



aicep Portugal Global

## **Assunto: Como Vender no Brasil**

O Brasil, 8ª maior potência económica mundial e 1º mercado da América Latina, tem revelado um bom potencial de crescimento sustentado, alicerçado na estabilidade macroeconómica do país, não obstante a crise internacional, contando com mais de 95 milhões de pessoas da classe média com poder de compra e uma grande propensão para o consumo.

Estima-se já para 2010 e 2011 a retoma, com valores de crescimento na ordem dos 5% e 4,5% respectivamente, bem superiores aos estimados para a UE27 e EUA.

Sendo o 11º cliente de Portugal, o 1º destino das exportações nacionais para a América Central e do Sul e o 3º mercado de exportação para países extra-comunitários, o Brasil é também um dos destinos privilegiados do investimento português no estrangeiro, ocupando a 4ª posição em 2009 e sendo nesta área que o relacionamento bilateral mais se tem evidenciado.

Não obstante o bom comportamento das exportações portuguesas para o mercado (média anual de crescimento de 15%, entre 2005-2009), a penetração de Portugal no Brasil pela via comercial continua muito concentrada em produtos tradicionais (agrícolas, máquinas e aparelhos, alimentares, minerais e minérios), e longe do potencial diversificado da nossa oferta. Assim, podem identificar-se produtos em que Portugal tem potencial de exportação para o Brasil que não está a ser devidamente aproveitado, ou seja, bens e serviços nacionais competitivos que apresentam elevada complementaridade comercial com as importações brasileiras, como sejam: têxteis, *gift*, cortiça/rolha, têxteis-lar, diversos bens de equipamento e alimentares, componentes auto e *TIE's/software*.

Também na área do investimento e para além do caminho já percorrido, continuam a existir amplas oportunidades de crescimento, em particular nas áreas da energia, extracção de petróleo e combustíveis alternativos, turismo/hotelaria, parcerias público-privadas, *TIE's* e agro-negócio.

**É neste contexto de mercado que a aicep Portugal Global, atenta às necessidades específicas dos seus clientes, vai realizar o “Como Vender no Brasil” que terá lugar em Lisboa, a 22 (tarde) e 23 (manhã) de Novembro, para as empresas sedeadas até Leiria e no Porto (AICEP), a 25 e 26 de Novembro, para as empresas sedeadas a norte de Leiria.**

**Esta acção visa responder a questões concretas colocadas previamente pelas empresas na ficha de inscrição (anexo) e prestar aconselhamento personalizado sobre o funcionamento do mercado brasileiro. A iniciativa traduz-se em reuniões individuais de cerca de 45 minutos das empresas com a Especialista do mercado, Dra. Clementina Garrido.**

**Com vista a processar eficazmente as questões constantes da ficha de inscrição anexa, esta, deverá ser-nos remetida, devidamente preenchida, até ao dia 8 de Outubro (inclusive) de 2010, acompanhada do comprovativo do pagamento de 121 Euros, por empresa.**

Em anexo, Ficha de Inscrição e demais condições de participação no “Como Vender no Brasil”.

Na expectativa de que estas acções se revistam de utilidade para a vossa empresa, fico ao dispor para quaisquer esclarecimentos adicionais.