



Missione Imprenditoriale in Brasile per aziende europee dell'Agroalimentare e del Packaging

10-15 marzo 2019

<https://2019company-mission-brazil-foodandbeverage.b2match.io>

[Enterprise Europe Network](#), attraverso i [Brazilian Business Centres, la rete CIN](#), presente nelle 27 sedi della [Confederazione degli Industriali del Brasile](#) e attraverso i partner EEN membri del Sector Group Agrofood, organizza una missione commerciale di imprese europee nelle 3 principali città del Brasile, San Paulo, Belo Horizonte and Curitiba, dove il settore del Food&Beverage è più forte e segmentato.

La missione si svolgerà dal 10 al 15 marzo 2019, in concomitanza con [Anuga Brasile, Anufood Trade Show](#).

Perché il Brasile

Il Brasile è l'ottava potenza economica del mondo, ma viene fuori da un periodo di recessione nel 2015 e 2016, che è stato definito il peggiore in assoluto nella storia del paese.

Nel 2017, il PIL del paese è cresciuto dell'1%, l'inflazione è scesa ai minimi storici del 2,9% e la Banca Centrale ha ridotto i tassi di interesse di riferimento dal 13,75% nel 2016 al 7% nel 2017.

Il colosso bancario statunitense Bank of America ha reso noto recentemente che il Brasile sarà uno dei pochi paesi a crescere in maniera sostenuta nel 2019, in un momento in cui l'economia degli Stati Uniti perde slancio e le economie di Cina ed Europa paiono incerte.

Per il 2019, la banca statunitense prevede che il Brasile crescerà del 3,5%. Una previsione superiore a quella del Fondo monetario internazionale (Fmi), che prevede una crescita del Pil del gigante sudamericano pari al 2,4%.

Per PWC da qui al 2030 il Brasile, che è membro del G20, sarà [fra le prime 10 potenze](#) che domineranno lo scenario economico mondiale (l'Italia è prevista al 15° posto).

Il Brasile è il paese più grande e più popoloso del Sud America, ed è la più grande economia dell'America Latina. Comprende grandi stati come San Paolo con un'economia più grande di quella dell'Argentina.

Il Brasile è un membro del Mercato comune del Sudamerica (Mercosur), un blocco commerciale che comprende Argentina, Paraguay e Uruguay (l'appartenenza del Venezuela all'organizzazione è stata sospesa ad agosto 2017). Da diverso tempo è in fase di definizione un accordo di libero scambio con l'Unione europea.

I vantaggi per le imprese dell'UE che intendono esportare in Brasile includono:

- Cultura e pratiche commerciali rivolte all'Europa;
- un mercato di consumatori in espansione
- supporto della Confederazione degli industriali del Brasile (CNI), EEN Brasile

I punti di forza del mercato brasiliano includono:

- una base imprenditoriale solida e globalmente integrata;
- un sistema bancario solido e moderno, con la presenza delle maggiori banche di investimento mondiali;
- un forza lavoro in espansione.

Chi può partecipare

- produttori europei del settore Food&Beverage e packaging che vogliono fare affari con le aziende brasiliane, attraverso vendite dirette, importatori e canali di distribuzione;
- buyer europei interessati ad importare prodotti e servizi brasiliani;
- distributori europei interessati a importare, promuovere e distribuire prodotti brasiliani nelle loro regioni in Europa.

Le imprese che parteciperanno alla missione avranno modo di scoprire il mercato brasiliano in maniera privilegiata.

Questi sono alcuni vantaggi:

- Soft landing in Brasile e accompagnamento alla conoscenza del mercato;
- Briefing pre-visita e in-house con informazioni sul mercato e consigli su come fare affari in Brasile
- Incontri business-to-business prestabiliti a Sao Paulo, Belo Horizonte e Curitiba, organizzati da CNI, [Confederazione nazionale Industria Brasile](#) (EEN Brasile) e [CIN Network](#), con la collaborazione di Anufood;
- Eventi di networking durante la Missione;
- Accesso [all'Anufood Trade Show](#), l'edizione brasiliana di Anuga e partecipazione alle attività interne
- Networking con aziende affini da diverse parti d'Europa, partecipanti alla Missione;
- Pubblicazione del profilo aziendale sul [sito della missione per i b2b](#) a Sao Paulo, Belo Horizonte e Curitiba;
- Pubblicazione del proprio profilo sul catalogo della missione, distribuito alle aziende in Brasile, anche dopo la missione;
- Assistenza da parte di un mission manager esperto prima, durante e dopo la missione;
- Supporto al follow up post missione.

Servizi gratuiti forniti da EEN Brasile

[EEN Brasile](#) offre alla delegazione europea:

- Trasporti interni, inclusi i transfer interni da/per l'aeroporto;
- Organizzazione locale e incontri con stakeholder locali;
- Organizzazione di incontri B2B;
- [Attivazione e gestione piattaforma B2B](#);
- Pranzi di lavoro;

- Biglietto di ingresso e visita ad [Anufood Brasile](#);
- Supporto di un esperto e consulenza per i migliori match tra imprese europee e brasiliane;
- Servizi di interpretariato durante i meeting, nel caso in cui i brasiliani non parlino inglese.

Programma della Missione (in progress)

DATA	ORARIO	ATTIVITA'
Domenica, 10 marzo		Arrivo della delegazione europea a San Paolo Tempo libero
Lunedì, 11 marzo	Intera giornata	Briefing per le imprese della delegazione Visite presso supermercati, ristoranti, aziende, hotel Cena di networking informale
Martedì, 12 marzo	Intera giornata 14:00 – 18:30 Pomeriggio Sera	Agenda con visite tecniche e networking Sessione di matchmaking Visita ad ANUFOOD BRAZIL (10 - 21) Cena di networking
Mercoledì, 13 marzo San Paolo e Belo Horizonte	Mattina 12:00-17:00 17:00	Volo per Belo Horizonte Giornata di lavoro presso Inhotim : Pitch: Aziende Brasiliane ed Europee Brunch B2B da 30 minuti Cocktail Cena libera
Giovedì 14 marzo Belo Horizonte e Curitiba	Mattina Sera	Incontri a Belo Horizonte con partner europei e associazioni. Pranzo Volo per Curitiba
Venerdì 15 marzo Curitiba	Mattina 10:00-17:00 Sera	Sessione di matchmaking a Curitiba Welcome Coffee e networking tra aziende brasiliane ed europee. Sessione di matchmaking Voli per San Paolo o Rio de Janeiro
		Fine della Missione

Come partecipare

Le imprese interessate a partecipare possono iscriversi compilando [la scheda di adesione](#), o possono iscriversi direttamente dalla [piattaforma online](#).

Per informazioni ed assistenza è possibile contattare l'ufficio internazionalizzazione di Sicindustria/Enterprise Europe Network, tel. 091581100, email een@sicindustria.eu

Segmenti Food&Beverage di interesse per i buyer e i distributori europei

Dolci, cioccolatini, caramelle, pasticceria, barrette di cereali, cacao, cacao in polvere, preparazioni solubili al cacao, pasta, biscotti, cialde, verdure in scatola, gelatine, creme di frutta tropicale, caffè tostato, caffè macinato, zuppe e salse, condimenti, succhi tropicali, bevande alcoliche e non alcoliche, latticini, alimenti naturali, industria alimentare, macchinari, packaging, grossisti e distributori.

Segmenti Food&Beverage per i produttori europei

I consumatori brasiliani sono cosmopoliti e disposti a pagare di più per le importazioni di alta qualità. Il Brasile ha la classe media più grande dell'America Latina con un forte interesse per i prodotti di qualità.

Gli importatori brasiliani sono interessati a:

- confetteria, dolci, marmellate, biscotti, tè, alimenti con proprietà salutistiche, alimenti con ingredienti energetici (alimenti funzionali)
- conserve

- pasta
- condimenti
- olio d'oliva
- prodotti di eccellenza
- prodotti lattiero-caseari
- birra
- liquori
- vino (dazi molto alti)
- piatti pronti
- snack
- prodotti regionali
- prodotti innovativi

Le aziende brasiliane sono interessate inoltre a:

- macchinari
- packaging
- attrezzature
- agricoltura di precisione

I prodotti dell'UE saranno considerati premium a causa degli elevati dazi all'importazione.

Le società europee interessate ad esplorare il mercato dovranno essere aperte alla negoziazione dei prezzi per adeguarli al mercato locale.

Le società europee interessate a vendere o distribuire prodotti brasiliani dovrebbero essere pronte ad avviare l'importazione dal Brasile dopo le negoziazioni.

Canali di distribuzione

Supermercati, ingrossi, distributori di prodotti gastronomici, HORECA (hotel, ristoranti e catering).

Alcune sfide di cui essere a conoscenza

Il Brasile ha un enorme potenziale per le imprese europee, ma l'accesso al mercato richiederà tempo, risorse e un grande impegno. Le sfide includono:

- Sistema fiscale complesso;
- Sistema normative complesso;
- Spostamenti lunghi tra le città, dove le culture possono variare in modo significativo;
- Le relazioni personali hanno moltissima importanza, prima di assicurarsi un accordo sono necessari numerosi incontri;
- Classificato 76 nell'indice di percezione della corruzione di Transparency International (CPI)
- Classificato non positivamente dalla Banca Mondiale per la scarsa facilità nel concludere gli accordi.



Contatti:
Giada Platania
Telefono: +39091581100
E-mail: een@sicindustria.eu