipio fija el porcentaje que quiere cobrar con un tope del 5% y un mínimo del 2%

Cada vez que se emite una nota fiscal de servicios, tiene que venir indicado el importe del impuesto.

Normalmente se declara de forma mensual aunque hay otras opciones.

Para poder emitir notas fiscales de servicios tenemos que habernos inscrito previamente en el mismo.

## Impuestos por dentro e impuestos por fuera. Ejemplo de cálculo.

Uno de los problemas con los que se encuentran las empresas españolas cuando se enfrentan con el sistema tributario brasileño es entender que impuestos se calculan por dentro y que impuestos lo hacen por fuera.

Como ya hemos comentado el ICMS es un ejemplo de impuesto que se calcula por dentro. Esto significa que cuando nos indican que el porcentaje del impuesto es el 18%, lo es de la cantidad final una vez incluido ya el impuesto.

porcentajes	
ICMS	16%
IPI	5%
cálculo	
Costo antes de aplicar el ICMS	84,00 R\$
Dividimos por (1-0,16) 0,84	
Valor del producto	100,00 R\$
ICMS	16,00 R\$
IPI	5,00 R\$
Valor de la nota fiscal	105,00 R\$

El IPI, sin embargo, es un impuesto que se calcula por fuera. Si un determinado producto tiene un IPI DEL 5%, este porcentaje se tendrá que aplicar al valor del producto e incrementar el importe de la nota fiscal con el mismo.

# Sectores de oportunidad

## Aspectos generales.

En el momento de publicar esta guía, Brasil se encuentra sumido, desde el punto de vista macroeconómico en una crisis incuestionable.

Desde nuestro punto de vista tres son los aspectos claves que hay que analizar para entender la actual situación de recesión.

Para empezar, la crisis china, el principal cliente de las materias primas brasileñas está teniendo un impacto decisivo en las finanzas de un país para el que sus ratios de exportación han bajado considerablemente.

Por otro lado la bajada mundial del precio del petróleo en un país que aspira a convertirse en uno de los grandes productores mundiales ha sembrado la duda sobre la viabilidad de muchos de los grandes proyectos de inversión previstos en el sector.

Y por último la crisis política en la que se encuentra sumido el país, con un gobierno discutido por un porcentaje elevadísimo de la población y salpicado por los casos de corrupción de la petrolera Petrobras no ayuda a generar la estabilidad necesaria para retornar el país a la senda del crecimiento y la estabilidad.

Sin embargo Brasil es mucho más que eso.

El desarrollo del país es incuestionable y el empuje de su clase media, demandante de nuevos servicios y un aumento progresivo de su calidad de vida, imparable.

El sector privado sigue atento a las demandas de la sociedad mientras que una, aun baja productividad, genera la aparición de interesantes oportunidades de negocio para todos aquellos que estén en condiciones de querer aprovecharlas.

Por todo esto es que, para muchas empresas españolas Brasil sigue siendo un país de tremendas oportunidades.

El crecimiento de la clase media que ya representa más del 55% de la población, brinda oportunidades de exportación en los sectores de consumo. De igual forma los ambiciosos planes de inversión en infraestructuras son una notable fuente de oportunidades para las empresas españolas. No obstante las importantes barreras de entrada en el mercado y los tediosos requisitos de localización hacen que muchas veces sea necesario invertir en Brasil para poder tener acceso a estos negocios, siendo clave en el éxito tener un conocimiento total del país y contar con expertos que nos asesoren en todo el proceso.

Las oportunidades mas claras se observan en los siguientes sectores:

## **ENERGIAS RENOVABLES**

Brasil es un mercado de enorme interés para el desarrollo de las energías renovables. Los avanzados proyectos del sector eólico son ya una realidad y el pasado año 2014 se produjo un hito al haberse adjudicado en el país 31 proyectos que suman 1048 megavatios fotovoltaicos, la primera a nivel federal. Además el gobierno lanza subastas públicas de 3.5 GV en los próximos 4 años a las que se unirán otras estatales, algunas de las cuales en los estados de Sao Paulo, Piaui y Minas Gerais.

En 2030 el mercado fotovoltaico se habrá multiplicado por 10 a medida que se incorpore los mas de 100 millones de clientes que se calcula que esta fuente de energía tendrá para ese fecha, lo que le permitirá alcanzar una producción equivalente al 10% mix eléctrico mundial.

El mercado resulta aún más atractivo si se tiene en cuenta que el precio de la electricidad en el mercado libre se ha triplicado en los últimos cuatro años, provocando que los grandes consumidores de energía se estén planeando a buscar fuentes alternativas de abastecimiento energético.

## **SECTOR HOSPITALARIO**

Formado por 7.000 hospitales públicos y privados, con un servicio caro, de baja calidad, poco efectivo, y malo en el servicio a sus ciudadanos (una encuesta realizada por el Consejo Federal de Medicina en junio 2014 y la constato que el 93% de los entrevistados consideran los servicios de salud privados y públicos son malos o muy malos). Es por tanto una gran oportunidad para las empresas españolas, que cuentan con la tecnología necesaria para esta mejora, además de ser muy competitivas en los precios.

Conseguir la autorización ANVISA y ser capaces de nacionalizar en un porcentaje máximo nuestros equipos serán claves asegurar el éxito dentro del sector.

## **SECTOR IT**

El sector de las IT en Brasil es uno de los más dinámicos y atractivos del país. El interés constante del mercado brasileño en disponer productos novedosos tecnológicamente hablando, hace que cualquier compañía española de software con soluciones innovadoras pueda ser susceptible de exportación y adaptación al mercado local.

## **MAQUINAS HERRAMIENTA Y BIENES DE EQUIPO**

Los importantes programas de inversión en infraestructuras de todo tipo ofrecen importantes oportunidades en lo que se refiere a máquinas de alto valor tecnológico, a cuya demanda no pueden dar respuesta los productores nacionales.

## **SIDERURGIA**

Como consecuencia del elevado ritmo de crecimiento de la demanda doméstica brasileña, y los altos precios de los productos locales marcan una clara oportunidad para las empresas españolas. Hay que reseñar, no obstante, la existencia de un poderoso lobby local, que dificulta las importaciones, siendo necesario el conocimiento total de los aranceles.

# Epílogo

Un gran **honor**, **orgullo** y **responsabilidad** para mí, escribir este epílogo. **Honor** porque Antonio Estevez es una de las personas que conozco, que mas estudia y mejor comprende este gran y algunas veces temperamental, gigante llamado Brasil. Pero, indudablemente, también tierra de oportunidades para muchos, especialmente españoles, como mi abuelo, que hacia aquí marchó muy pobre y desvalido, hace más de un siglo, con su madre y hermanos, desde Galicia, para prosperar como comerciante y exportador, reconocido tanto nacional como internacionalmente.

**Orgullo** porque, como brasileño, tenemos datos sobre este gigante, como los que perfilaré abajo, que de veras, enorgullece a cualquier ciudadano de esta, la "Tierra de los Papagayos", como fue inicialmente llamada, pues, sitúa a Brasil entre las mas grandes economías del mundo, como productor y como consumidor. Basten algunos ejemplos. A final, es el primer país en producción de azúcar, café o zumo de naranja y el segundo en productos como etanol, carne de vacuno, soja, tabaco, maíz o pollo. Pero es que además, como mercado consumidor, es el primero en cosmética, el tercero en cerveza, papel higiénico, productos para mascotas, neveras, ordenadores, el cuarto en consumo de pasta, coches o motos y el quinto, por ejemplo, en zapatos.



**Dr. Antonio Peres Junior**  
**Socio fundador de Peres Junior Avocacia**



**Construcción del metro de Salvador de Bahía**





Esta guía ha sido elaborada por

### **INVERBRAS**

C/Velázquez 154, 2ºI. Madrid 28001

[www.inverbras.com](http://www.inverbras.com)

91 847 72 69

686 522 621

Con la colaboración de

### **PERES JUNIOR ADVOCACIA**

Av. Santa Luzia, 1136, cj. 101/301, Horto Florestal

Salvador-BA - CEP: 40 295-050 - Brasil

[www.peresjunioradvocacia.com](http://www.peresjunioradvocacia.com)



Junto con la colaboración de

### **CAMARA DE COMERCIO BRASIL ESPAÑA**

Avda. Arco de la Victoria, 3

Casa do Brasil

28040 Madrid-España

[www.camara-brasilespana.com](http://www.camara-brasilespana.com)





## **GUIA UTIL BRASIL NEGOCIOS 2016**

**Claves prácticas para desarrollar negocios en Brasil de forma exitosa**

**© INVERBRAS. Todos los derechos reservados**

Consultores de internacionalización. Expertos en Brasil Business