



Continuano gli incontri dell'Unione Industriali in vista della missione nel Paese latino-americano che a ottobre vedrà come protagoniste alcune Pmi del territorio

Brasile: un mercato attraente anche per le imprese varesine, ma attenti alle regole

Nel primo trimestre 2012 l'export varesino nel mercato verde-oro è incrementato di quasi il 30%

L'Unione degli Industriali della Provincia di Varese scalda i motori in preparazione della missione in Brasile che, ad ottobre, **porterà alcune piccole e medie imprese del territorio alla scoperta delle opportunità offerte dal mercato latino-americano**. Un'iniziativa che si inquadra all'interno del **Progetto Internazionalizzazione** che ha l'obiettivo di accompagnare le Pmi del sistema manifatturiero locale a conoscere i mercati più promettenti rappresentati dai Bric. Quella brasiliana sarà, infatti, una prima trasferta a cui, con cadenza semestrale, seguiranno quelle in Cina, India, Russia e Turchia.

La formula sarà sempre la stessa. Innovativa per questo genere di missioni: pochi momenti ufficiali, ma tanti incontri con operatori del Paese e, soprattutto, visite in quelle imprese varesine che già da tempo presidiano il mercato brasiliano, i cui imprenditori faranno da tutor ai colleghi meno esperti. Prima di partire, però, occorre conoscere e studiare. Per questo l'Unione Industriali, in vista della prima missione in Brasile, ha messo in campo una serie di incontri denominati "Pomeriggi Verde-Oro", di cui questo pomeriggio si è tenuto a Gallarate il secondo incontro. Titolo: : **"Esportare in Brasile: barriere tariffarie, documenti e certificazioni richieste"**. Perché non bisogna farsi ingannare dai numeri. Il mercato brasiliano, infatti, è sì, promettente. Viaggia sì, a dei tassi di crescita sostenuti (+29,1% l'incremento dell'export varesino nel Paese confrontando i dati del primo trimestre 2012, con quelli del primo trimestre 2011). Ma il Paese non è proprio di facile approccio. Tante le regole da sapere. Non pochi i dazi e le tasse da tenere a mente, oltre che da pagare.

Come ha ricordato alle imprese varesine lo stesso **Zeno Poggi**, Consulente d'impresa per il Commercio Estero: "Oltre alla consueta documentazione commerciale, per alcune tipologie di prodotti è richiesta una licenza di importazione, a carico dell'importatore brasiliano, e rilasciata dalle autorità federali competenti, per esempio il Ministero del Commercio o il Ministero della Sanità". Licenze: parola chiave nei rapporti con il Brasile e il suo sistema doganale. "L'importatore – hanno spiegato **Giuseppe Corsi ed Enzo Gemelli** della società logistica **FERCAM SpA** (Air & Ocean Freight Division Italy) – è obbligato a contrattare con uno spedizioniere doganale abilitato dal Fisco Federale per ottenere la Licenza di Importazione, la quale viene rilasciata a società di diritto brasiliano regolarmente riconosciute ed accreditate presso gli organi competenti locali". Non solo: la società brasiliana a cui ci si appoggia deve avere "una capitalizzazione compatibile ai volumi delle importazioni previste e deve essere in regola con le proprie posizioni fiscali".

C'è poi da ricordare, ha continuato Zeno Poggi, che "il Brasile è membro del Mercosur del quale fanno parte anche Argentina, Paraguay, Uruguay e Venezuela, che costituiscono un'unione doganale che applica le stesse tariffe nei confronti dei prodotti originari di Paesi terzi". Dazi, ma anche imposte "molto spesso diverse a seconda della tipologia di prodotto", ha continuato Poggi. Tra queste l'imposta sui prodotti industrializzati, quella sulla circolazione delle merci e dei servizi.

Come dire: va bene i tassi di crescita delle esportazioni e del Pil, ma i conti alla fine un'azienda li deve fare sulla propria realtà. Magari andando in missione. A ottobre con l'Unione Industriali e altri colleghi imprenditori che tutte queste valutazioni le hanno fatte e possono aiutare a farle.

Gallarate, 11 luglio 2012