

INFORME DE MERCAT

Brasil – Agroindústria, Tech i Mercat de Consum

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: República Federativa del Brasil

Capital: Brasília (capital política); São Paulo (capital econòmica)

Població: ~217 milions habitants (2024); 5è país més poblat del món

Moneda: Real brasiler (BRL)

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 5,87–5,89 BRL (setembre 2026)

Idioma oficial: Portuguès (brasiler)

Règim polític: República federal presidencial; democràcia multipartidista

PIB nominal 2024: 2.280.000 milions USD (~2,28 bilions USD); 9è economia mundial

Creixement PIB 2024: +3,4% real; previsió 2025: +2,3% (FMI/BM); previsió 2026: +1,6–2,4%

Inflació (IPCA) 2024: 4,83%; previsió 2025: 4,26%; agost 2026: 4,22% anual

Sectors clau: Agroindústria, manufactura, energia (renovables i petroli), tecnologia, serveis financers i comerç

1. RESUM EXECUTIU

El Brasil és la 9a economia mundial i la primera de Llatinoamèrica, amb un PIB de 2,28 bilions USD el 2024 (+3,4% real). És el líder mundial en exportació de soja, sucre i cafè, i un dels principals exportadors de carn bovina i aviram, amb exportacions agroalimentàries de 164.400 milions USD el 2024, el segon millor registre històric. L'ecosistema tecnològic és el més gran de Llatinoamèrica, amb São Paulo com a hub principal i fintech de rellevància global (Nubank, PIX).

Per a les empreses catalanes, el Brasil ofereix oportunitats en tres eixos principals: maquinària agrícola i tecnologia de processament d'aliments (mercat agroalimentari de 164.400 milions USD); tech B2B i SaaS per a fintech, agrotech i logística; i productes de consum premium (alimentació, cosmètica, moda i disseny) per a una classe mitja de més de 100 milions de persones. L'acord UE-Mercosur, pendent de ratificació, afegirà avantatges aranzelaris significatius quan entri en vigor.

Les principals barreres són la complexitat tributària (en transició amb la reforma IBS/CBS 2026–2033), aranzels mitjà del 12%, burocràcia en registres (ANVISA, INMETRO) i volatilitat

del real. En qualsevol cas, comptar amb un soci o representant local és imprescindible per operar al país.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica actual

L'economia brasilera va créixer un 3,4% real el 2024, impulsada per l'agroindústria, el consum intern i la construcció. La previsió per a 2025 és del +2,3% (FMI/Banc Mundial) i per a 2026 del +1,6-2,4%, amb desacceleració per l'impacte de tipus d'interès elevats (taxa Selic al 15% el 2025, amb previsió de baixada gradual a 13-14% el 2026) i un entorn exterior més complex. La inflació IPCA es manté dins l'objectiu del Banc Central (fins a 4,5%).

El Brasil va exportar 337.000 milions USD i va importar 262.500 milions USD el 2024, amb un superàvit comercial de 74.500 milions USD, segon millor registre històric. La UE és el segon soci comercial (darrere de la Xina), amb un comerç bilateral de 89.500 milions EUR. El comerç Espanya-Brasil se situa al voltant de 2.500-3.000 milions EUR, amb saldo favorable a Espanya en maquinària, química i farmàcia.

2.2 Acord UE-Mercosur i marc comercial

L'acord UE-Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai) va ser tancat políticament el 2019 i va tenir avenços en 2024-2025, però encara està pendent de ratificació pels parlaments europeus i del Mercosur. Quan entri en vigor, reduirà significativament els aranzels per a maquinària, vehicles, productes farmaceutics i alimentació processada europeus al Brasil, i viceversa. Fins llavors, el marc aplicable és l'aranzel MFN (Most Favoured Nation) de la WTO, amb una mitjana del 12% simple i 9,2% ponderada.

2.3 Reforma fiscal i entorn regulatori

La reforma fiscal aprovada el 2025 introdueix un doble IVA (IBS - Impost sobre Béns i Serveis, ~17,7%, estatal i municipal; i CBS - Contribució sobre Béns i Serveis, ~8,8%, federal) que substituirà progressivament ICMS, ISS, PIS/COFINS i IPI entre 2026 i 2033. Aquesta reforma simplifica a llarg termini, però el període de transició és complex. Cal comptar amb assessoria fiscal local per a qualsevol operació comercial al Brasil.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Maquinària agrícola i tecnologia de processament d'aliments

El Brasil és el major exportador mundial de soja, sucre i cafè, i un dels principals en carn bovina i aviram. Les exportacions agroalimentàries van assolir 164.400 milions USD el 2024 (49% del total exportat), amb el complex soja liderant (53.900 milions), seguit de carns (26.200 milions), sucre i etanol (19.700 milions) i cafè (12.300 milions).

La demanda de maquinària de precisió, sistemes de reg, maquinària de collita, equips de processament i empaquetatge és molt activa. Per a empreses catalanes fabricants de maquinària alimentària, agroindustrial o d'automatització, el Brasil és el mercat de referència a Llatinoamèrica. L'Agrishow de Ribeirão Preto (abril-maig) és la fira de referència del sector a LATAM, amb més de 800 expositors i 197.000 visitants el 2025.

3.2 Tech B2B, fintech i agrotech

São Paulo és el hub de startups més gran de Llatinoamèrica. Nubank (més de 100 milions de clients) és el neobanc més gran del món fora d'Àsia. El sistema PIX (pagaments instantànics del Banc Central) processa centenars de milions de transaccions diàries i ha transformat l'ecosistema financer. L'e-commerce va moure 185-190 mil milions BRL el 2024 (~35-38 mil milions EUR), amb creixement del 10-12% anual.

Per a empreses catalanes de tech, les oportunitats més clares són: SaaS B2B per a logística, agrotech (gestió de collites, monitorització, traçabilitat), fintech, CRM, automatització de processos i IA aplicada. La inversió en R+D brasiler és baixa (~1,2-1,3% PIB), cosa que crea oportunitats per a tecnologia europea diferencial.

3.3 Energies renovables i infraestructures

El Brasil és un dels països amb major capacitat d'energies renovables del món (hidroelèctrica, solar i eòlica). La demanda de panells solars fotovoltaics, sistemes d'emmagatzematge, hidrogen verd, gestió d'aigües, tractament de residus i eficiència energètica està creixent ràpidament. El govern ha impulsat programes d'inversió en infraestructures (ports, carreteres, ferrocarrils), amb participació d'empreses europees en projectes de concessió. Per a empreses catalanes d'enginyeria i tecnologia ambiental, el Brasil representa un mercat d'escala enorme.

3.4 Consum premium: alimentació, cosmètica i moda

La classe mitja brasilera (més de 100 milions de persones amb poder adquisitiu creixent) és un mercat consolidat per a productes premium europeus. En alimentació: vi català i espanyol, oli d'oliva, embotits, productes gourmet i aliments funcionals. En cosmètica: productes naturals, dermocosmètica, cosmètica sostenible i ingredients actius (Beauty Fair és la fira de referència del sector). En moda: disseny sostenible, teixits tècnics i marques de luxe accessible. El distribuïdor local és el canal d'entrada estàndard per a tots aquests segments.

3.5 Farmàcia i dispositius mèdics

El mercat farmacèutic brasiler és el setè del món i està creixent ràpidament per l'envelliment de la població i l'augment de la cobertura sanitària. Els dispositius mèdics, equips de diagnòstic i materials quirúrgics catalans i europeus són competitiu en el segment privat. L'entrada requereix registre ANVISA (Agència Nacional de Vigilància Sanitària), que pot trigar 1-3 anys depenent del producte, i un importador local registrat.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Empreses i ecosistema

- Agroindústria: JBS (carns), BRF (aviram), Cargill Brasil, Bunge, COFCO Brasil, SLC Agrícola, Amaggi (soja). Grans compradors de maquinària i tecnologia de processament.
- Tech i fintech: Nubank, PicPay, Credits, Vtex, Totvs (ERP), Linx, iFood, 99 (mobilitat), C6 Bank. Demanda de solucions SaaS, IA i automatització.
- Distribució i retail: Grupo Pão de Açúcar (supermercats), Carrefour Brasil, Magazine Luiza, Via (Casas Bahia), Americanas; e-commerce: Mercado Livre, Amazon Brasil.
- Farmàcia i salut: Raia Drogasil, Hapvida, Fleury, Rede D'Or, Albert Einstein; grans compradors de dispositius mèdics i farmàcia.
- Energia: Petrobras (petròli), Eletrobras, CEMIG, CPFL (elèctrica), Atlas Renewable Energy, Casa dos Ventos (renovables).

4.2 Fires i plataformes de networking

- Agrishow (Ribeirão Preto, abril-maig): la major fira d'agrotech de Llatinoamèrica; imprescindible per a maquinària agrícola i tecnologia de processament.
- Fispal (São Paulo, juny): alimentació i begudes; excel·lent per a productes gourmet, ingredients i embalatge.
- CIAB (São Paulo, setembre): indústria alimentària i processament.
- Beauty Fair (São Paulo, setembre): cosmètica i bellesa; referència de LATAM per al sector.
- Hospitalar (São Paulo, biennal): salut i tecnologia mèdica.
- E-commerce Brasil (São Paulo, novembre): comerç electrònic i tech.

4.3 Regions i canals d'entrada

- São Paulo: hub financer, industrial i tecnològic; primera parada per a qualsevol empresa estrangera.
- Rio de Janeiro: petroli i gas (pre-sal), turisme, serveis, mitjans i farmàcia.
- Centre-Oest (Mato Grosso, Goiás): cor de l'agroindústria brasilera; soja, blat de moro i ramaderia.
- Sul (Curitiba, Porto Alegre): indústria avançada, agrotech, logística i alta qualitat de vida; menys competència que São Paulo.
- Minas Gerais (Belo Horizonte): mineria, siderúrgia, agroindústria i tech emergent.
- Zona Franca de Manaus: règim fiscal especial per a manufactura d'electrònica i productes industrials; avantatges aranzelaris i fiscals per a empreses que hi instal·len producció.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres regulatòries i aranzelàries

- Aranzels: mitjana MFN del 12% (simple) i 9,2% (ponderada); some sectors (automòbil, electrònica) amb aranzels més elevats.
- INMETRO: certificació obligatòria per a productes elèctrics, joguines, equips mèdics i molts equipaments industrials; procés de 3-6 mesos amb laboratori acreditat.
- ANVISA: registre obligatori per a farmàceutics, dispositius mèdics i cosmètics; requereix importador local registrat; terminis de 1-3 anys depenent de la categoria de producte.
- Etiquetatge en portuguès: obligatori per a tots els productes de consum; cal dissenyar-lo des del principi.
- Complexitat tributària: sistema de múltiples impostos (ICMS, ISS, PIS/COFINS, IPI, II) en transició cap al nou model IBS/CBS 2026-2033; assessoria fiscal local imprescindible.

5.2 Riscos operatius i financers

- Volatilitat del BRL: el real ha tingut oscil·lacions significatives (EUR/BRL 5,87-6,00 el 2024-2026); cal gestionar el risc de canvi en contractes a llarg termini.
- Crèdit car: taxa Selic al 15% el 2025 (previsió de baixada gradual); finançament local molt més car que a Europa; impacta sobre el poder d'adquisició dels compradors empresarials.
- Burocràcia: els tràmits d'importació, registre de productes i constitució de societats són lents; cal planificar amb antel·lació i comptar amb un representant local.

5.3 Riscos polítics i macroeconòmics

- Volatilitat política i regulatòria: canvis normatius freqüents; polítiques comercials i fiscals que poden variar amb els govern.
- Dependència de commodities: el Brasil exporta molt i importa poc en productes industrials i tecnològics; el cicle de preus de les matèries primeres afecta l'economia global.
- Informalitat: alta economia informal (~35-40% de la força laboral); competència deslleial en alguns segments de consum.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar el Brasil és:

- Fabricant de maquinària per a la indústria agroalimentària (processament de carn, fruites, sucs, lactis, cafè; empaquetatge; sistemes de reg) amb producte diferenciat i capacitat de suport postvenda local.
- Empresa de tecnologia B2B (SaaS, IA aplicada, automatització, IoT) per a agrotech, logística, fintech o CRM, amb model de distribució via partner local o vòlum.

- Empresa alimentaria premium (vi, oli, embotit, gourmet) amb capacitat d'adaptació d'etiquetatge en portuguès i disposició a treballar amb distribuïdor especialitzat i e-commerce (Mercado Livre, Amazon Brasil).
- Empresa de cosmètica o mèdica/farmàcia amb producte de niu i voluntat d'afrontar registre ANVISA i presència en Beauty Fair o Hospitalar.
- Empresa d'enginyeria ambiental o renovables amb referències en projectes grans i capacitat de treballar en mode consultoria, JV o concessió.
- Pressupost orientatiu primera fase: 30.000-60.000 EUR (Agrishow o Fispal o Beauty Fair; representant local; ANVISA/INMETRO si escau; adaptació d'etiquetatge; desplaçaments).

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ - Oficina Exterior de São Paulo: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat brasiler.
- ICEX - Oficines a São Paulo, Rio de Janeiro i Brasília: suport per a primera missió comercial, cercador de distribuïdors, registre de marques.
- Càmera de Comerç Hispano-Brasileira: networking i connexió amb empreses brasileres a Espanya i a São Paulo.
- FIESP (Federació d'Indústries de São Paulo) i ABIMAQ (maquinària): associacions sectorials amb programes per a empreses estrangeres.
- Agrishow, Fispal, Beauty Fair, Hospitalar: fires sectorials de referència per a prospecció i visibilitat de marca.
- Mercado Livre (<https://www.mercadolivre.com.br>) i Amazon Brasil: plataformes e-commerce per a test de mercat ràpid.

7.2 Fonts de referència

- Banc Mundial - Brazil Country Overview 2024-2025
- FMI - World Economic Outlook, abril 2025
- Banc Central do Brasil - Inflation Report juny 2026
- Govern brasiler / MAPA - Exportações do Agronegócio 2024
- Comissió Europea - EU-Brazil Trade Factsheet 2024
- US State Dept. - Brazil Investment Climate Statements 2024
- WTO Tariff Profiles - Brazil MFN Applied Rates 2024
- Agrishow - Press releases 2025-2026

– BCE – EUR/BRL exchange rate, setembre 2026