



# Brasile: cosa fare e cosa non fare...

## RICCARDO MEZZA



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



- Imposte e regimi fiscali
- Margini di utile sull'investimento
- Filiale commerciale
- Installare una fabbrica
- CASO PRATICO: Vendita di macchinari e componenti
- CASO PRATICO: Prodotti per automazione
- CASO PRATICO: Stucco veneziano
- CASO PRATICO: Serrature di sicurezza
- CASO PRATICO: Rivestimenti per veicoli



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

# CHI SIAMO E COSA FACCIAMO:



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# IMPOSTE:

- ✓ II: imposta importazione
- ✓ IPI: imposta prodotti industriali
- ✓ PIS/COFINS: imposte previdenziali
- ✓ ICMS: imposta di circolazione merci
  
- ✓ ST ICMS: Sostituzione tributaria dell'ICMS
  
- ✓ ISS: imposta sui servizi



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



# IMPOSTE:

	<b>Valore</b>		
<b>Valore in fattura</b>	<b>100REIAS</b>		
Spese trasporto/dogana	10		
Base Imponibile	<u>110</u>		
Imposta importazione	15,4	14%	Non deducibile, da pagare al momento dello sdoganamento merci
IPI	11	10%	Iva compensabile
PIS	1,815	1,65%	Iva compensabile
COFINS	<u>12,98</u>	11,80%	Iva compensabile
Base Imponibile	151,19		
ICMS	<u>33,19</u>	18%	Iva compensabile
<b>Valore Finale</b>	<b>184,38REASIS</b>		



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.rezione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.rezione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# **REGIMI FISCALI:**

**LUCRO REAL**

**LUCRO PRESUMIDO**

**SIMPLES NACIONAL**



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# LUCRO REAL:

- Permette di accreditarsi di: IPI/PIS/COFINS/ICMS
- Permette di trasferire: IPI/PIS/COFINS/ICMS
- Non ha limiti di fatturato
- Usato obbligatoriamente dalle aziende che hanno un fatturato annuale superiore ai 48 milioni di Reais (14 milioni di euro)
- Contabilità più complessa
- Paragonabile al sistema italiano con 4 IVE



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# LUCRO PRESUMIDO:

- Permette di accreditarsi di: ICMS
- Permette di trasferire: PIS(limitato)/COFINS(limitato)/ICMS
- Ha limiti di fatturato: 48 milioni di Reais (14 milioni di euro)
- Contabilità meno complessa rispetto al Lucro Real
- Per il calcolo delle imposte IPI, PIS, COFINS si addizionano delle % pre-calcolate nell'atto della fattura



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# SIMPLES NACIONAL:

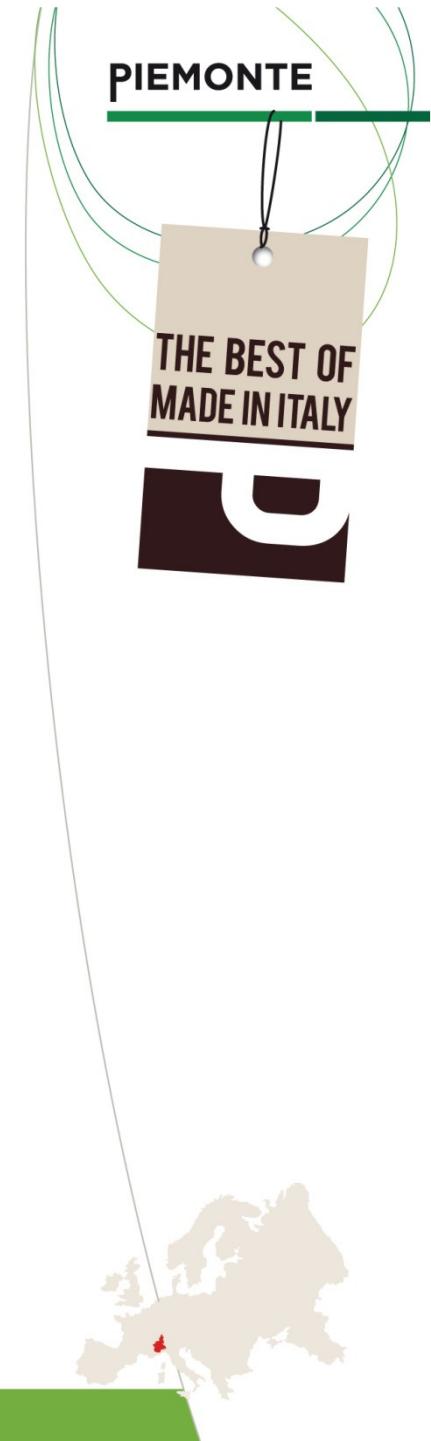
- Non permette nessun accredito
- Non permette di trasferire nulla
- Ha limiti di fatturato: 4,8 milioni di reais (1,3 milioni di euro)
- Con questo sistema si paga un'imposta sola che è proporzionale al fatturato e crescente
- Contabilità più semplice
- Regime utilizzato da aziende di piccole dimensioni.



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# SITUAZIONE PRATICA:

- 1) Lucro Real è utilizzato dalla grande azienda, la quale si accredita di tutte le imposte, quindi nel momento dell'importazione ciò che è da considerare costo è la voce trasporto e Imposta di importazione
- 2) Lucro presumido è utilizzato dalla media/piccola azienda, la quale si accredita solamente di ICMS, nel momento dell'importazione, le restanti imposte si trasformano in costo: IPI, PIS, COFINS
- 3) Simples nacional è utilizzato dalla piccola azienda, la quale non si accredita di nulla, quindi tutte le imposte si trasformano in costo, ma ha il vantaggio di pagare una sola imposta sul futturo.



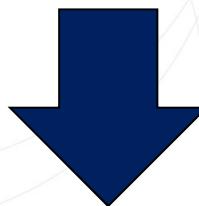
iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regenre.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenre.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



# MARGINE DI UTILE SULL'INVESTIMENTO:

Presupposto:

1. Inflazione Brasile 7% annuo
2. Tassa Selic 12,5 annua
3. Tasso interesse netto bancario 7-8% annuo
4. Tasso interesse titoli garantiti 12-15% annuo
5. Tasso interesse per finanziamento bancario 20-25% con garanzie



**Utile sull'investimento deve essere 25-30%**

Quindi coloro che importano devono applicare un prezzo 30%-40% superiore rispetto al prezzo di acquisto.



**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# FILIALE COMMERCIALE:

## VANTAGGI:

1. Permette di trasferire il prodotto a costo+spread e quindi diminuire l'impatto della Imposta di importazione.
2. Evitare il sovrapprezzo destinato all'importatore
3. Poter vendere prodotto con servizio (tassazione inferiore)

## SVANTAGGI:

1. Investimento maggiore e costi fissi mensili
2. Tempo per apertura società, c/c bancario e radar: 1 anno.



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regenone.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenone.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



# FILIALE COMMERCIALE:

AZIENDA ALIMENTARE: Salami

NCM: 16010000

II: 16%

IPI: 0%

PIS: 1,65%

COFINS: 8,6%

ICMS: 12% nel caso il prodotto sia consumato all'interno del  
locale di vendita

ICMS: 18% nel caso il prodotto sia consumato al di fuori del  
locale di vendita



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# FILIALE COMMERCIALE:

AZIENDA ALIMENTARE: Vino

NCM:22042100 bottiglia inferiore a 2 litri

NCM: 22042911 bottiglia inferiore a 5 litri

II: 27% **20%**

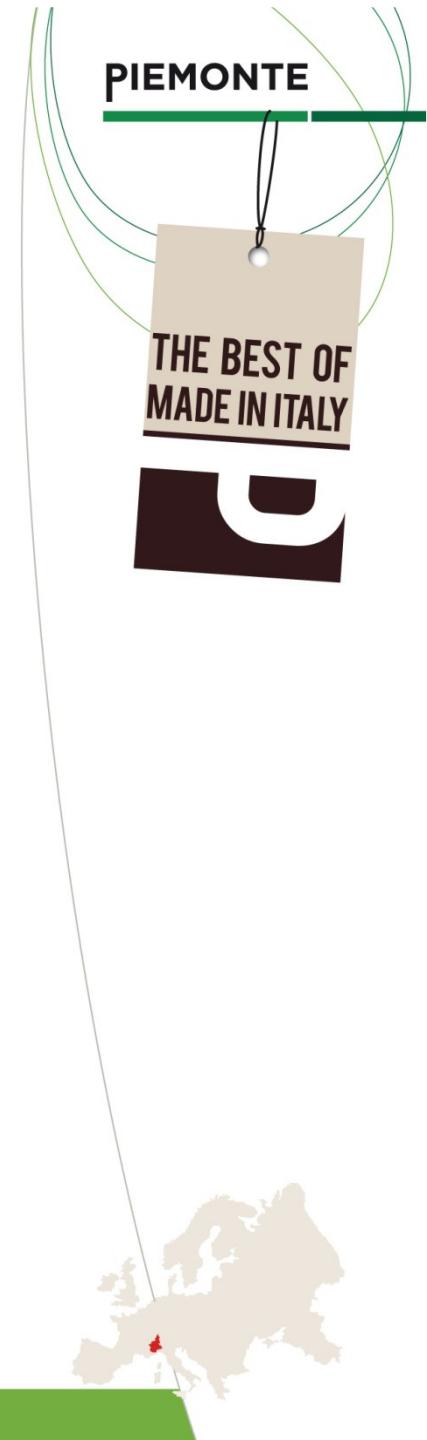
IPI: 10%

PIS: 1,65%

COFINS: 8,6%

ICMS: 25%

ST: 15,57% (San Paolo)



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# FILIALE COMMERCIALE:

AZIENDA PRODUTTRICE DI PLC:

NCM:85319000 componenti per automazione

II: 16%

IPI: 15%

PIS: 1,65%

COFINS: 8,6%

ICMS: 18%

- 1) Posso trasferire il prodotto a prezzo di costo
- 2) Posso vendere servizi di installazione: 15% imposte



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)



PIEMONTE

# DOVE INSTALLARE UNA FABBRICA?

- ✓ terreno gratuito,
- ✓ compensazione dell'ICMS per la costruzione
- ✓ esenzione IPTU,
- ✓ esenzione licenze di funzionamento
- ✓ esenzione ulteriori imposte
- **CHIEDONO...**



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

PIEMONTE

# DOVE INSTALLARE UNA FABBRICA?

- ✓ Non in base agli incentivi
- ✓ Poli industriali settoriali
- ✓ Università di qualità
- ✓ Infrastrutture della città
- ✓ Strade
- ✓ Dimensioni città
- ✓ Centrali elettriche
- ✓ Sindaco



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# CASO PRATICO: VENDITA MACCHINARI E COMPONENTI

Presupposto: esistono per ogni settore industriale importatori i quali rappresentano in forma esclusiva o non, più aziende straniere (Italia, Germania, USA, ecc.)

Bracci telescopici, Macchine tessili, Cavi precablati, Strumentistica, Valvole, impianti riciclaggio vernici.



1. Indiretto: ricerca distributore con prodotti complementari
2. Diretto: vendita diretta (assistenza tecnica, contratti, ecc.)



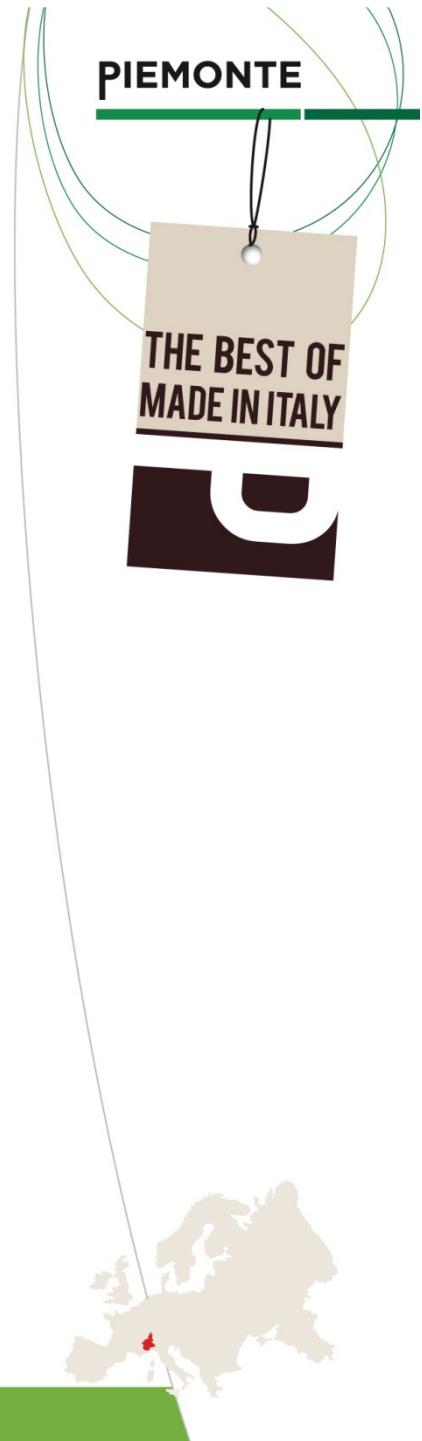
iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# CASO PRATICO: PRODOTTI PER AUTOMAZIONE

Presupposto: esistono vari concorrenti nazionali ed internazionali:

1. Ricerca distributore: non realizzabile perché il distributore non è in grado di importare ed il suo business è la sostituzione di strumenti. Inoltre, sono tutte aziende di piccole dimensioni per cui si otterrebbe un fatturato irrisorio.
2. Vendita diretta: non realizzabile perché non si ha il portafoglio clienti pronto e perché bisognerebbe avere una persona dedicata.
3. Vendita ai fabbricanti: con la totalità delle imposte il prodotto non è competitivo a livello di prezzo.
4. Partnership con fabbricante mediante il trasferimento di tecnologia.



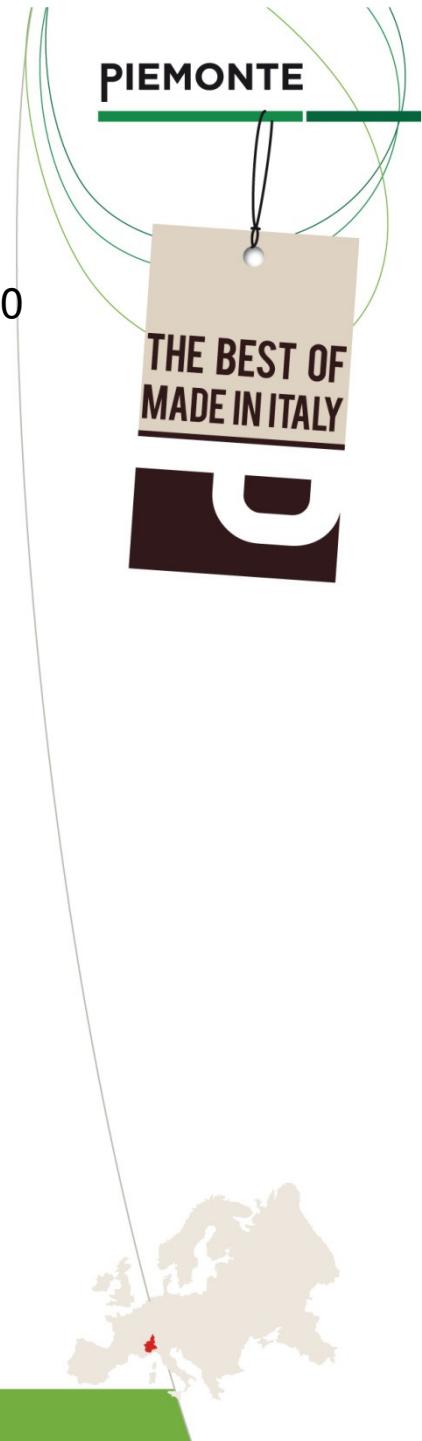
iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenze.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# CASO PRATICO: STUCCO VENEZIANO

Presupposto: Acquila importa/fabbrica e commercializza prodotti di circa 30 aziende italiane per il segmento decorazione e falegnami.

1. Studio di mercato e tentativi di vendita.
2. Fiera
3. Corsi di formazione agli applicatori di stucco.
4. Ricerca punti vendita e sviluppo
5. Sito internet
6. Creazioni tipologie di prodotto
7. Corsi di formazione agli applicatori di stucco.



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

# CASO PRATICO: SERRATURE DI SICUREZZA

Presupposto: esistono tre players presenti nel mercato Brasiliano.

1. Vendita a fabbricanti di porte blindate
2. Vendita a «chaveiro»
3. Vendita a «casas de fechaduras»
4. Vendita a fabbricanti di porte di legno
5. Fiera



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione  
[www.regenre.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regenre.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



# CASO PRATICO: RIVESTIMENTI PER VEICOLI LEGGERI

Presupposto: In Brasile questo mercato è molto artigianale.

1. Vendita/partnership con allestitori di veicoli
2. Vendita diretta
3. Commissione elevata ai venditori di concessionarie
4. Individuazione venditori di concessionarie
5. Partnership con allestitori di frigoriferi automotivi
6. Fiera



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

**PIEMONTE**

**THE BEST OF  
MADE IN ITALY**



[www.investireinbrasile.org](http://www.investireinbrasile.org)

[info@investireinbrasile.org](mailto:info@investireinbrasile.org)

Sede: San Paolo (BRA)

Tel.: +55 11 2893-0060

+55 11 982669685



Studio di  
Mercato



INMETRO



Import / Export



Definizione  
strategie  
operative



Sviluppo canali  
di Vendita



Ricerca soci ed  
investitori



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

