

Súbete a la ola del milagro brasileño

Un público potencial de 200 millones de personas y una economía en pleno crecimiento hacen de Brasil uno de los grandes paraísos de Latinoamérica para crear un negocio. Ahora o nunca.

Montse Mateos. Madrid

Dicen que para hacer una pequeña fortuna en Brasil, hay que llegar con una gran fortuna. Y algunos abogados aseguran que si se pusieran todas las leyes de este país una encima de otra sobre una mesa se podría llegar a la Luna. Ambas afirmaciones tienen parte de verdad, pero es evidente que nos hallamos ante uno de los destinos que vive una juventud espléndida. Su PIB supera los 2,4 trillones de dólares (1,81 trillones de euros) –en España este valor se sitúa en 1,48 trillones de dólares (1,12 trillones de euros)–, tiene una población cercana a los 200 millones de personas, y el hecho de que vaya acoger dos eventos tan multitudinarios como el Mundial de Fútbol (2014) y los Juegos Olímpicos (2016) convierten a Brasil en un hervidero de posibilidades empresariales que ya han aprovechado grandes y pequeños empresarios.

Si quieres ser uno de ellos sobran las oportunidades. Sin embargo, antes conviene que tengas en cuenta que es una aventura complicada. Y quienes lo dicen hablan desde la experiencia.

● **Burocracia.** “No es un país para principantes”, asegura Xavier Cazabon, fundador junto con Frederic Boule de F. Iniciativas, una consultora de I+D+i. La empresa nació en 2006 y cuatro años después abrió sede en Sao Paulo. “Es imprescindible contar con un administrador local al que debes enviar 240.000 euros para conseguir el visado de inversor. Es la única manera de ser propietario de tu empresa sin estar obligado a residir allí, en cuyo caso necesitas un visado de residente. Es clave contar con un administrador híbrido que conozca las peculiaridades españolas y las brasileñas y te informe de estos trámites”, señala Cazabon, quien apunta que les llevó seis meses superar los trámites burocráticos para empezar a funcionar. “Cada día surgen nuevos impuestos de sociedades o de municipios y las gestiones son más lentas que en Europa”, añade.



GRUPO CPP La firma aseguradora llegó en abril de 2011 a Brasil, donde espera trabajar con una red de 30 socios de negocios en los próximos tres años. Angel de León es el director de la firma para el Sur de Europa.

● **Ubicación.** Escoge aquella zona que se adecue a tu producto o servicio. Grupo CPP, una firma aseguradora que llegó a Brasil hace año y medio, optó por Sao Paulo. “En el país hay mucha preocupación por la seguridad de las tarjetas y su uso, lo que nos animó a abrir oficina en el centro financiero, donde tienen sede la mayoría de los bancos y empresas de tarjetas de crédito. Muchos de ellos son nuestros socios en otros territorios”, explica Ángel de León, director para el Sur de Europa de la firma. F. Iniciativas también ha ampliado su red de oficinas para acercarse a sus clientes: además de en Río de Janeiro, acaba de abrir en Curitiba, una ciudad al Suroeste de Sao Paulo que acoge el *cluster* del sector de automoción.

● **Búsqueda de local.** En una economía en plena ebullición como la brasileña los precios

están disparados. También lo notarás a la hora de buscar un local para tu negocio. Cazabon recuerda que ellos comenzaron en un *business center*: “Disponíamos de un espacio de 30 metros cuadrados para diez personas, teníamos todos los servicios, pero el coste era elevado, unos 6.000 euros al mes”. Luego

TRASTIENDA

Analiza la competencia y si realmente hay mercado para tu negocio. Brasil es un país muy grande con una población creciente y nuevos consumidores que se incorporan a diario: su poder de compra y necesidades son muy variopintas.



F. INICIATIVAS Xavier Cazabon es el confundador y director general de esta compañía que está en plena expansión en Brasil. Prevé que en el futuro este país representará un tercio de su facturación total.

optaron por el alquiler de una oficina. “Los trámites son difíciles. Es necesario un seguro de alquiler que debes conseguir a través del banco y, en cualquier caso, hay que hacer frente a seis meses de fianza”.

● **Personal.** Otro de los aspectos que debes tener en cuenta es la contratación de personal. De León explica cómo le llamó la atención la mano de obra: “El momento caliente de la economía brasileña aumenta la rotación del personal cualificado. Los tiempos medios de permanencia en un trabajo son infinitamente más bajos que en Europa”. La mayor dificultad para Cazabon fue conseguir profesionales cualificados. “No hay tejido universitario y escasean los perfiles, lo que provoca una inflación salarial. La retribución de un ingeniero recién titulado es de 45.000 euros brutos anuales, casi el doble de lo

que se pagaría en España. Además, en cuanto se exige un esfuerzo extra abandonan el puesto, porque pueden encontrar otro trabajo al día siguiente sin problemas”.

● **Cultura.** Las gestiones son más lentas. “A los brasileños les gusta hacer negocios con gente de su país y los tiempos son diferentes. Desde el primer contacto comercial hasta el día de primera venta al cliente puede pasar mucho más tiempo del que se puede esperar en España. Los planteamientos son menos eficaces y sujetos a cambios de fechas a diario, pero el potencial de mercado hace que la apuesta merezca la pena”, asegura De León. Cazabon también coincide en que hay que hacerse a otro ritmo: “A partir de Navidad todo se detiene quince días, y el mes de febrero los carnavales paralizan todo el país”.

Todo lo que debes saber del país antes de empezar

Si como otros muchos emprendedores quieres aprovechar la ventaja de montar un nuevo negocio o abrir una delegación en Brasil, antes de iniciar el viaje no pierdas de vista las recomendaciones de Andrés Navarro, socio director de Addenda, una de las consultoras expertas en internacionalización de negocios en Latinoamérica.

● La estructura fiscal es compleja y muy diferente de la española. Infórmate bien sobre las tasas, impuestos y contribuciones del país relacionados con los servicios o productos de tu empresa.

● Los costes financieros son elevados, con un tipo nominal básico ('taxa Selic') hoy en un 7,25% anual. La gestión financiera en general y de la tesorería en particular es crítica en un país como Brasil.

● No subestimes a la competencia y elige bien la propuesta de valor del negocio. Dependiendo de lo que la empresa vaya a ofrecer y de la calidad del proyecto, puede ser imprescindible contar con un socio local que aporte su conocimiento del mercado y penetración en clientes clave.

● Averigua cómo funcionan las cosas en el país en general y en el sector de la compañía en particular. No vayas con ideas preconcebidas: lo que funciona bien en España puede no encajar en allí.

● Es un país continental y la localización de la empresa es una decisión crítica. El mejor lugar no siempre será Sao Paulo o Río de Janeiro, los centros financieros. Hay actividades con productos y servicios ligados al negocio agrícola o a los recursos naturales que tiene más sentido ubicar en zonas del interior, cerca de su área de explotación.

PISTA DEL DÍA

Accede a las webs más útiles con toda la información necesaria para emprender y trabajar en Brasil en:

<http://www.expansion.com/empleo>