

Actividad	<u>Programa de Acceso al Mercado de Brasil</u>
Fecha	2026

Objetivo general

Facilitar la entrada de empresas asturianas en el mercado brasileño, aprovechando las posibles oportunidades derivadas del Acuerdo Unión Europea - Mercosur, a través de un proceso estructurado por fases con asesoramiento personalizado, estudios estratégicos y acciones comerciales progresivas.

Perfil de empresas participantes

Este programa está dirigido a empresas que cumplan con un perfil óptimo, para maximizar el aprovechamiento del proceso de acceso a Brasil. Entre los criterios recomendados:

- Disponer de un producto o servicio con potencial de internacionalización.
- Contar con departamento comercial con experiencia previa en operaciones internacionales.
- No contar aún con implantación comercial o red establecida en Brasil.
- Disponer de capacidad de adaptación normativa (etiquetado, certificaciones, homologaciones, si fueran necesarias).
- Tener presencia digital adecuada (página web en inglés/portugués, catálogos, etc).
- Demostrar interés estratégico en el mercado latinoamericano, como vía de expansión.
- Estar dispuestas a destinar tiempo y recursos humanos al desarrollo del mercado durante y después del programa.

Estructura del programa

Fase 0 – Diagnóstico y Selección (hasta 8 empresas)

Objetivo: evaluar el potencial real de acceso a Brasil de cada empresa y seleccionar a las más preparadas.

Cuando de la inscripción en la actividad, las empresas interesadas cumplimentarán la Ficha Perfil; indicarán las partidas arancelarias de sus productos; y enviarán sus catálogos digitales y presentaciones en idiomas español, inglés y/o portugués.

El consultor realizará la 1ª ronda de videoconferencia, con cada empresa inscrita, para obtener informaciones técnicas de sus productos, canales de ventas que utilizan y perfil de los potenciales socios brasileños.

Servicios incluidos:

1. Estudio individualizado elaborado por un consultor experto en Brasil, a través de reuniones individuales y estudio de documentación de la empresa, para evaluar:

- Grado de preparación de la empresa.
- Valoración de oportunidades, según los productos y/o servicios.
- Recomendaciones para el acceso al mercado.
- Elaboración de la versión preliminar de las bases de datos de potenciales clientes, potenciales socios y empresas de la competencia (máximo 10 empresas).
- Elaboración de un informe.

2. Informe de localización de importadores potenciales, para hasta 3 códigos TARIC, por empresa.

Resultado:

Informe personalizado y puntuación, que servirá para seleccionar las 4 empresas que pasarán a la fase I.

Coste para la empresa

Gratuito

Forma de tramitación

Preinscripción sin coste para la empresa. La participación en esta fase no tiene la consideración de ayuda.

Tiempo de ejecución: 3 – 4 semanas/empresa participante.

Fase I – Estudio de mercado, en profundidad (4 empresas seleccionadas)

Objetivo: Dotar a las empresas seleccionadas de una base sólida de conocimiento sobre su sector en Brasil.

Servicios incluidos

1. Entrenamiento técnico del equipo del consultor que participará del proyecto en los productos y/o servicios a ser exportados a Brasil, a ser suministrado por cada empresa participante.
2. Estudio de mercado completo, con información como:
 - Barreras de entrada (arancelarias y no arancelarias).
 - Requisitos legales y regulatorios específicos.
 - Competencia local y precios (ese último, caso sea posible).
 - Base de datos de potenciales clientes (máximo 20 empresas), en todo el país.
 - Base de datos de potenciales socios (máximo 10 empresas), en todo el país.
 - Envío de cartas oficiales a las empresas de las bases de datos.
 - Entrevistas telefónicas con las empresas de las bases de datos, por el consultor.
 - Selección de empresas interesadas, a partir de las entrevistas.
 - Envío de los catálogos y las presentaciones, a las empresas interesadas.
 - Análisis de los canales de distribución.
 - Elaboración de estadísticas de importación brasileñas, para las partidas arancelarias indicadas.
 - Identificación de tendencias y oportunidades específicas.
 - Localización de áreas geográficas de actuación recomendadas.
3. Alta en el servicio de vigilancia estratégica sectorial durante un **máximo** de 12 meses.

Resultados:

- Diagnóstico estratégico detallado del sector y producto.
- Información clave para orientar la agenda virtual y la toma de decisiones.

Coste para la empresa

Gratuito

Forma de tramitación:

Ayuda sujeta al régimen de minimis, con una intensidad de ayuda de hasta el 100% de los costes subvencionables.

Tiempo de ejecución:

16 – 18 semanas/empresa participante

Fase II – Contacto inicial virtual y análisis competitivo (misión virtual)

Objetivo: Iniciar el contacto directo con potenciales socios y profundizar en el entorno competitivo.

Servicios incluidos:

1. Preparación de una agenda virtual individualizada, con potenciales clientes y socios (distribuidores, agentes, importadores o socios). Adaptación de fechas, a la disponibilidad de la empresa participante.
2. Informe final del consultor con conclusiones estratégicas y recomendaciones de acceso.

Resultados:

- Contactos cualificados, adaptados al perfil de cada empresa.
- Valoración de interés real por parte de actores del mercado.
- Priorización de pasos siguientes, hacia la entrada comercial.
- Datos sobre operaciones de la competencia.
- Se organizará una ronda de videoconferencias (máximo de 10 videoconferencias/empresa participante), entre las empresas y los potenciales clientes & socios interesados, con la participación del consultor, que hará la traducción durante las reuniones y un resumen de los temas tratados, en idioma español.
- Los potenciales clientes & socios a ser entrevistados podrán estar ubicados en todo el país, y no solamente en la región metropolitana de São Paulo (SP).

Coste para la empresa

Gratuito

Forma de tramitación:

Ayuda sujeta al régimen de minimis, con una intensidad de ayuda de hasta el 100% de los costes subvencionables asociados a la consultoría y preparación de agendas.

Tiempo de ejecución:

4 - 6 semanas/empresa participante.

Fase III – Inmersión comercial en destino (misión presencial)

Objetivo: Validar en el mercado la viabilidad comercial con acciones presenciales individualizadas.

Servicios incluidos

1. Preparación de una agenda presencial individualizada, que se podrá desarrollar en el marco de una visita a feria o en un viaje de promoción.
2. Se podrá incluir el acompañamiento técnico del consultor, que hará las traducciones que sean necesarias y preparará un resumen de los temas tratados, en idioma español, durante las reuniones.

Adaptación de fechas, a la disponibilidad de la empresa participante.

Resultados:

- Elaboración de agendas de reuniones presenciales, con las empresas brasileñas seleccionadas por la empresa participante, o con los actores clave del sector, con o sin la participación del consultor.
- La decisión de contar con la presencia del consultor será por parte de la empresa participante.
- Validación comercial directa del producto/servicio en Brasil.
- Avance en las negociaciones con las empresas brasileñas.
- Conclusiones del consultor sobre los siguientes pasos recomendados.

Coste para la empresa

La empresa correrá a cargo de los costes de logística asociados tanto los suyos, como los del acompañamiento del consultor en caso de solicitar el acompañamiento.

Tiempo de ejecución:

4 - 6 semanas/empresa participante.

Cada empresa tendrá un periodo definido para realizar su viaje, que podrá ser de 3, 4 o 5 días útiles.

En la semana seleccionada, sólo una empresa participante estará en visita a Brasil y, caso sea necesario, el consultor acompañará a su representante.

Forma de tramitación:

Ayuda sujeta al régimen de minimis, con una intensidad de ayuda de hasta el 100% de los costes subvencionables asociados a la consultoría y preparación de agendas.

CONDICIONS GENERALES

- Se cubrirán todos los costes de consultoría, estudios y agendas.
- Los gastos de viaje y alojamiento correrán a cargo de la empresa, inclusive del consultor.
- El eventual acompañamiento del consultor y en qué reuniones participará, será una decisión de la empresa participante.

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA FASE 0

En caso de que el número de solicitudes recibidas supere el máximo de **8 empresas participantes** en la Fase 0, Asturex realizará un proceso de selección previa con el objetivo de garantizar el mejor aprovechamiento del programa.

La selección se basará en un **análisis técnico individualizado**, llevado a cabo por el consultor experto en el mercado brasileño, a partir de la información facilitada por las empresas durante la preinscripción y de las reuniones iniciales de diagnóstico.

Con carácter orientativo, dicho análisis podrá tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- Adecuación del producto o servicio al mercado brasileño.
- Grado de preparación internacional de la empresa.
- Capacidad de adaptación normativa, técnica y comercial.
- Existencia de una propuesta de valor diferenciada.
- Coherencia entre el sector de actividad y las oportunidades detectadas en Brasil.
- Interés estratégico y compromiso de la empresa con el desarrollo del mercado.

CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA EL ACCESO A LA FASE I Y FASES POSTERIORES

El acceso a la Fase I del Programa de Acceso al Mercado de Brasil, así como a las fases posteriores, estará condicionado a los resultados obtenidos en la fase inmediatamente anterior.

Una vez finalizada la Fase 0, Asturex seleccionará hasta un máximo de 4 empresas para su participación en la Fase I, en base al informe técnico elaborado por el consultor experto en el mercado brasileño, que evaluará el potencial real de acceso al mercado de cada empresa.

Con carácter orientativo, para esta selección se podrán tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- Resultados del diagnóstico realizado en la Fase 0.
- Grado de adecuación del producto o servicio al mercado brasileño.
- Existencia de oportunidades comerciales identificadas.
- Nivel de interés detectado en el mercado, cuando proceda.

- Capacidad de la empresa para abordar las siguientes fases del programa.
- Recomendaciones técnicas del consultor en relación con la viabilidad del acceso al mercado.