



BRAZILIAN-AMERICAN
CHAMBER OF COMMERCE OF FLORIDA

Seminário na Flórida
“Como Ingressar no
Mercado Norteamericano”
28, 29 E 30 DE
SETEMBRO DE 2015

Quem é a BACCF?



- ❖ Maior e mais ativa câmara binacional da Flórida
- ❖ Fundada em 1981
- ❖ Intuito de fomentar negócios entre o Brasil e Flórida
- ❖ Organização dinâmica
 - ❖ 48+ eventos apenas em 2014
- ❖ 300 empresas associados – 900 indivíduos
- ❖ importância do Brasil no Sul dos EUA
 - ❖ reflexo da posição privilegiada que o Brasil ocupa – como o maior parceiro comercial da Flórida

Importância do Brasil na Flórida



- ❖ Total de comércio entre Brasil e a Flórida atingiu US\$20,85 Bilhões em 2014. Mais que o dobro dos US\$9,52 Bilhões entre a Flórida e a Colômbia (#2).
- ❖ O Comércio entre a Flórida e o Brasil representa aproximadamente 30% de todo o comércio entre os EUA e o Brasil.
- ❖ Mais de 1000 headquarters para a América Latina e Caribe.
- ❖ Mais de 58,000 empresas na Flórida são exportadores; o equivale a 20% de todos os exportadores dos EUA.
- ❖ Miami Free Zone (a maior zona franca privada do mundo) tem crescido devido ao aumento do comércio entre a FL e a América Latina, e recentemente a Ásia.
- ❖ 87% das exportações pela Flórida são destinadas à América Latina e Caribe.
- ❖ Miami e Fort Lauderdale tem os dois maiores portos de navios de cruzeiros do mundo. 1,7 Milhões de Brasileiros visitaram a Flórida em 2014.

Comércio Internacional



10 PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS DA FLÓRIDA PARA O BRASIL EM 2014

RANK	COMMODITY	VALUE (mil. \$)
1	Aviões e Partes	3.655,4
2	Equipamento Elétrico (incl. aparelhos de TV e Som).	3.247,8
3	Equipamento industrial (incl. computadores)	3.107,5
4	Instrumentos	1.536,3
5	Produtos farmacêuticos	778,4
6	Fertilizantes	654,9
7	Derivados de produtos químicos	609,5
8	Veículos a Motor e partes	399,7
9	Plásticos produtos plásticos	207,4
10	Barcos e embarcações	179,3

Source: World Institute for Strategic & Economic Research

10 PRINCIPAIS PARCEIROS DE EXPORTAÇÃO DA FLÓRIDA EM 2014

RANK	COUNTRY	VALUE (BIL. \$)
1	Brasil	15,90
2	Colômbia	5,96
3	Chile	3,60
4	Venezuela	3,58
5	Republica Dominicana	3,03
6	Argentina	2,98
7	Peru	2,82
8	Emirados Árabes Unidos	2,61
9	Arabia Saudita	2,39
10	Costa Rica	2,28

Source: World Institute for Strategic & Economic Research

Comércio Internacional

10 PRINCIPAIS PARCEIROS DE IMPORTAÇÃO DA FLÓRIDA EM 2014

RANK	COUNTRY	VALUE (Bil. \$)
1	China	8,66
2	Japão	5,85
3	Brasil	4,95
4	Colombia	3,56
5	Costa Rica	3,44
6	Chile	3,41
7	Mexico	2,75
8	França	2,65
9	Honduras	2,50
10	República Dominicana	2,42

Source: World Institute for Strategic & Economic Research

10 PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS DO BRASIL PARA A FLORIDA EM 2014

RANK	COMMODITY	VALUE (mil. \$)
1	Commodities em classificação especial	1,256.0
2	Aviões e partes	1,080.4
3	Vegetais, frutas e nozes	451.1
4	Celulose e papel usado	207.6
5	Café, chá, mate e temperos	150.1
6	Produtos de madeira	121.6
7	Bebidas alcolicas	115.4
8	Artigos feitos de pedras, gesso, cimento, etc.	113.8
9	Equipamento industrial (incl. computadores)	106.2
10	Papel e papelão	89.6

Source: World Institute for Strategic & Economic Research



Seminário

“Como Ingressar no Mercado Norteamericano



- ❖ Auxilia empresários e executivos interessados no maior mercado mundial
- ❖ Início dia 28 de Setembro em Miami
- ❖ Conduzido em Português
- ❖ 11ª edição com cases e experiências de pessoas e empresas que já ingressaram no mercado americano, compartilhando suas dificuldades e conquistas

Seminário

“Como Ingressar no Mercado Norteamericano



Palestras, cases e visitas técnicas:

- ❖ Como Internacionalizar um empresa Brasileira (Ubirajara Marques Curto – Sócio Diretor, Center Group Brasil)
- ❖ Investimentos por pessoas físicas e jurídicas no exterior (Samir Choib – Sócio, Choib, Paiva & Justo Advogados Associados)
- ❖ “How-To” importar nos EUA (Christian Luque – CEO, Luque Trading)
- ❖ As facilidades que o Banco do Brasil Américas oferece aos Brasileiros nos EUA (Cassio Segura – CEO, Banco do Brasil Américas)

Seminário

“Como Ingressar no Mercado Norteamericano



Palestras, cases e visitas técnicas:

- ❖ Como operacionalizar uma empresa e fazer negócios nos EUA (Carlos Mariaca – Sócio Diretor, Center Group EUA)
- ❖ O mercado de imóveis comerciais nos EUA (Luciana Carvalho – Senior Vice President, Blanca Commercial Real Estate)
- ❖ “Estruturas Corporativas nos EUA (Alexandre Piquet – Fundador e Sócio-Gerente, Piquet Law Firm)
- ❖ Case – Processo de exportação de perecíveis aos EUA (Frederico Tavares – Gerente de Comércio Internacional, UGBP: Union of Growers fo Brazilian Papaya)

Seminário

“Como Ingressar no Mercado Norteamericano



Palestras, cases e visitas técnicas:

- ❖ Case – Processo de internacionalização do Giraffas (João Barbosa – CEO/Partner, Giraffas Brazilian Kitchen & Grill)
- ❖ Case – A Internacionalização da Odebrecht (Jairo Flor – CFO, Odebrecht USA)
- ❖ Case – Processo de internacionalização de uma empresa de móveis brasileira com abertura de loja nos EUA (Claudio Faria – Diretor, Ornare Miami)
- ❖ Contratação de pessoas no mercado de trabalho nos EUA (Jonathan Hall – Sócio, PrideStaff)

Seminário

“Como Ingressar no Mercado Norteamericano



Palestras, cases e visitas técnicas:

- ❖ Visita Técnica – Centro de distribuição de carga da FedEx, Aeroporto de Miami
- ❖ Visita Técnica – Escritório de Advocacia Akerman LLP, Miami (Felipe Berer – Advogado responsável pelo “Brazil Desk”, Akerman LLP)
- ❖ Entrada no mercado e Empreendendo nos EUA (Carlos Mariaca – Sócio Diretor, Center Group EUA)

Sua participação no seminário



- ❖ Dois dias de palestras
- ❖ Coquetel com queijos e vinhos
- ❖ Visitas técnicas
- ❖ Traslado as visitas técnicas
- ❖ Almoços
- ❖ Coffee breaks
- ❖ Material didático
- ❖ Certificado
- ❖ Oportunidades de Networking

Visitas e Reuniões Opcionais



- ❖ Reuniões com potenciais parceiros de negócios

- ❖ Visitas técnicas para:
 - Sawgrass (maior shopping de outlet da FL)

 - Loja de Departamentos

 - Loja de Suprimentos do Comércio Varejista

 - Porto de Everglades e/ou Miami

 - Embraer (a confirmar)

Bem Vindos a Miami!



Obrigado!



Contato: Mayra Souza
USA 305.579.9030 // 954.965.1184
business@brazilchamber.org
www.brazilchamber.org