



TÍTULO DA APRESENTAÇÃO

Brasil, tendencias e potencialidades



Aristides Moreira

Junho.2015





TEMAS A ABORDAR

Tendências de Consumo

Potencialidades

Obstáculos e Funcionamento

Estratégia

...



Tendencias de Consumo

Últimos 20 anos

- Crescimento populacional
- Aumento das escalas de consumo
- 20 Milhões de novos consumidores
- Tendencia a aumento do grau de exigencia
- Melhoria nos padrões de vida

Tendências de Consumo

Últimos 20 anos

- ❑ 1. Consumo exigente: maior exigência por produtos e serviços de qualidade, incluindo a valorização crescente da certificação e da rastreabilidade;
- ❑ 2. Consumo +60: aumento da demanda por produtos e serviços orientados ao consumidor com mais de 60 anos em virtude do envelhecimento populacional;

Tendências de Consumo

Últimos 20 anos

- 3. Consumo saudável: valorização da saúde nas decisões de consumo e aumento da demanda por produtos e serviços orientados a uma vida saudável;
- 4. Consumo responsável: aumento da conscientização sócio-ambiental do consumidor e intensificação das exigências éticas e de eficiência no processo produtivo;

Tendências de Consumo

Últimos 20 anos

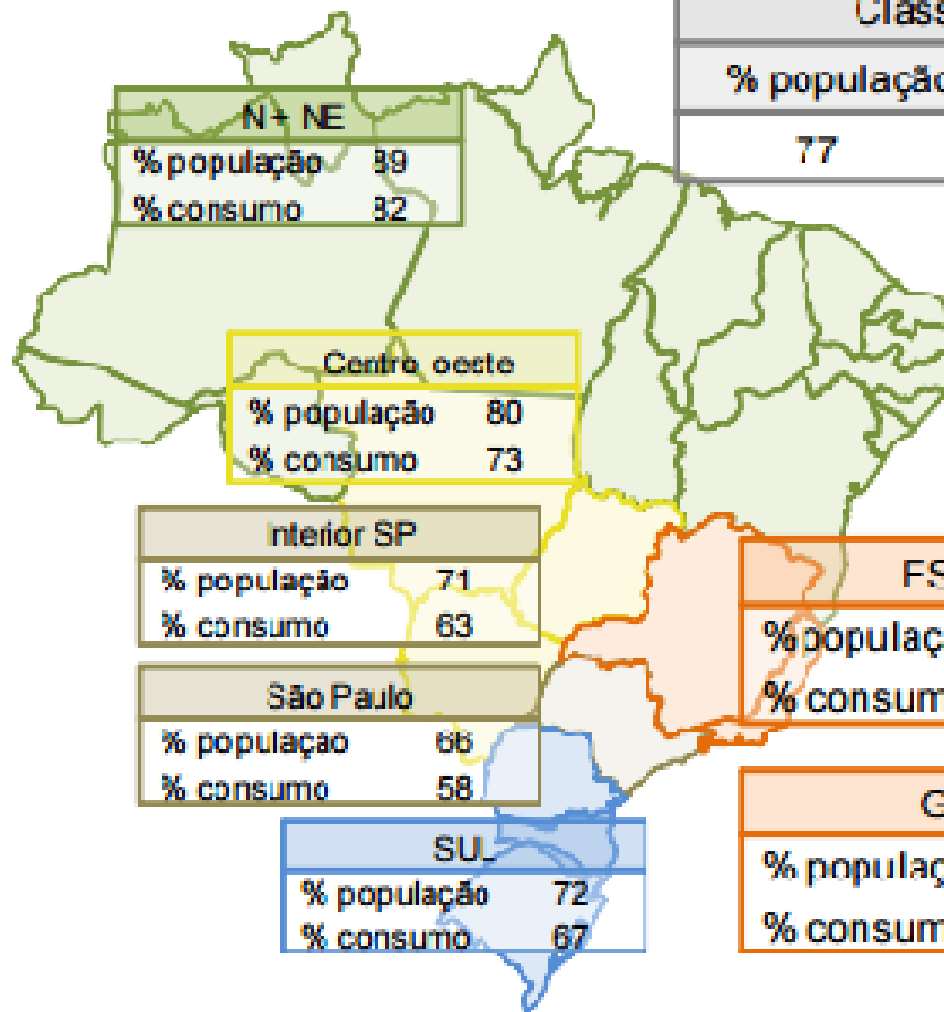
- 5. Consumo de baixa renda: ingresso de novos consumidores à economia de mercado e aumento da demanda por bens de consumo popular pelas classes de baixa renda (C, D e E);
- 6. Consumo precoce: aumento do poder de decisão de compra exercido pelas crianças e adolescentes sobre o consumo familiar;

Tendencias de Consumo

Últimos 20 anos

- 7. Consumo online: aumento das transações comerciais utilizando a Internet;
- 8. Consumo prático: aumento da demanda por produtos e serviços de elevada praticidade e que contribuam para a otimização do tempo;
- 9. Consumo em nichos: aumento da procura por serviços e produtos direcionados a mercados (públicos) específicos (portadores de necessidades especiais, GLS e afrodescendentes, entre outros).

Onde estão as Classes C + D E?



Classes C+DE	
% população	% consumo
77	71*

N+NE	
% população	89
% consumo	82

Centro oeste	
% população	80
% consumo	73

Interior SP	
% população	71
% consumo	63

São Paulo	
% população	66
% consumo	58

SUL	
% população	72
% consumo	67

FS+MG+IRJ	
% população	78
% consumo	72

GDE RJ	
% população	73
% consumo	63



Região	CDE	Consumo	AB	Consumo	Pop CDE	Pop AB
N/NE	89%	82%	11%	18%	62.300	7.700
Centro/O	80%	73%	20%	27%	10.400	2.600
SP Int	71%	63%	29%	37%	15.120	8.880
Gde SP	66%	58%	34%	42%	13.200	6.800
ES/MG/RJ	78%	72%	22%	28%	27.300	7.700
Sul	72%	67%	28%	33%	19.440	7560
Gde Rio	73%	63%	27%	37%	4.745	1.755

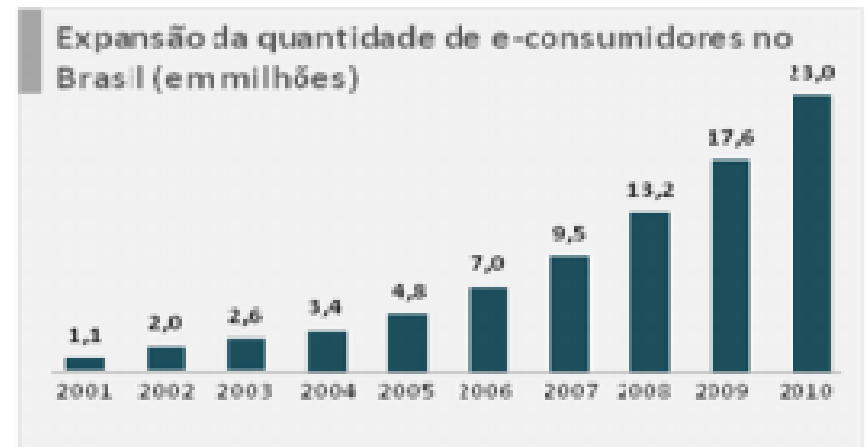
Renda Classe E	Até 300 Euros
Renda Classe D	300 a 500 Euros
Classe C	500 a 2000 Euros
Classe B	2000 a 3.700 Euros
Classe A	Mais de 3.700 Euros



Potencialidade

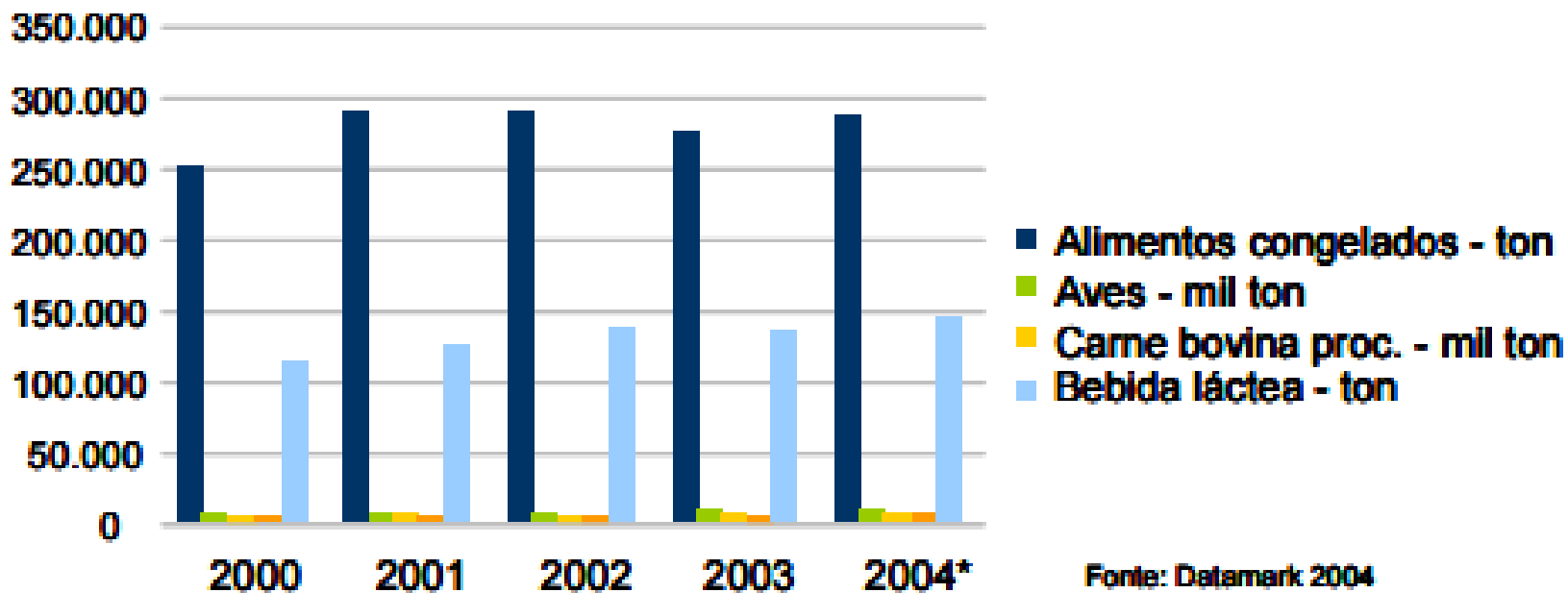


Fonte: ECommerce2010



Fonte: ECommerce2010

Potencialidade





Obstáculos e Funcionamento

Tempo de concretização de processo de importação

Primeiro Processo – Mínimo 2 meses Maximo 4 meses

Demais Processos Mínimo 45 dias maximo 60 Dias

Custos

Mínimo 60% Máximo 100%

Custo total que inclui: logística, serviços aduaneiros, taxas, impostos, seguros, licenças, armazenagem, demurrage e eventuais necessidades de licenças especiais

Obstáculos e Funcionamento

**Taxas de Juros praticadas no Brasil
Variam de 2,5 a 5% ao mês**

Considerando:

Perda Cambial na remessa do dinheiro

Custo do dinheiro entre negociação inicial e venda ao cliente

Prazo de pagamento ao cliente

Cerca de 150 dias – O Cliente pagará um acréscimo no produto que varia entre 12,5% e 25%



Estratégia

Princípio

- Reunir um grupo de empresas
- Criar uma empresa compradora/Distribuidora no Brasil
- Vender para esta empresa no Brasil
- Esta empresa no Brasil vender aos distribuidores locais

Vantagens

- Produto mais competitivo
- Maior agilidade
- Mais controle sobre o mercado
- Mais longevidade e proactividade
- Maior celeridade nos recebimentos



Atuação da parceria Brasil

- 1 – Gestão de todo o processo
- 2 – Análise dos clientes para que os mesmos possam ter prazo de pagamento
- 3 – Pode antecipar os valores ao Exportador Português, comprando os créditos



Obrigado

Fim

