

Zaradi velikega znižanja cene nafte Brent se znižujejo rasti za države, ki so naftne izvoznice, med katere spada tudi Brazilija, ki letos pričakuje 3- do 4-odstotno krčenje gospodarstva. Januarja so beležili 10,3-odstotno inflacijo in 7,6-odstotno brezposelnost. Bonitetna agencija S&P je znižala bonitetno oceno na brazilski državni dolg na BB z negativnimi pričakovanji. Priložnost predstavlja izvoz lokalno gojenih kmetijskih poljščin, katerih cena je določena v USD, stroški pa so običajno v domačem realu. Ta je v lanskem letu izgubil 30 odstotkov proti košarici tujih valut.

Priprava: Analitika GZS

3 do 4 %
krčenje
gospodarstva je
predvideno za
2016.

200 milijonski trg s potencialom za rast

Brazilija je velik trg, ki ponuja izjemne priložnosti, a je treba v obzir vzeti določene omejitve. Oviro predstavlja predvsem zakonodaja.

Barbara Perko

»Brazilija včasih v naših očeh deluje kaotično. Na eni strani izredno tehnološko napredna, na drugi ogromno ročnega dela, kjer bi se že z majhnimi investicijami lahko zadeve bistveno pohitrile, pa se ne. Teh niš je ogromno, treba jih je le najti. Možnosti so neslutene. Nenazadnje gre za 200 milijonski trg z velikim potencialom za rast,« o tem, kaj brazilski trg ponuja slovenskim podjetjem, pravi Iztok Špan iz podjetja Tajfun. Ob tem pa opozarja, da ima brazilski trg tudi omejitve.

»Brazilsko tržišče je izrazito kompleksno. Ima močan notranji trg, ki ga dodatno ščiti nepregledna, do domačega gospodarstva močno zaščitniška zakonodaja,« razmere na brazilskem trgu opisuje Ernest Žejn iz podjetja Žejn. Špan izpostavlja birokracijo in »obdavčitev, ki je visoka, nepregledna in nam težko razumljiva«.

Na trg je treba stopiti previdno

Anja Ilič iz Centra za mednarodno poslovanje pri GZS kot področja, na katerih imajo slovenska podjetja na brazilskem trgu največ priložnosti, izpostavlja IKT, infrastrukturo, transport in logistiko.

»Priložnosti so izredne zaradi velikosti in posameznih nerazvitih področij trga, vendar jih je treba napasti previdno, z dovolj kapitala in vztrajnosti, da se želene rezultate oplemenitijo,« poudarja Žejn.

Težave pri vstopu na brazilski trg predstavlja nerazumevanje tega, »kaj tako zaprto in samozadostno tržišče pomeni za mednarodno poslovanje; ne samo nerazumevanje jezika, tudi nepripravljenost uradov in ostalih družb na vseh nivojih za mednarodno trgovino oz. razvoj posla.« Po Žejnovih besedah je v

Braziliji na prvem mestu osebno zaupanje, dolgotrajna prijateljstva in znanstva.

»Ker v Sloveniji največ izvažamo blago, je treba opozoriti na ogromne razdalje, slabe in počasne cestne povezave,« pristavi Špan. »V zadnjem času je problem denarna nestabilnost zaradi političnih presesov. Real je napram evru izgubil precej vrednosti in zato smo Evropejci precej dragi. Veliko investicij v Braziliji stoji in čaka boljših časov.«

Prilagodili so se recesiji

Podjetje Žejn v letošnjem letu načrtuje rast prodaje na brazilskem trgu. »Zaradi izkušenj iz recesije v EU smo izdelke in storitve prilagodili gospodarstvu v krčenju, lokalne aktivnosti pa okrepili in locirali na zvezne države, kjer zaradi zaostrenih gospodarskih razmer najbolj cenijo našo pomoč,« strategijo razkriva Žejn. Napredek pričakujejo tudi v podjetju Tajfun, a ob predpostavki, da se politične težave umirijo. [gg](#)



Foto: Barbara Reya

Iztok Špan, Tajfun

»V zadnjem času je v Braziliji problem denarna nestabilnost zaradi političnih presesov.«



Foto: Depositphotos

Največji slovenski izvozniki v Brazilijo*:

Lek
Hidria
Kolektor
Mahle Letrika
Hella Saturnus

*Podatki so pridobljeni iz javno dostopnih podatkov (SURS in Ajpes).