

IL MERCATO BRASILIANO

Una visione generale, come primo approccio ad un'economia in crescita.

Il presente documento é destinato a organizzare informazioni per valutare al meglio le strategie aziendali e possibili investimenti nel mercato Brasiliano.



Missione di sistema

RIFERIMENTI GENERALI:

I) QUADRO MONDIALE

II) ECONOMIA BRASILIANA

IV) BRASILE E MERCOSUL: LE TARIFFE COMUNI ARMONIZZATE

V) STRATEGIE DI APPROCCIO AL MERCATO BRASILIANO

VI) CONCLUSIONI



1) Quadro Mondiale



Missione di sistema : Le strategie internazionali

Bassa crescita nelle economie avanzate

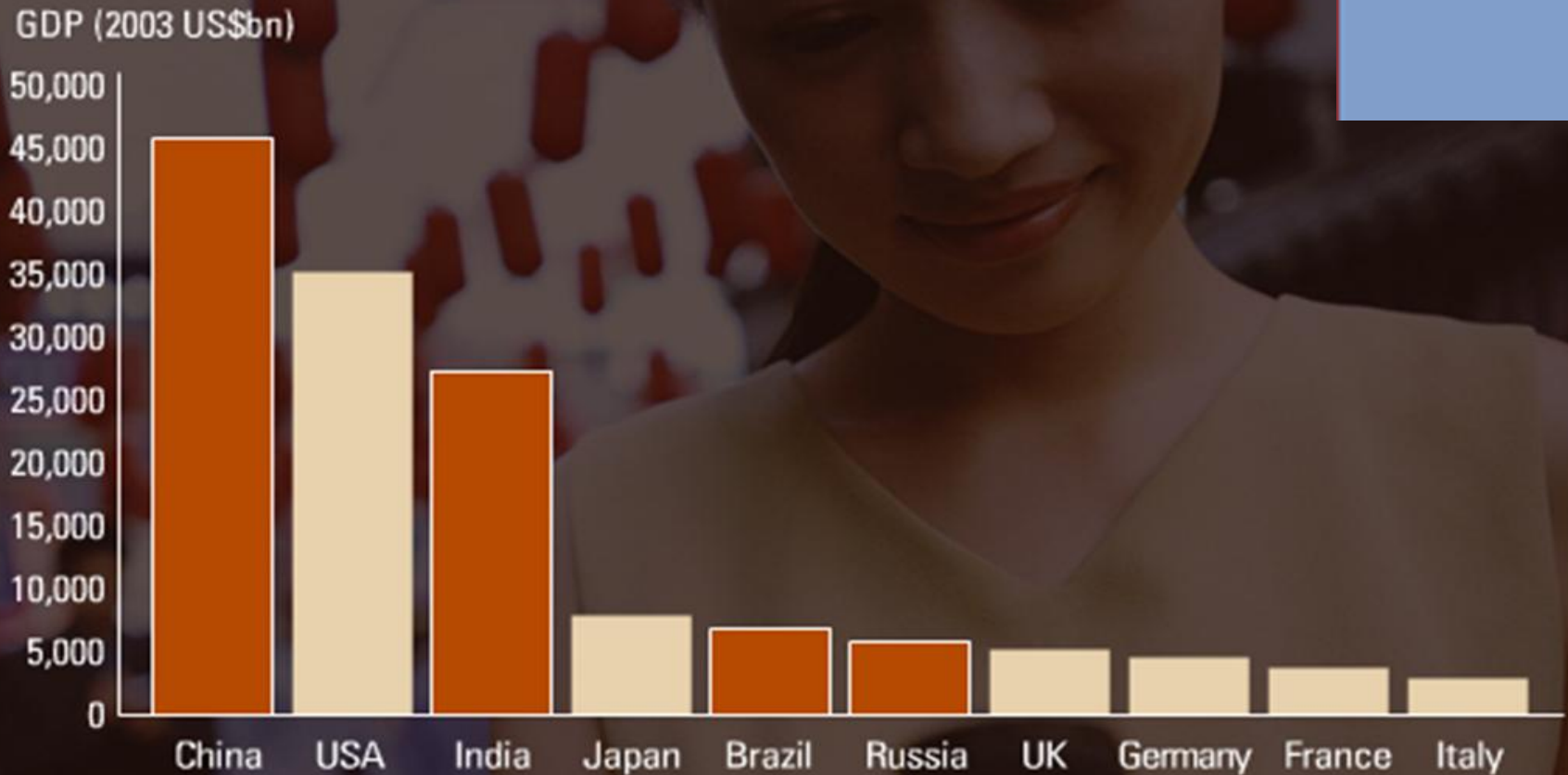
Maggiore dinamismo nelle economie emergenti

Crescimento do PIB, em % a.a.



Largest economies in 2050

Goldman
Sachs



Source: GS BRICs Model Projections.



DATI COMPARATIVI		
	Brasile	Europa
Superficie	9.014.876 km ²	10.180.000 km ²
Popolazione	193.340.731	499 723 520
Lingua	Portoghese	27 lingue ufficiali
PIL pro capite	10.514 \$ per abitante	28 119 \$ per abitante
Singoli Stati	27 Stati	27 Stati UE
Tasso di disoccupazione	7,9	8.3



Missione di sistema
Dati Comparativi UE / Brasile

Fonte: Euro stat - UE

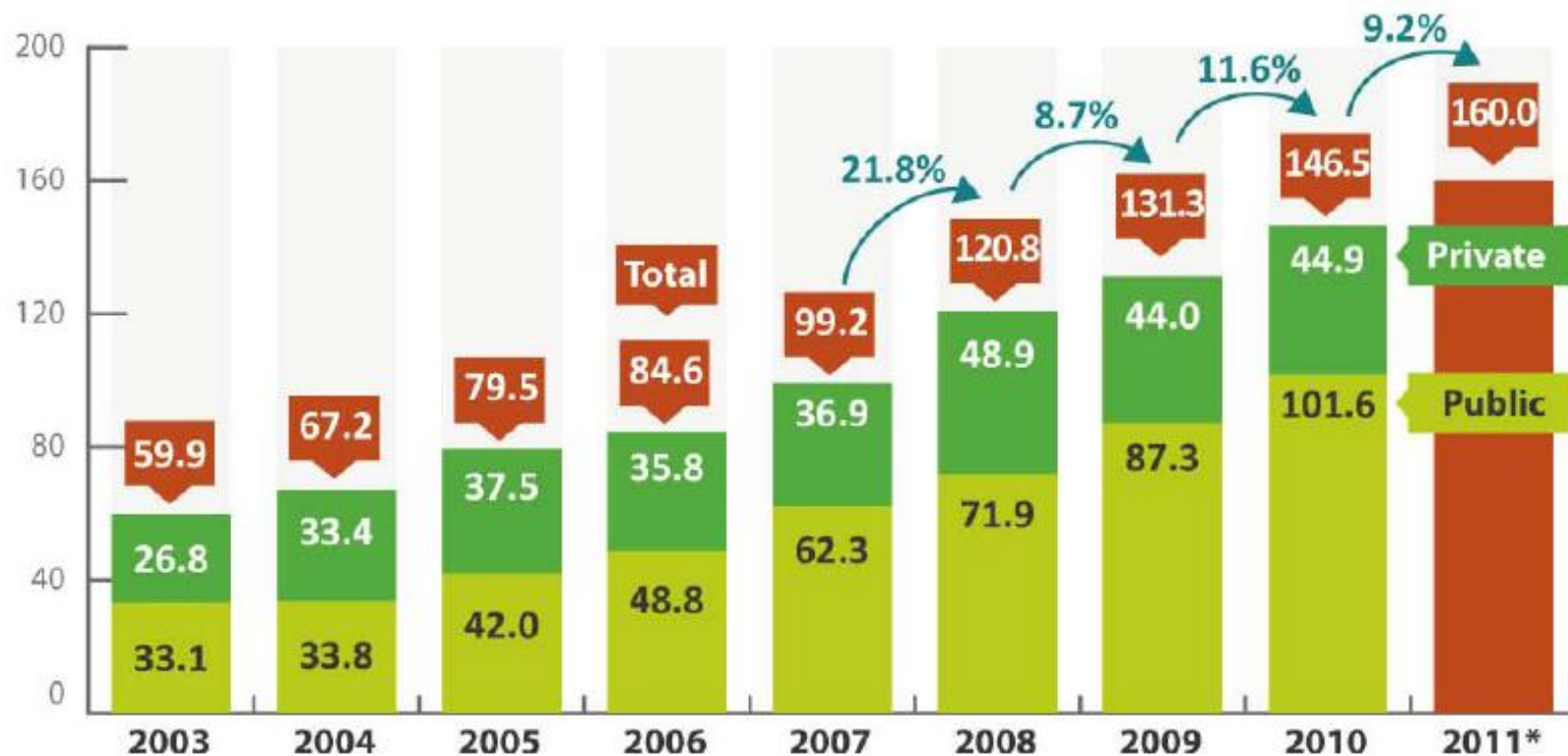
II) Economia brasiliana



Missione di sistema : Economia brasiliana

Investimento in Infrastrutture:

In US\$ billion at 2010 constant prices

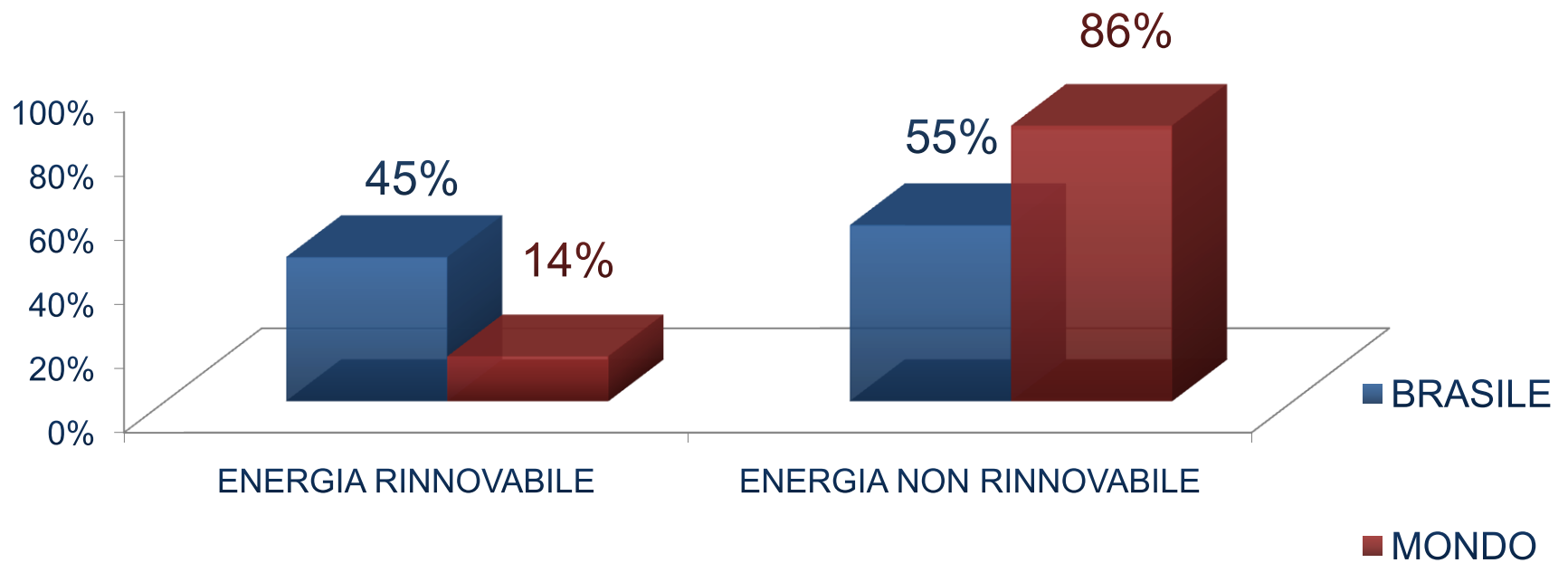


* ABDIB forecast.

Source: Brazilian Infrastructure and Heavy Industry Association - ABDIB
Produced by: Ministry of Finance



Missione di sistema : Investimenti Pubblici



***Missione di sistema:
PRODUZIONE E ENERGIA***

Fonte: Dati ufficiali del Ministero dello Sviluppo Industriale – Brasile

**5,6 milioni di PMI formalizzate e
10 milioni di imprese informali**

**Responsabili per il 75,1% dei nuovi posti di
lavoro creati ad ottobre**

52,4% impieghi formali

39,7% del reddito salariale

3,2 milioni iscritti nel “Simples Nacional”

17% delle entrate



Missione di sistema:

Economia basata basata sulle PMI Piccole e Medie imprese

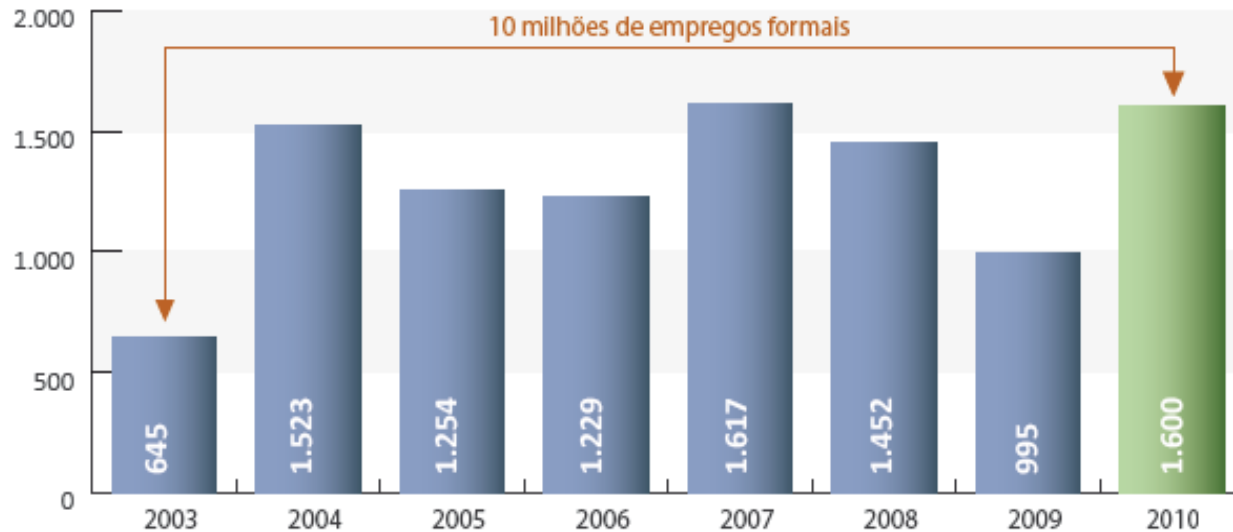
Fonte: Servizio Brasiliano di appoggio alle PMI

NUOVI POSTI DI LAVORO

Totale nel periodo governo Lula dal 2003 al 2010:
10 milioni

Solo mese di Settembre 2011: **209.078**

Totale anno 2011: **2 600 000 milioni**

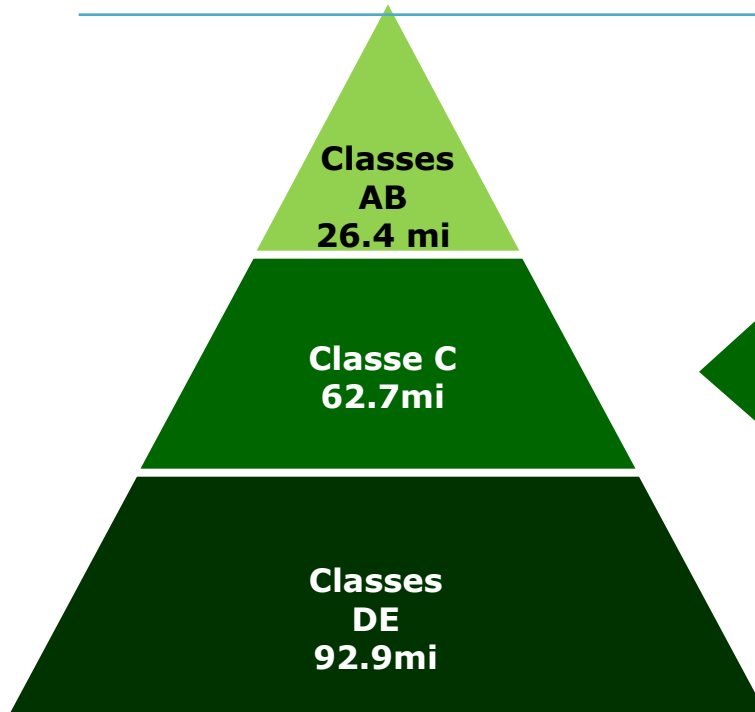


Missione di sistema: Domanda interna

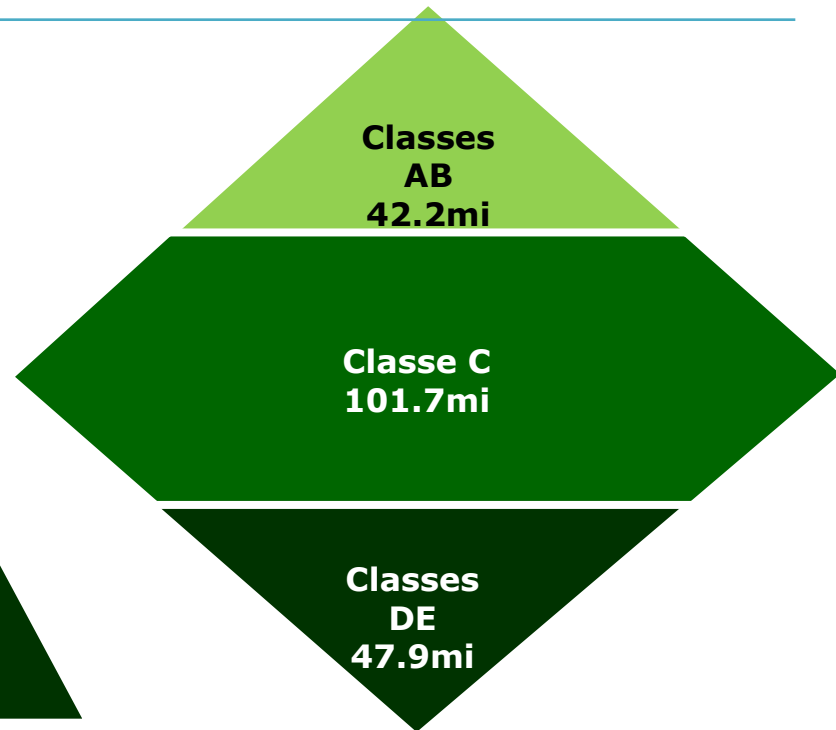
Fonte: Dati ufficiali del Ministero della Fazenda - Brasile

- Le nuove classi della popolazione divise per reddito
- La crea il mercato di massa
- La nuova classe media rappresentano oggi circa il 64% della popolazione.
- La classe C: **Salario da 500 Euro fino a 1600 euro**
- La classe C: è stato uno dei punti di forza dell'economia brasiliana nel far fronte alla crisi del 2009.

2005



2010



***Missione di sistema:
Domanda interna***

Fonte: Dati ufficiali del Ministero della Fazenda - Brasile

**PAC:
PROGRAMMA DI
ACCELERAZIONE DELLA
CRESCITA**

Anno 2007-2013
U\$ 33 miliardi

Anno 2010-2014
U\$ 583 miliardi

- Infrastruttura
- Logistica
- Estinzione della povertà
- Integrazione regionale
- Sviluppo sostenibile
- Energia: etanolo, eolica, solare, estrazione petrolio e gas



2011-2012 Anno Italia-Brasile



**Missione di sistema:
Obiettivi e investimenti**

Fonte: Dati ufficiali del Ministero della Fazenda - Brasile

***III) Brasile e Mercosul:
Le tariffe comuni armonizzate***



Missione di sistema



Dazi

Tariffe

Imposte



Missione di sistema : Il sistema doganale brasiliano



Il Mercato Comune: MERCOSUL

- Aboliti i dazi doganali fra paesi membri
- Reddito pro capite US\$ 11,389
- Popolazione 300 milioni
- Tariffa Doganale Armonizzata



Mercto Comune: Mercosul

Fonte: Mercosul

Tassazione nell'importazione di mobili							
NCMS	Descrizione	II	IPI ⁽¹⁾	PIS	COFINS	ICMS	
I.I. Imposta di Importazione	9402.90	Altri	16%	5%	1,65%	7,6%	18%
	9403.10	Mobili in metallo per ufficio	18%	10%	1,65%	7,6%	18%
	9403.20	Altri mobili in metallo	18%	10%	1,65%	7,6%	18%
I.P.I. Imposta sui Prodotti Industrializzati;	9403.30	Mobili in legno per ufficio	18%	5%	1,65%	7,6%	18%
	9403.40	Mobili in legno per cucina	18%	5%	1,65%	7,6%	18%
	9403.50	Mobili in legno per camera	18%	5%	1,65%	7,6%	18%
	9403.60	Altri mobili in legno	18%	5%	1,65%	7,6%	18%
I.C.M.S. Imposta sulla Circolazione di Merci e Servizi	9403.70	Mobili in plastica	18%	10%	1,65%	7,6%	18%
	9403.8	Mobili di altri materiali	18%	10%	1,65%	7,6%	18%
	9403.90.10	Particolari di mobili in legno	18%	5%	1,65%	7,6%	18%
	9403.90.90	Altri particolari	18%	10%	1,65%	7,6%	18%

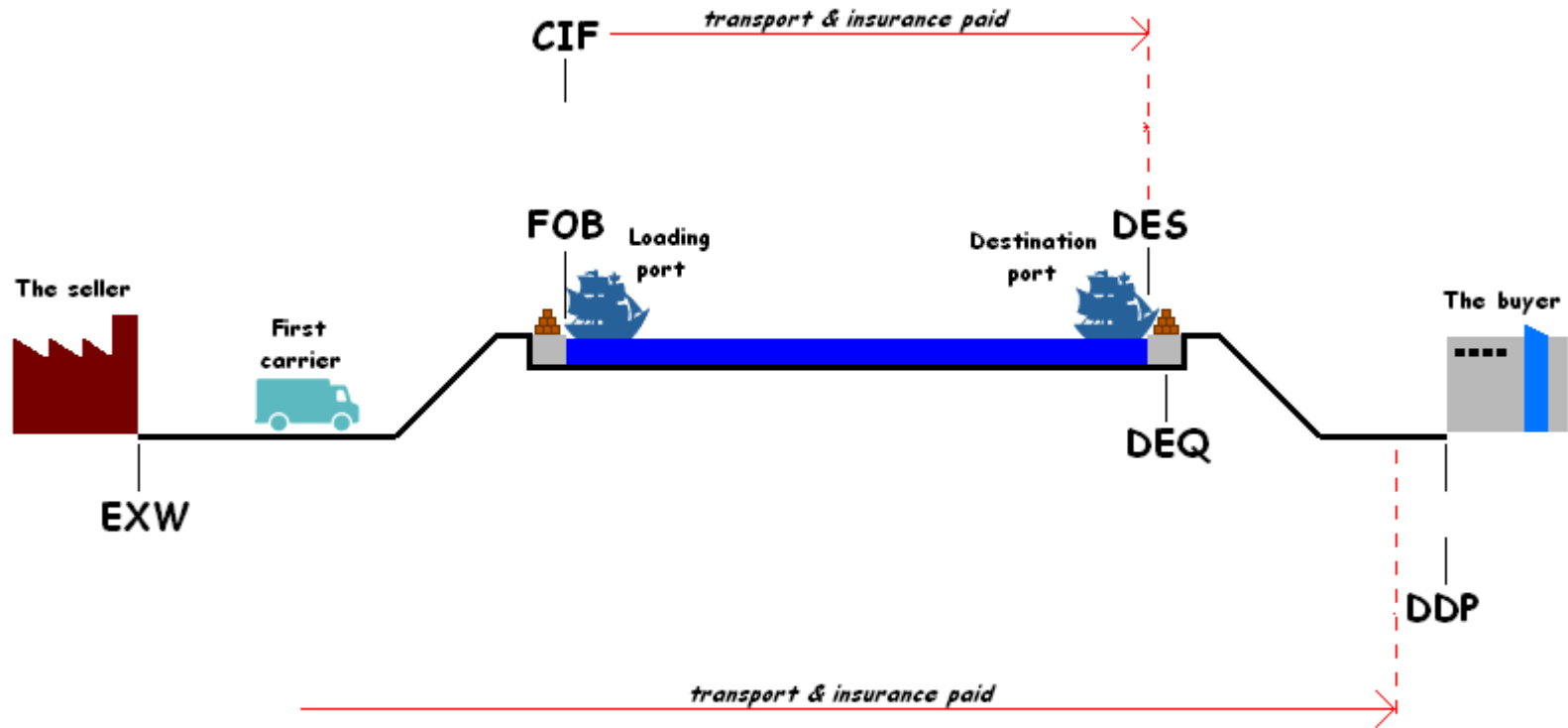
Tassazione nell'importazione di macchine utensili ⁽¹⁾							
NCMS	Descrizione della macchina	II	IPI	PIS	COFINS	ICMS	
P.I.S Programma di Integrazione Sociale	8465.10	Macchine utensili in grado di effettuare diversi tipologie di operazione senza cambio utensile	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
COFINS Contributo per il Finanziamento Sociale.	8465.91	Macchine per segare	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.92	Macchine per sgrossare o spianare; macchine per fresare o incorniciare	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.93	Macchine per smerigliare, levigare o lucidare	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.94	Macchine per curvare o per riunire	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.95	Macchine per forare o mortasare	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.96	Macchine per fendere, sezionare o svolgere	14%	0%	1,65%	7,6%	18%
	8465.99	Altre	14%	0%	1,65%	7,6%	18%



Missione di sistema: Esempi generali.
Dazi e tariffe doganali

Fonte: Ministério das Finanças e da Administração Pública

Incoterms 2000: Transfer of risk from the seller to the buyer



Punti sensibili mercato brasiliano:

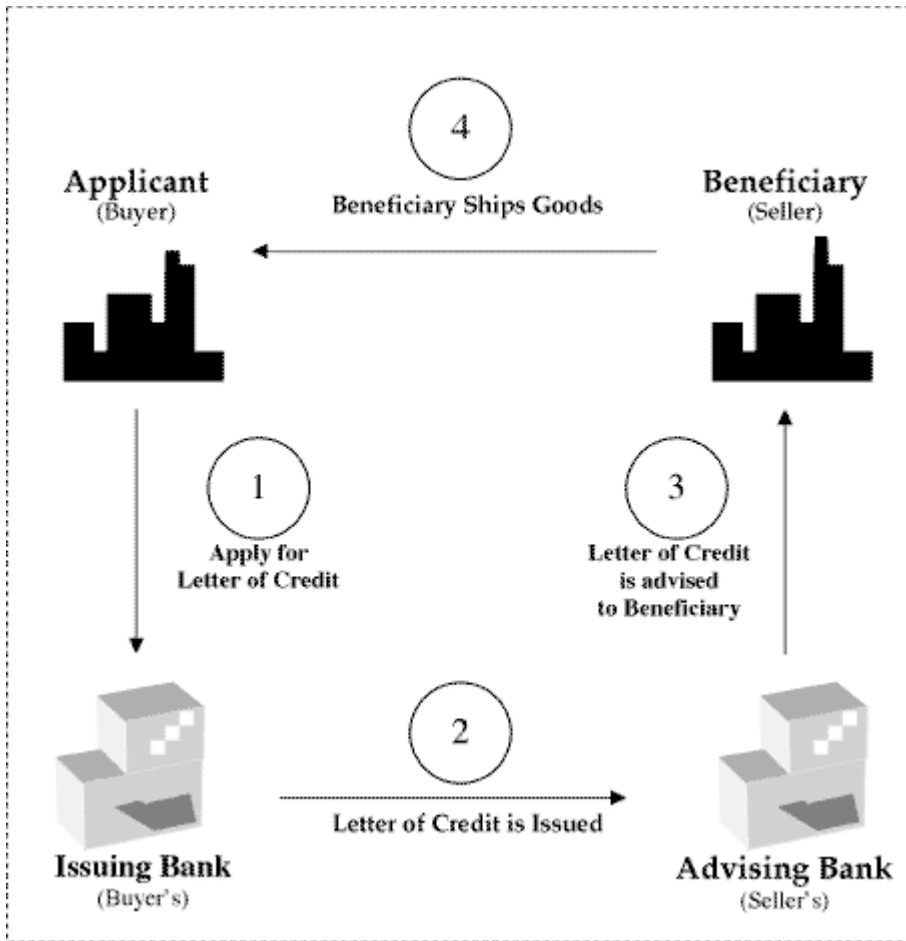
1. Porto: Legislazione tariffaria e non tariffaria
2. Radar: Legislazione fiscale nazionale



*Missione di sistema:
Import/Export in Brasile*

La forma di pagamento internazionale più utilizzata nel mercato brasiliano:

- **CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE :**
Regole che definiscono gli obblighi delle parti in relazione ai termini di consegna e pagamento delle merci.
- **LETTERA DI CREDITO**
- **SISTEMA BANCARIO SOLIDO**
- **PRESENZA DI BANCHE ITALIANE**
- **UTILIZZO STRUMENTI DI APPOGGIO ALLE IMPRESE ITALIANE COME SACE E SIMEST**



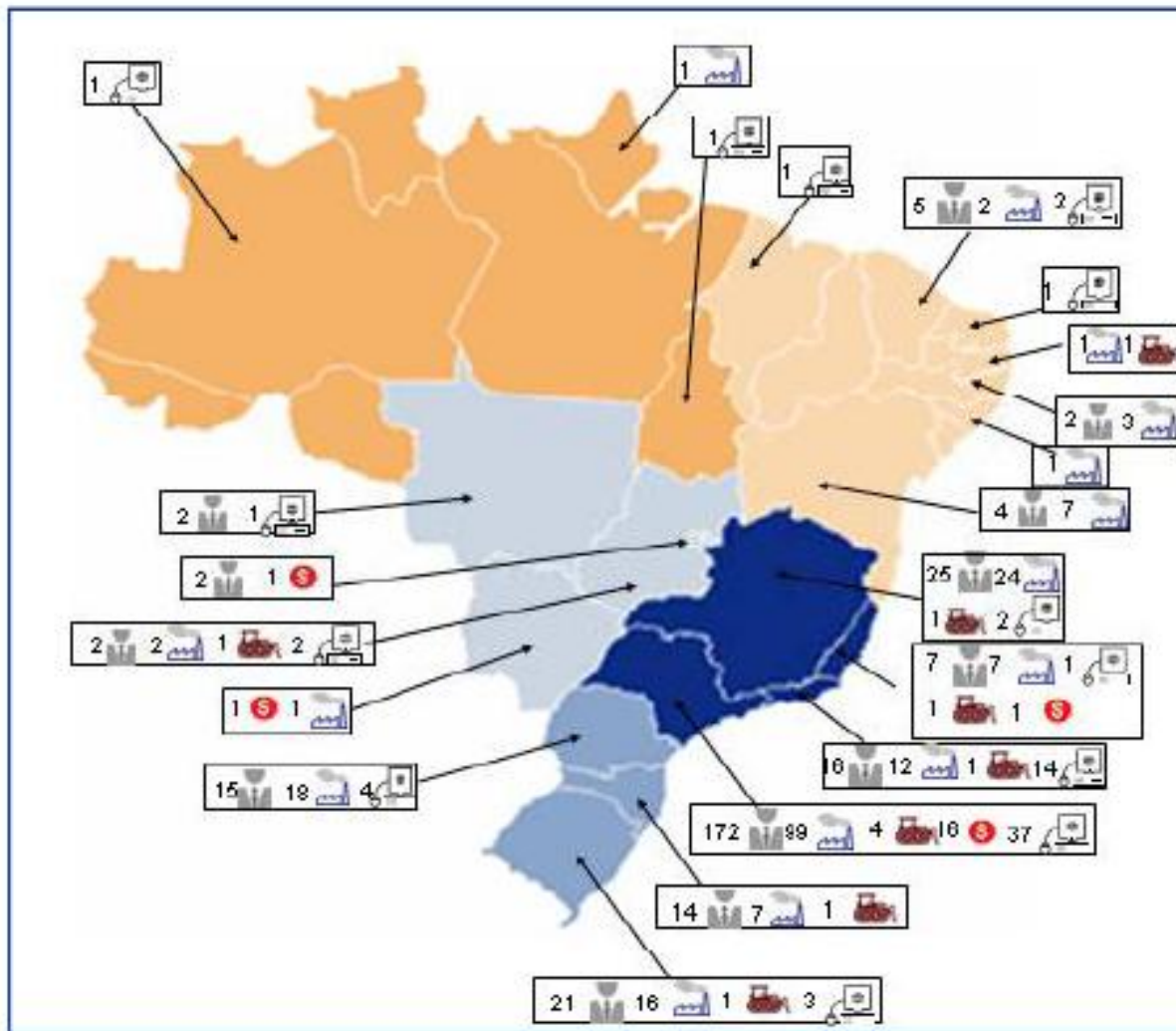
*Missione di sistema:
Pagamenti internazionali*

IV) STRATEGIE DI APPROCCIO AL MERCATO BRASILIANO



Missione di sistema : Le strategie internazionali

Presenza italiana Industriale e Commerciale in Brasile



	286 Filiali Commerciali
	11 Imprese di Costruzione
	83 Imprese di Servizi
	201 Stabilimenti industriali
	4 Banche

TOTALE = 615



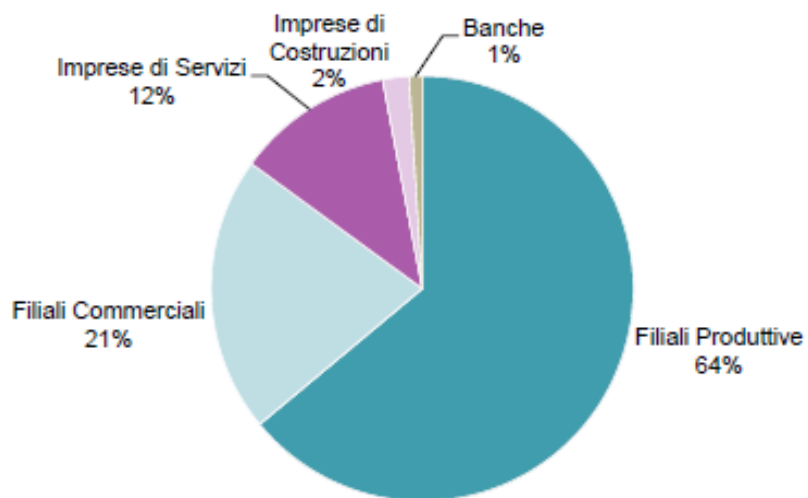
Missione di sistema : L'Italia in Brasile

Fonte: Ambasciata d'Italia - Brasilia, settembre 2011

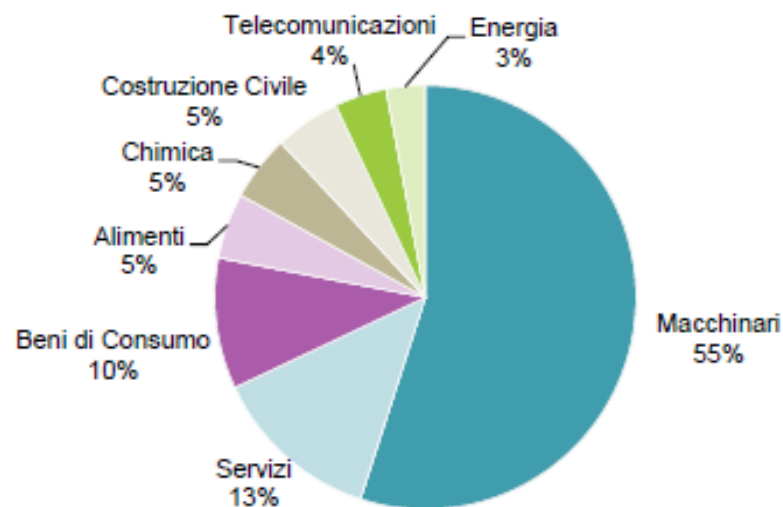
Presenza italiana Industriale e Commerciale in Brasile

2.1 Ripartizione per Grandi Categorie e Settori

Ripartizione per Grandi Categorie



Ripartizione per Settori



Missione di sistema : L'Italia in Brasile

Fonte: Ambasciata d'Ítalia - Brasilia, settembre 2011

Offerta e opportunità del mercato brasiliano

Offerta imprese italiane

Saper fare
Innovazione
Qualità
Tecnologia

Produzione per il
Mercato Lusso
Produzione per il
Mercato di massa

Opportunità mercato brasiliano

Opportunità di mercato
Prospettiva di crescita
Incentivi Statali
Cambio favorevole

Piattaforma America del
Sud
Cambio favorevole
Cultura latina

Missione di sistema: offerta di un mercato in crescita



Le imprese italiane in Brasile

1

- **ESPORTAZIONE INDIRETTA:** *Grandi distributori o società di import-export*

2

- **ESPORTAZIONE DIRETTA:** *Agenti, desk*

3

- **COLLABORAZIONE INDUSTRIALI:** *Joint venture*



*Missione di sistema:
Strategie di inserimento economico/commerciale*

Logica del mercato e opportunità economiche

Forte domanda interna :

Grandi imprese: Petrolbras, Estaleio Atlantico Norte
Infrastrutture e opere pubbliche: MCMV
Partnership pubblico private: energie rinnovabili
Potere d'acquisto della nuova classe media
Grandi eventi



Economie locali non supportano la domanda per mancanza di Quantità e Qualità e Produttiva e un difficile accesso a tecnologia e innovazioni.



1. Opportunità di mercato per le imprese italiane attraverso **collaborazioni industriali**
2. Opportunità di collocarsi competitivamente in **nicchie** di mercato scoperte



Crescita delle importazioni di prodotti finiti anche favorita dal cambio.

Aumento dei dazi doganali.



Necessità di elaborare una **strategia** per avere un approccio al mercato strutturato



**Missione di sistema:
Strategie di inserimento economico/commerciale**

La filosofia deve mirare al coinvolgimento del cliente, il quale si sente parte di una relazione con l'impresa, basata sulla **fiducia**.



Un mercato basato sui rapporti personali
Marketing relazionale



Aumentare la fidelizzazione

Aumenta il Fatturato

Giocare di anticipo

Nuovi segmenti di mercato



*Missione di sistema:
Un Mercato basato sulle forme di relazione*

V) CONCLUSIONI

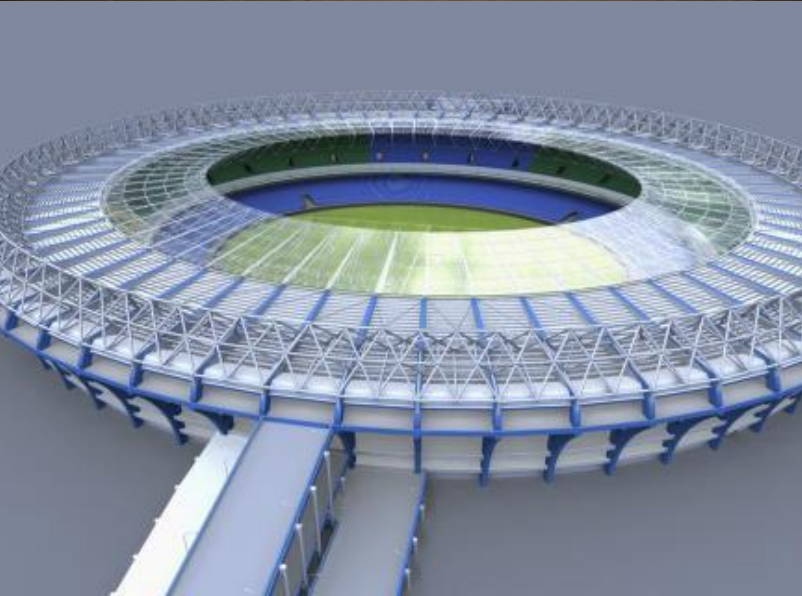


Missione di sistema : Le strategie internazionali

Perché missione di sistema?

- 1) Appoggio Istituzionale
- 2) Gestione informazioni strategiche
- 3) Logica di sistema
- 4) Possibilità di seguire il follow up





Seminario Missione di Sistema



Skype: [emiliobeltrami](https://www.skype.com/user/emiliobeltrami)
emiliobeltrami@yahoo.it
www.cosmob.it
cosmob@cosmob.it