

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA REGIÃO DOS VINHEDOS – CARVI
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL**

MARIA CECÍLIA CAPPELARI

**INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇO
LOGÍSTICO E ANÁLISE DO COMÉRCIO BILATERAL: BRASIL E ITÁLIA**

**BENTO GONÇALVES
2025**

MARIA CECÍLIA CAPPELARI

**INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇO
LOGÍSTICO E ANÁLISE DO COMÉRCIO BILATERAL: BRASIL E ITÁLIA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientador TCC I: Prof. M^a Simone Andrade Klein
Orientador TCC II: Prof. M^a Rosimeri Machado

**BENTO GONÇALVES
2025**

MARIA CECÍLIA CAPPELARI

**INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇO
LOGÍSTICO E ANÁLISE DO COMÉRCIO BILATERAL: BRASIL E ITÁLIA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Aprovado em: 01/12/2025

Banca Examinadora:

Orientador Prof. M^a Rosimeri Machado
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. M^a Jussara de Oliveira Machado Polesel
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. D^a Juliana Raquel de S. Luchesi
Universidade de Caxias do Sul - UCS

“A logística é a essência do comércio. Ela contribui decisivamente para melhorar o padrão econômico da vida geral.”

**Ronald Henry Ballou,
Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos
(2006)**

RESUMO

Este trabalho analisa a viabilidade da internacionalização de uma empresa brasileira de logística por meio da abertura de uma representação comercial na Itália. O objetivo central é avaliar se a expansão é sustentável e estrategicamente adequada ao contexto da empresa. A pesquisa adota uma abordagem metodológica qualitativa de caráter exploratório, fundamentada em pesquisa bibliográfica, documental, análise de conteúdo e estudo de caso. Essa combinação permite compreender o fenômeno em profundidade, considerando aspectos objetivos e subjetivos envolvidos no processo de internacionalização. A análise contempla o mapeamento dos principais portos brasileiros com maior volume de exportações destinadas à Itália, bem como a identificação de oportunidades de atuação comercial. A partir dos dados secundários levantados, foram desenvolvidos cenários de potencial participação da empresa no fluxo logístico bilateral, permitindo estimar o volume de contêineres que poderia ser intermediado, assim como o faturamento mensal e anual, margem de lucro e retorno financeiro esperado. Os resultados demonstram que a operação apresenta viabilidade econômica no cenário otimista, alcançando o retorno do investimento (Payback) em aproximadamente sete meses. No conjunto, os indicadores sugerem que a entrada no mercado italiano é viável e pode reforçar a competitividade internacional da empresa, especialmente se apoiada por parcerias locais e estratégicas.

Palavras-Chave: internacionalização; logística; representação comercial; expansão estratégica; exportações brasileiras; Itália; análise de viabilidade; mercado italiano; competitividade internacional.

ABSTRACT

This study analyzes the feasibility of the internationalization of a Brazilian logistics company through the establishment of a commercial representation in Italy. The central objective is to assess whether the expansion is sustainable and strategically aligned with the company's context. The research adopts a qualitative and exploratory methodological approach, based on bibliographic research, documentary analysis, content analysis, and a case study. This combination allows for an in-depth understanding of the phenomenon, considering both objective and subjective aspects involved in the internationalization process. The analysis includes mapping the main Brazilian ports with the highest volume of exports to Italy, as well as identifying opportunities for commercial engagement. Based on the secondary data collected, scenarios of the company's potential participation in the bilateral logistics flow were developed, enabling estimates of the number of containers that could be handled, as well as projections of monthly and annual revenue, profit margins, and expected financial returns. The results show that the operation presents economic viability in the optimistic scenario, achieving investment recovery (payback) in approximately seven months. Overall, the indicators suggest that entering the Italian market is feasible and may strengthen the company's international competitiveness, especially if supported by local partnerships and strategic initiatives.

Keywords: internationalization; logistics; commercial representation; strategic expansion; Brazilian exports; Italy; feasibility analysis; Italian market; international competitiveness.

RIASSUNTO

Questo studio analizza la fattibilità dell'internazionalizzazione di un'azienda brasiliana di logistica attraverso l'apertura di una rappresentanza commerciale in Italia. L'obiettivo principale è valutare se l'espansione sia sostenibile e strategicamente adeguata al contesto aziendale. La ricerca adotta un approccio metodologico qualitativo di carattere esplorativo, basato su ricerca bibliografica, analisi documentale, analisi del contenuto e studio di caso. Questa combinazione consente una comprensione approfondita del fenomeno, considerando sia gli aspetti oggettivi sia quelli soggettivi coinvolti nel processo di internazionalizzazione. L'analisi comprende la mappatura dei principali porti brasiliani con il maggior volume di esportazioni destinate all'Italia, oltre all'identificazione di opportunità di attività commerciale. Sulla base dei dati secondari raccolti, sono stati sviluppati scenari di potenziale partecipazione dell'azienda al flusso logistico bilaterale, permettendo di stimare il volume di contenitori che potrebbe essere gestito, nonché il fatturato mensile e annuale, il margine di profitto e il ritorno finanziario atteso. I risultati dimostrano che l'operazione presenta una fattibilità economica nello scenario ottimistico, raggiungendo il recupero dell'investimento (payback) in circa sette mesi. Nel complesso, gli indicatori suggeriscono che l'ingresso nel mercato italiano sia fattibile e possa rafforzare la competitività internazionale dell'azienda, soprattutto se supportato da collaborazioni locali e iniziative strategiche.

Parole chiave: internazionalizzazione; logistica internazionale; rappresentanza commerciale; espansione strategica; commercio estero Brasile-Italia; analisi di fattibilità; mercato italiano; competitività internazionale

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Modos de entrada em mercados internacionais | 19 |
| Quadro 2 – Principais acordos comerciais entre Brasil-Itália | 22 |
| Gráfico 1 – Participação dos estados nas exportações brasileiras | 24 |
| Gráfico 2 – Participação dos estados nas importações brasileiras | 24 |
| Gráfico 3 – Série histórica das exportações e importações brasileiras | 25 |
| Figura 1 – Mapa das regiões italianas | 27 |
| Figura 2 – Mapa dos 12 principais portos italianos | 27 |
| Gráfico 4 – Comparação entre Exportações X Importações italianas | 28 |
| Figura 3 – Relação da Balança Comercial Italiana, em 2023 | 30 |
| Gráfico 5 – Série histórica das exportações e importações com a Itália | 31 |
| Quadro 3 – Principais encargos e custos para abertura de empresa na Itália | 33 |
| Quadro 4 – Resumo da fundamentação teórica | 35 |
| Quadro 5 – Objetivos específicos e principais fontes de pesquisa | 41 |
| Quadro 6 – Estimativa de custos portuários italianos | 42 |
| Quadro 7 – Estimativa de custos aeroportuários italianos | 44 |
| Quadro 8 – Resumo dos Corredores da Malha Ferroviária Europeia | 46 |
| Figura 4 – Mapa dos Corredores Ferroviários da União Europeia | 47 |
| Quadro 9 – Síntese da entrevista com agente de cargas italiano | 49 |
| Quadro 10 – Síntese da entrevista com contador italiano | 56 |
| Quadro 11 – Estimativa dos Custos Fixos Mensais | 59 |
| Quadro 12 – Determinação do Investimento Inicial | 60 |
| Gráfico 6 – Contêineres embarcados de Jun-Dez 2024 | 61 |
| Quadro 13 – Projeção de Faturamento e Lucro Líquido | 62 |
| Apêndice A – Demonstrativo de Cálculo do Exercício | 74 |
| Apêndice B – Fluxo de Caixa | 75 |
| Apêndice C – Balanço Patrimonial | 76 |
| Apêndice D – VPL e TIR | 77 |
| Anexo A – Regiões Italianas e suas respectivas capitais | 78 |
| Anexo B – Perfil de Comércio e investimentos da Itália | 79 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO..... | 9 |
| 1.1. DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA..... | 11 |
| 1.2. OBJETIVOS..... | 11 |
| 1.2.1. Objetivo Geral..... | 11 |
| 1.2.2. Objetivos Específicos..... | 12 |
| 1.3. JUSTIFICATIVA..... | 12 |
| 2. REFERENCIAL TEÓRICO..... | 14 |
| 2.1. LOGÍSTICA INTERNACIONAL..... | 14 |
| 2.2. AGENCIAMENTO DE CARGAS..... | 15 |
| 2.3. INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS..... | 16 |
| 2.4. ESTRATÉGIAS DE ENTRADA EM MERCADOS INTERNACIONAIS..... | 17 |
| 2.5. BREVE HISTÓRICO DA RELAÇÃO BILATERAL BRASIL E ITÁLIA..... | 20 |
| 2.6. COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO..... | 23 |
| 2.7. ITÁLIA E SEU AMBIENTE DE NEGÓCIOS..... | 26 |
| 2.7.1. Dados Geográficos e Populacionais..... | 26 |
| 2.7.2. Dados Econômicos..... | 28 |
| 2.8. RELAÇÕES COMERCIAIS BILATERAIS BRASIL-ITÁLIA..... | 29 |
| 2.9. ASPECTOS LEGAIS E TRIBUTÁRIOS PARA ABERTURA DE EMPRESA NA ITÁLIA..... | 32 |
| 2.10. SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO..... | 35 |
| 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS..... | 37 |
| 3.1. DELINEAMENTO..... | 37 |
| 3.1.1. Natureza..... | 37 |
| 3.1.2. Níveis..... | 38 |
| 3.1.3. Estratégia..... | 38 |
| 3.2. PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS..... | 40 |
| 3.3. DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DE DADOS..... | 41 |
| 3.3.1. Estrutura e particularidades do mercado logístico italiano..... | 41 |
| 3.3.1.1. Principais portos e custos operacionais..... | 42 |
| 3.3.1.2. Transporte aéreo e estrutura aeroportuária..... | 43 |
| 3.3.1.3. Malha ferroviária e integração intermodal..... | 45 |
| 3.3.1.4. Entrevista com agente de cargas italiano: percepções sobre o mercado logístico e desafios operacionais..... | 48 |
| 3.3.2. Fluxos comerciais e oportunidades logísticas entre Brasil e Itália | 51 |
| 3.3.2.1. Panorama do comércio bilateral..... | 51 |
| 3.3.2.2. Principais setores de exportação e importação..... | 51 |
| 3.3.2.3. Principais players atuantes no mercado..... | 52 |
| 3.3.3. Aspectos legais, financeiros e organizacionais para a abertura de empresas na Itália..... | 53 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3.3.1. Incentivos governamentais..... | 53 |
| 3.3.3.2. Formas jurídicas e exigências legais para constituição de empresas..... | 53 |
| 3.3.3.3. Regime tributário e encargos trabalhistas..... | 54 |
| 3.3.3.4. Custos e procedimentos para abertura de empresas de serviços logísticos..... | 55 |
| 3.3.3.5. Entrevista com contadora italiana: validação das etapas e custos de abertura..... | 55 |
| 3.3.4. Proposta de Internacionalização e Plano de abertura de empresa na Itália..... | 58 |
| 3.3.4.1. Diretrizes estratégicas..... | 58 |
| 3.3.4.2. Análise financeira e viabilidade econômica..... | 59 |
| 3.3.4.3. Projeção de negócios..... | 61 |
| 4. ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS..... | 63 |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 65 |
| REFERÊNCIAS..... | 67 |
| APÊNDICE A – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)..... | 74 |
| APÊNDICE B – FLUXO DE CAIXA..... | 75 |
| APÊNDICE C – BALANÇO PATRIMONIAL..... | 76 |
| APÊNDICE D – VPL e TIR..... | 77 |
| ANEXO A – REGIÕES ITALIANAS E SUAS RESPECTIVAS CAPITAIS..... | 78 |
| ANEXO B – PERFIL DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO DA ITÁLIA..... | 79 |

1. INTRODUÇÃO

A intensificação da globalização, nas últimas décadas, transformou significativamente as relações comerciais internacionais, promovendo a interdependência entre economias e incentivando a mobilidade de capitais, bens e serviços. Nesse contexto, a internacionalização de empresas torna-se não apenas uma tendência estratégica, mas uma necessidade competitiva, especialmente no setor de serviços logísticos, que desempenha papel fundamental na viabilização do comércio exterior.

Os sistemas logísticos modernos permitiram a separação geográfica entre produção e consumo, viabilizando a especialização produtiva de regiões e a distribuição eficiente de mercadorias com base no princípio da vantagem comparativa (Ballou, 2006). A logística, portanto, não apenas viabiliza o comércio internacional, mas é sua essência, promovendo o desenvolvimento econômico e integrando cadeias globais de valor.

Neste sentido, a relevância da Europa no cenário logístico global se deve ao seu papel como um dos maiores polos de exportação e importação do mundo. A União Europeia é um bloco econômico altamente integrado, com infraestrutura avançada e normas regulatórias que influenciam as práticas logísticas internacionais. O transporte é considerado um dos pilares centrais da integração europeia, sendo essencial para a livre circulação de pessoas, bens e serviços. O setor de transportes representa mais de 9% do valor agregado bruto da União Europeia, somando cerca de 664 bilhões de euros em 2016 e empregando aproximadamente 11 milhões de pessoas, o que reforça a relevância do setor logístico na economia europeia e evidencia o potencial de negócios para empresas estrangeiras no continente (European Union, 2021). Entre 2010 e 2023, o transporte marítimo foi o maior contribuinte para o comércio internacional de serviços de transporte da UE, representando cerca de metade do total de serviços de transporte, tanto para exportações como para importações. Em 2023 o transporte marítimo representou 47% do valor das mercadorias comercializadas entre a UE e o resto do mundo, em volume, a participação foi de 74% (Eurostat, 2025). Empresas que operam com mercados internacionais precisam entender sobre exigências

específicas de transporte, armazenamento e distribuição, o que reforça a importância de agentes de carga experientes e bem-posicionados.

A crescente abertura de mercados e o avanço de acordos comerciais bilaterais, como os estabelecidos entre Brasil e Itália, têm proporcionado novas oportunidades. A Itália, como segundo maior polo manufatureiro da Europa e líder em número de pequenas e médias empresas (PMEs), apresenta-se como um mercado estratégico, tanto pela sua estrutura produtiva quanto por seu posicionamento logístico no continente europeu (Governo Federal, 2020).

No entanto, para empreender nesse cenário internacional, é essencial compreender as diferentes formas de entrada em mercados externos e avaliar as condições específicas do país-alvo. A Itália, por exemplo, oferece incentivos atrativos à abertura de empresas, como regimes fiscais simplificados, acesso à programas e acordos, e diferentes formatos jurídicos que possibilitam desde estruturas simples, como escritórios de representação, até sociedades de capital mais robustas.

Dessa forma, este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade da internacionalização de uma empresa brasileira de serviços logísticos para o mercado italiano, considerando as particularidades do comércio bilateral, desafios e oportunidades do setor, incentivos legais e fiscais italianos, os custos envolvidos na constituição e manutenção da empresa, e as estratégias logísticas mais adequadas para sua inserção.

No primeiro capítulo será apresentada a fundamentação teórica que abrange temas como logística internacional, agenciamento de cargas, internacionalização de empresas, métodos de entrada no mercado internacional, comércio bilateral entre Brasil e Itália e aspectos legais e tributários para abertura da empresa no país. Essa abordagem busca integrar a análise das infraestruturas logísticas italianas, oportunidades comerciais entre os países e os principais desafios e vantagens da atuação internacional. O segundo capítulo será dedicado à parte prática da pesquisa, contemplando o delineamento metodológico, a análise dos dados coletados sobre a logística italiana, os fluxos comerciais entre Brasil e Itália, e os aspectos legais, financeiros e tributários relacionados à abertura de uma empresa na Itália. No terceiro capítulo, serão apresentadas a análise dos dados obtidos e a discussão dos resultados obtidos, enquanto o último e quarto capítulo trará as considerações finais, com sínteses e sugestões para estudos futuros.

1.1. DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O agenciamento de cargas é uma atividade fundamental no comércio exterior, pois envolve a coordenação e o gerenciamento do transporte internacional de mercadorias, garantindo que os produtos sejam entregues com segurança, eficiência e no prazo estabelecido. Segundo Mendes (2022), a logística se mostra fundamental na redução de custos, no encurtamento de distâncias e na agilidade dos processos de movimentação e entrega de mercadorias, sendo uma estratégia indispensável para empresas que desejam atuar globalmente. Além disso, os transportes exercem função econômica ao ampliar a disponibilidade de bens e promover a integração entre sociedades com capacidades produtivas distintas (Mendes, 2022).

Em um cenário de crescente globalização, empresas brasileiras do setor logístico enfrentam o desafio de expandir sua atuação para além das fronteiras nacionais, buscando se posicionar em mercados internacionais mais estáveis, com melhor infraestrutura e menor carga tributária. Neste contexto, a entrada em mercados europeus, como o italiano, representa uma oportunidade estratégica.

A Itália, por sua localização geográfica privilegiada e por fazer parte da União Europeia, oferece um ambiente favorável para a atuação de empresas do setor logístico, tanto pelas conexões com outros países europeus quanto pelos incentivos à atração de investimentos estrangeiros. No entanto, a internacionalização exige planejamento detalhado e análise de viabilidade que considere aspectos legais, operacionais, econômicos, fiscais e culturais do país de destino.

Diante do exposto, define-se a questão problema que orienta este trabalho: É viável a abertura de uma representação de empresa brasileira de serviços logísticos na Itália?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo Geral

Analizar a abertura de uma representação de uma empresa brasileira prestadora de serviços logísticos na Itália.

1.2.2. Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- a) identificar as particularidades do mercado logístico italiano, incluindo aspectos operacionais e de infraestrutura;
- b) analisar os fluxos e oportunidades de comércio exterior e logística entre Brasil e Europa, focando no mercado italiano;
- c) identificar aspectos legais, financeiros e organizacionais para abertura de empresa na Itália.

1.3. JUSTIFICATIVA

O comércio exterior depende diretamente da capacidade de fazer com que os produtos atinjam os consumidores nos mercados-alvo, superando barreiras geográficas e operacionais por meio da logística de distribuição e transporte (Ballou, 2006). Tripoli e Prates (2016) ainda destacam que o transporte no comércio exterior é elemento essencial, pois influencia diretamente a viabilidade das operações de importação e exportação, exigindo planejamento detalhado das rotas, sistemas e infra estruturas envolvidas. Isto significa que a logística eficiente é fundamental para o sucesso do comércio exterior, influenciando diretamente a competitividade, os custos e a satisfação do cliente.

Nesse sentido, analisar a viabilidade de internacionalização de uma empresa prestadora de serviços logísticos para a Itália torna-se relevante, dada a posição estratégica do país europeu, seu papel no setor manufatureiro e os incentivos oferecidos à atração de empresas estrangeiras.

O Brasil desempenha papel significativo no comércio internacional, destacando-se na exportação de *commodities* e produtos industrializados, representando, em 2023, 1,43% das exportações mundiais de bens (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, 2024). Neste mesmo ano, segundo dados da Apex Brasil, a Itália foi o 15º destino das exportações brasileiras, totalizando US\$4,1 bilhões, com destaque para produtos como café não torrado, celulose, soja e petróleo. Por outro lado, a Itália consolidou-se como uma das principais potências exportadoras globais, ocupando, em 2023, o sexto lugar nas

exportações mundiais (World Trade Statistical Review, 2023) e nos primeiros seis meses de 2024, o quarto, superou o Japão (Câmara de Comércio Italiana, 2024). Em 2024, foi responsável por 11,8% das exportações da UE para fora do bloco, e 9,9% nas importações (Eurostat, 2025).

Essa diferença revela uma oportunidade não totalmente explorada no setor logístico, que pode ser aproveitada por meio da expansão internacional de empresas brasileiras, sobretudo em mercados consolidados e bem desenvolvidos, como o da Europa. A Itália, em especial, sobressai-se por sua eficiente estrutura de transporte multimodal e por desempenhar um papel estratégico como ponto de entrada de produtos na região do Mediterrâneo. Além disso, o país oferece oportunidades significativas para investimentos estrangeiros, em setores como energia elétrica, telecomunicações, logística, serviços e manufatura, atraindo empresas internacionais (Apex Brasil, 2020).

Dessa forma, o presente estudo mostra-se pertinente e atual, pois acompanha o movimento global de integração econômica e atende a uma necessidade concreta do setor logístico de alcançar maior competitividade no cenário internacional. A realização da análise de internacionalização é oportuna, considerando os acordos comerciais em vigor entre o Brasil e a Itália e o avanço nas relações comerciais bilaterais entre os países.

Este trabalho traz contribuições relevantes em diversas frentes: na esfera acadêmica, ao abordar um tema pouco explorado sobre a internacionalização de prestadoras de serviços logísticos; no campo científico, ao apresentar uma metodologia de análise que pode ser adaptada a diferentes contextos; e no aspecto prático, ao fornecer informações que apoiem decisões estratégicas empresariais voltadas à inserção competitiva no mercado europeu.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão abordados conceitos e teorias propostos por diversos autores referentes à logística internacional, agenciamento de cargas e ao comércio bilateral entre Brasil e Itália.

2.1. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

A logística, enquanto área estratégica da gestão empresarial, evoluiu de uma função operacional para um elemento essencial à competitividade organizacional em escala global. Conforme definido pelo *Council of Logistics Management*:

Logística é o processo de planejamento, implementação e controle do fluxo eficiente e economicamente eficaz de matérias-primas, estoque em processo, produtos acabados e informações relativas desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o propósito de atender às exigências dos clientes. (Ballou, 2006, p. 27)

Nesse sentido, a logística não apenas garante a movimentação física de bens, mas também incorpora a gestão da informação e o atendimento às necessidades dos consumidores. Complementarmente, Schluter (2013, p. 26) destaca que a logística busca, simultaneamente, a minimização de custos e o aumento da qualidade do serviço ao cliente, agregando valor por meio das utilidades de tempo e lugar. Esse enfoque reforça o papel da logística na geração de vantagem competitiva, especialmente quando se trata de mercados internacionais, onde as exigências de tempo de entrega, qualidade e custo são ainda mais críticas.

A evolução do conceito de logística deu origem ao Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos (*Supply Chain Management - SCM*), que, segundo Ballou (2006, p. 27), capta a essência da logística integrada, mas a ultrapassa, ampliando seu escopo para incluir todos os elos da cadeia, desde os fornecedores até o consumidor final. O autor ainda enfatiza que tanto a logística empresarial quanto o SCM compartilham a missão de “colocar os produtos ou serviços certos no lugar certo, no momento certo, e nas condições desejadas, dando ao mesmo tempo, a melhor contribuição possível para a empresa” (Ballou, 2006, p. 28).

No contexto do comércio internacional, essa missão torna-se ainda mais complexa. Robles (2016) observa que a logística internacional precisa considerar os desafios da competição global, como a redução do tempo de ciclo dos pedidos, a

operação com preços mais competitivos e a resposta mais ágil ao mercado. A entrega do produto certo, no local certo, com o menor custo possível, passa a ser um requisito básico para garantir a competitividade.

Esse cenário reforça a relevância do transporte no comércio exterior, como apontam Tripoli e Prates (2016), ao destacar que o desconhecimento das dinâmicas logísticas pode inviabilizar uma operação internacional, mesmo que todos os demais aspectos (como negociação e documentação) estejam corretos. Isso porque o sistema de transporte envolve múltiplos atores, instalações e tecnologias que interferem diretamente na eficiência das trocas comerciais entre países. Dentre estes principais atores, estão os dedicados ao agenciamento de cargas.

2.2. AGENCIAMENTO DE CARGAS

A globalização promoveu uma intensificação do comércio internacional, estimulando o fluxo de exportações e importações entre os países. Nesse cenário, o transporte torna-se um componente essencial do processo logístico, pois é por meio dele que as mercadorias chegam aos destinos internacionais (Tripoli e Prates, 2016). Platt (2025) complementa ao destacar que o transporte é considerado um dos processos mais importantes e onerosos da cadeia de suprimentos, tendo como função principal garantir o fluxo de bens entre origem e destino.

Barbosa e Melo (2023) ressaltam que o serviço de transporte marítimo internacional compreende uma série de rotas desde a entrada da carga nas instalações portuárias até seu destino, evidenciando a complexidade da operação logística em escala global. De acordo com Alaminho e Lorenzo (2024), apud Castiglioni (2014), o conceito logístico vai além do transporte e armazenamento, a logística deve ser compreendida como um recurso de gestão estratégica responsável por planejar, monitorar e acompanhar o fluxo de materiais e informações ao longo da cadeia de suprimentos.

Dentro da logística de comércio internacional, os agentes de carga, ou *freight forwarders*, assumem um papel estratégico muito importante. Tripoli e Prates (2016) definem-nos como empresas especializadas em operações porta a porta, que prestam assistência integral aos exportadores e importadores, abrangendo desde a documentação e transporte até os trâmites bancários. Robles (2016) reforça essa ideia ao afirmar que esses profissionais são responsáveis por gerenciar as

operações logísticas relativas ao transporte de mercadorias em diversos modais e por lidar também com as obrigações documentais e aduaneiras.

A atuação dos agentes de carga é ainda mais relevante no contexto da internacionalização dos serviços logísticos. Sua presença nos mercados internacionais facilita a integração com redes globais de transporte e proporciona maior competitividade às empresas. Como elo entre embarcadores, transportadores e órgãos reguladores, os agentes de carga garantem que os processos sejam conduzidos com fluidez e eficiência, o que é crucial para a operação logística internacional (Robles, 2016).

Portanto, ao se considerar a expansão de empresas prestadoras de serviço logístico para mercados internacionais, especialmente para o contexto europeu, a análise do papel e da importância dos agentes de carga, bem como dos elementos que compõem o processo de transporte, torna-se indispensável para o entendimento da complexidade e das exigências dessa movimentação global.

2.3. INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

A globalização é apresentada por Mendes (2021) como um processo transformador das ordens política e econômica, responsável por romper barreiras e ampliar o acesso ao comércio e capital internacionais. Esse fenômeno, segundo Robles (2016), abre oportunidades de negócios em novos mercados, incentivando as empresas a adotarem uma postura empreendedora e estratégica. Nesse sentido, a globalização cria as condições necessárias para a internacionalização empresarial, entendida como a tendência das empresas de expandirem sistematicamente sua atuação para além das fronteiras nacionais, enquanto a globalização em si representa uma macrotendência de interconectividade econômica entre países (Cavusgil, Knight e Riesenberger, 2019).

A inserção internacional, no entanto, exige planejamento estratégico, com definição de metas claras, análise de mercado e adoção de formas de entrada adequadas ao perfil da empresa e ao mercado-alvo. Conforme destaca o Sebrae (2023), esse processo requer preparo, estudo e ações comerciais eficazes, especialmente no caso de micro e pequenas empresas que precisam dominar os processos formais e mecanismos simplificados de exportação.

Robles (2016) acrescenta que o processo de entrada em mercados internacionais, particularmente no setor logístico, exige competências específicas, dada a complexidade dos procedimentos de transporte, importação e exportação em ambientes com sistemas políticos, legais e culturais diversos. Isso é reforçado por Cavusgil, Knight e Riesenberger (2019), ao afirmar que empresas envolvidas em negócios internacionais enfrentam variáveis incontroláveis e devem adquirir conhecimentos e habilidades específicas para competir globalmente.

As motivações para a internacionalização podem ser tanto estratégicas quanto reativas. Estratégias como a busca por crescimento, novos conhecimentos, margens maiores e diversificação de mercados coexistem com necessidades reativas, como acompanhar clientes que se expandem internacionalmente (Cavusgil, Knight e Riesenberger, 2019). Nesse contexto, alianças, parcerias e coalizões se tornam não apenas vantajosas, mas muitas vezes indispensáveis para explorar novas oportunidades e mitigar riscos na expansão internacional.

No setor de prestação de serviços logísticos, como o dos agentes de carga, a internacionalização é ainda mais estratégica. Esses operadores são essenciais para garantir a eficiência do comércio internacional, pois otimizam o transporte, gerenciam processos aduaneiros e oferecem soluções logísticas personalizadas. Sua presença no mercado externo fortalece a integração às redes globais e aumenta a competitividade (Robles, 2016).

Dessa forma, observa-se que as estratégias logísticas são componentes cruciais no processo de internacionalização, especialmente em setores intensivos em operação e coordenação, como o de serviços logísticos. A escolha da abordagem mais adequada deve considerar as capacidades logísticas da empresa, a complexidade do mercado e o grau de controle desejado sobre as operações. Para isso, é necessário analisar as principais formas de entrada no comércio internacional, e como podem ser integradas de forma estratégica às operações logísticas, ampliando as chances de sucesso na atuação global.

2.4. ESTRATÉGIAS DE ENTRADA EM MERCADOS INTERNACIONAIS

A análise de mercados internacionais demanda a consideração de múltiplas variáveis que influenciam diretamente a viabilidade de expansão. Entre os fatores mais relevantes destacam-se o tamanho e crescimento do mercado, o nível de

urbanização, a capacidade e intensidade de consumo, a infraestrutura disponível, bem como a receptividade e liberdade econômica do país-alvo (Robles, 2016). Essas dimensões fornecem subsídios importantes para que a empresa possa estruturar sua entrada em um novo mercado de maneira estratégica.

De acordo com Kuazaqui e Lisboa (2009) o modo de entrada deve estar alinhado à estratégia global da empresa, considerando os recursos disponíveis e os objetivos pretendidos. Ávila e Rocha (2015) reiteram ainda que o modo de entrada é uma das principais decisões que a firma investidora toma, ao entrar em um mercado estrangeiro.

Os modelos de estratégias de entrada em mercados internacionais são definidos como ações que visam introduzir um novo negócio ou uma nova empresa em ambiente internacional (Kuazaqui e Lisboa, 2009). A escolha entre os diferentes modos depende de diversos fatores, como o grau de comprometimento da empresa, a competitividade e regulamentação do mercado-alvo, as características dos produtos ou serviços e os recursos financeiros e humanos disponíveis (Alibaba, 2023). Também é importante considerar que não há um modelo único ideal para todas as situações: é essencial realizar uma análise criteriosa das oportunidades e dos riscos específicos de cada contexto.

Os modos de entrada podem ser divididos em duas categorias: os que não envolvem investimento direto e os que envolvem investimento direto. No primeiro grupo, estão incluídas opções como exportação, licenciamento, *franchising* e contratos de produção, modelos que exigem menor comprometimento de capital e oferecem mais flexibilidade, embora com menor controle sobre as operações locais. Já os modos que envolvem investimento direto estrangeiro, como *joint ventures*, aquisições e subsidiárias integrais, representam estratégias de maior risco e custo, porém possibilitam maior controle, integração com o mercado local e potencial de aprendizado (Alibaba, 2023). A escolha entre essas estratégias deve considerar o equilíbrio entre risco e retorno, bem como a capacidade da empresa de sustentar uma presença sólida no mercado.

No Quadro 1, que estrutura os métodos de entrada em mercados internacionais, conforme níveis crescentes de investimento, risco e controle, evidencia a necessidade de alinhar essa decisão aos recursos, objetivos e grau de comprometimento da empresa com o processo de internacionalização.

Quadro 1: Modos de entrada em mercados internacionais

| ESTRATÉGIA | DESCRÍÇÃO |
|----------------------|---|
| Exportação | Venda de produtos/serviços diretamente para os clientes finais ou, através de intermediários, no país-alvo. |
| Licenciamento | Acordo contratual pelo qual uma empresa (licenciante) concede a outra empresa (licenciada) o direito de usar sua marca, patente, tecnologia ou <i>know-how</i> , em troca de remuneração, geralmente taxa fixa ou porcentagem das vendas. |
| <i>Franchising</i> | Tipo especial de licenciamento pelo qual uma empresa (franqueadora) concede a outra empresa (franqueada) o direito de usar seu nome, marca, produtos, serviços e métodos operacionais em troca de uma taxa inicial e <i>royalties</i> periódicos. |
| Contrato de Produção | Acordo pelo qual uma empresa contrata outra empresa para produzir seus produtos/serviços em um país estrangeiro. |
| <i>Joint-Venture</i> | Associação entre duas ou mais empresas (sócias) para criar uma nova entidade legal em um país estrangeiro, mediante compartilhamento de recursos, riscos e benefícios. |
| Aquisição | Compra total ou parcial de uma empresa já existente em um país estrangeiro. |
| Subsidiária Integral | Criação de uma nova empresa totalmente controlada pela empresa matriz em um país estrangeiro. Permite total liberdade e flexibilidade para adaptação de produtos, serviços, preços e estratégias ao mercado local. |

Fonte: Alibaba IEST Group (2023)

Estratégias como exportação, licenciamento e *franchising* oferecem menor risco e investimento inicial, sendo indicadas para empresas em fase inicial de expansão ou com recursos limitados. Por outro lado, métodos como *joint ventures*, aquisições e subsidiárias integrais demandam maior capital e envolvimento operacional, mas proporcionam controle estratégico ampliado e maior potencial de adaptação ao mercado local, sendo geralmente utilizadas por empresas de grande porte já com marca nacional bem solidificada. Essa hierarquização permite uma análise mais criteriosa na escolha do modelo mais adequado, considerando o equilíbrio entre segurança e retorno esperado.

A escolha dos métodos de internacionalização deve considerar não apenas fatores internos da empresa, mas também as particularidades do comércio entre os países envolvidos. Abordando o caso do Brasil e Itália, a relação comercial

consolidada, marcada por acordos de cooperação econômica, científica e tecnológica, cria um ambiente favorável para diversas formas de inserção internacional. O histórico positivo e os mecanismos de apoio mútuo entre os dois países favorecem tanto abordagens mais cautelosas quanto estratégias de entrada mais robustas no mercado italiano.

2.5. BREVE HISTÓRICO DA RELAÇÃO BILATERAL BRASIL E ITÁLIA

De acordo com Louzarda (2005), desde o descobrimento do Brasil, em 1500, até a independência política de Portugal, em 1822, a prática do comércio internacional era proibida, sendo exercida exclusivamente pela metrópole, Lisboa, em regime de monopólio. Somente com a constituição da monarquia brasileira iniciou-se o processo de soberania econômica do país, cuja desvinculação efetiva de Portugal passou a ser observada com a intensificação do comércio internacional de café, impulsionado principalmente por agentes norte-americanos e britânicos. Nesse contexto de abertura e expansão das relações comerciais internacionais, Pordeus (2023) destaca os principais marcos da histórica relação cultural e comercial entre Brasil e Itália, evidenciando como esse vínculo se fortaleceu ao longo do tempo. Conforme o autor, os pontos históricos mais relevantes da relação entre os países são especificados abaixo:

- a) em 1900 o registro das relações comerciais entre Brasil e Itália têm origem com a Assinatura do “Acordo Comercial Provisório” que visava à redução das tarifas sobre o café brasileiro (revogado no ano seguinte);
- b) em 1901 apenas 0,9% das exportações brasileiras eram destinadas à Itália, os principais mercados eram Estados Unidos da América representando 43% e Alemanha, com 14,8%;
- c) em 1931 o governo de Getúlio Vargas celebrou um novo acordo comercial com a Itália, baseado no princípio da nação mais favorecida;
- d) em 1936 o mesmo governo introduziu o comércio compensado (sem troca de moeda) modelo até então restrito à Alemanha;
- e) durante a Segunda Guerra Mundial, o Brasil rompeu relações com o Eixo, que incluía a Itália, medida que resultou na suspensão das

- trocas comerciais, confisco de bens de imigrantes italianos e na deterioração dos laços diplomáticos, como a proibição, por lei, do uso das línguas estrangeiras italiano e alemão, por serem consideradas uma forma de aproximação às forças inimigas;
- f) em 1949, com a assinatura da Declaração de Amizade e Cooperação, ocorreu a normalização das relações, aprofundada nos anos seguintes, sobretudo durante os governos de Juscelino Kubitschek (Brasil) e Giovanni Gronchi (Itália);
 - g) na década de 50 o processo de imigração foi intensificado devido a guerra e em 1956 seis acordos bilaterais foram assinados, abrangendo temas como comércio, cooperação econômica e assistência técnica italiana ao Brasil;
 - h) em 1957 a criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE), através do Tratado de Roma, trouxe grande preocupação ao governo brasileiro, especialmente pela possível perda de mercado para o café. A Itália, no entanto, assegurou que a integração europeia não prejudicaria a cooperação bilateral, firmando, em 1958, novos acordos.

Ainda em relação ao surgimento da CEE, Robles menciona que sua formação objetivou harmonizar leis e regulamentos nacionais dos países-membros para que os produtos, os serviços, as pessoas e o dinheiro pudessem fluir livremente pelas fronteiras nacionais. Em 1992, a CEE passou a ser conhecida como União Europeia, e adotou o euro como moeda única entre países-membros, entrando em circulação em 2002 (European Union). Nos anos seguintes, o Brasil buscou atrair investimentos industriais italianos, como da FIAT (*Fabbrica Italiana Automobili Torino*) que tinha vínculos com o país devido aos imigrantes vindos da região, contudo, as investidas foram frustradas por conta da burocracia e falta de incentivos. Posteriormente, a primeira fábrica da FIAT no Brasil foi aberta em 1973, em Betim-MG (Pordeus, 2023).

O comércio bilateral entre Brasil e Itália passou a ganhar maior relevância a partir de 1980, quando o Brasil intensificou sua abertura econômica e buscou maior inserção no comércio internacional. Desde então, a relação comercial entre os dois países tem se fortalecido, acompanhando os principais marcos do comércio exterior

brasileiro. O Guia “Como Exportar” elaborado pelo Departamento de Fomento Comercial e Investimentos e Divisão de Inteligência Comercial do Ministério de Relações Exteriores (Governo Federal, 2020) traz o histórico dos principais acordos econômicos entre Brasil e Itália.

Quadro 2: Principais acordos comerciais entre Brasil-Itália

| ACORDO | INÍCIO VIGÊNCIA | OBJETIVO |
|--|---|---|
| Acordo sobre Migração Brasil-Itália | 1965 | Regulamenta questões migratórias e previdenciárias entre os países. |
| Convenção para evitar a Dupla Tributação | 1981 | Evitar a bitributação e prevenir a evasão fiscal sobre o imposto de renda. |
| Acordo Quadro de Cooperação Econômica, Industrial e de Desenvolvimento | 1998 | Promover a cooperação econômica e industrial entre os países. |
| Acordo Quadro Inter-Regional de Cooperação | 1999 | Fortalecer relações políticas, econômicas e comerciais entre a Comunidade Europeia e o Mercosul, nos setores da educação, informações, e luta contra o tráfico de drogas |
| Programa de Cooperação "Brasile vicino" | 2004 | Implementar projetos de desenvolvimento local em 40 cidades brasileiras e regiões italianas |
| Protocolo de Intenções Brasil-Itália | 2008 | Fortalecer a cooperação econômica e comercial entre os países |
| Acordo Internacional do Café | 2010 | Fortalecer o setor cafeeiro global, promover sua expansão sustentável e o bem-estar dos cafeicultores, facilitar o comércio e garantir preços estáveis |
| Parceria Estratégica Brasil-Itália | 2010 | Cooperação em 16 setores-chave, como indústria, turismo, energia e defesa. |
| Memorando de Entendimento Brasil-Itália | 2015 | Desenvolver investimentos e reforçar cooperação produtiva. |
| Convenção da Apostila de Haia | 2016 | Eliminação da obrigação de legalizar os documentos públicos estrangeiros, emitidos por autoridades. Este acordo diminuiu a burocracia para a validade de documentos, especialmente comerciais, entre os países. |
| Acordo de Parceria Mercosul-União Europeia | Concluído em dez/2024. Aguarda assinatura dos países. | Criar uma zona de livre comércio entre os blocos, eliminando a maioria dos tributos aduaneiros. |

Fonte: “Itália - Como Exportar” (Governo Federal, 2025)

Os acordos comerciais desempenham um papel estratégico, tanto para facilitar a inserção de empresas em um novo mercado quanto para manter um relacionamento equilibrado entre os países. Esses acordos criam um ambiente institucional mais estável, previsível e cooperativo para o desenvolvimento de relações econômicas e comerciais sustentáveis. A assinatura dos acordos de cooperação, ao longo das décadas, incluindo a parceria estratégica firmada em 2010 e o avanço nas negociações do acordo Mercosul-União Europeia, contribuíram para consolidar uma relação diversificada e dinâmica entre os mercados.

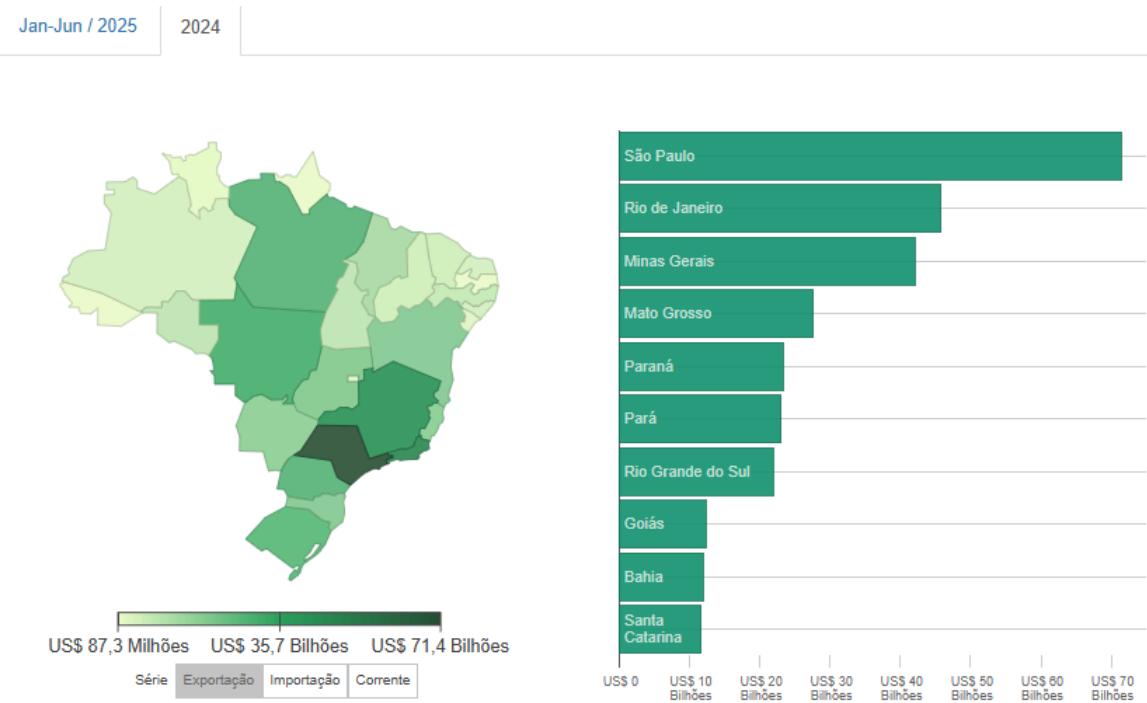
2.6. COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

O comércio exterior desempenha um papel fundamental na economia brasileira, contribuindo significativamente para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e para o fortalecimento das relações internacionais do país. Em março de 2025, o Brasil registrou um superávit comercial de US\$ 8,15 bilhões, com exportações de US\$ 29,2 bilhões e importações de US\$ 21 bilhões. Em comparação a fevereiro de 2025, as exportações cresceram 28%, enquanto as importações caíram 9,57%, reforçando o saldo positivo da balança comercial (*The Observatory of Economic Complexity*, 2024).

As principais exportações brasileiras foram soja, petróleo bruto, minério de ferro, café e carne bovina. Já as importações destacaram-se por petróleo refinado, adubos e fertilizantes, turbinas a gás, motores, veículos e peças, petróleo bruto e medicamentos embalados (Comex Stat, 2025).

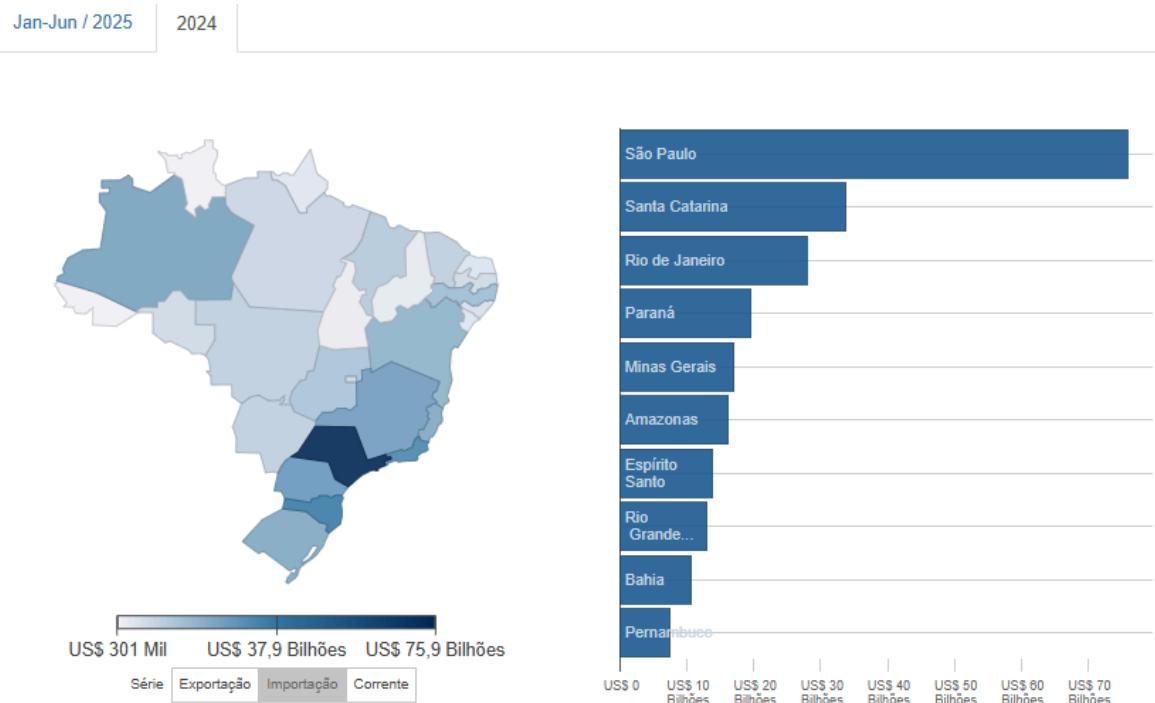
Em 2024 e no primeiro semestre de 2025 (janeiro à junho), entre os estados brasileiros, São Paulo liderou nas exportações, seguido pelo Rio de Janeiro e Minas Gerais (em 2024) e por Minas Gerais e Rio de Janeiro (jan-jun 2025). Em ambos os períodos Mato Grosso e Paraná ocuparam quarta e quinta posição. Já nas importações, o ano de 2024 e primeiro semestre de 2025 apresentaram os mesmos resultados: São Paulo com participação de praticamente 30%, seguido por Santa Catarina, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais (Comex Stat, 2025). Os Gráficos 1 e 2 apresentam a participação dos estados brasileiros nas exportações e importações brasileiras, no ano de 2024.

Gráfico 1: Participação dos Estados nas exportações brasileiras



Fonte: Comex Stat (2025)

Gráfico 2: Participação dos Estados nas importações brasileiras

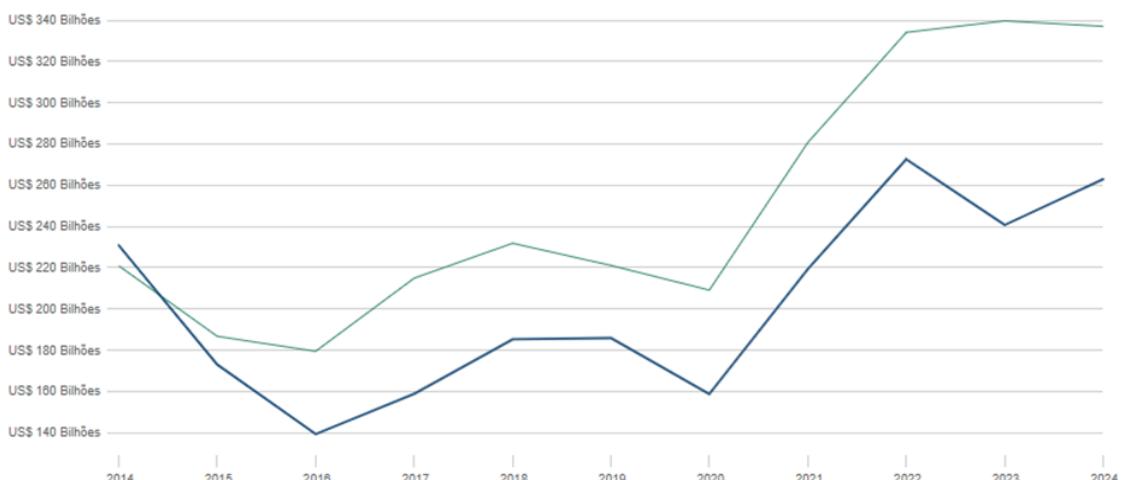


Fonte: Comex Stat (2025)

Segundo dados apurados do ano de 2024, 54% das exportações brasileiras, US\$ 181,8 bilhões, foi composta por produtos da indústria de transformação, como carnes, açúcares, celulose, óleos combustíveis e veículos. Em seguida, destacam-se os produtos da indústria extrativa, com US\$ 81 bilhões (24%), óleos brutos de petróleo e minérios, e da agropecuária, com US\$ 72,5 bilhões (22%), incluindo soja, café, milho e algodão. Os 0,52% restantes corresponderam a outras categorias, como resíduos vegetais e materiais diversos. Quanto às importações no mesmo período, a predominância também foi da indústria de transformação, com US\$ 239,1 bilhões (91%), abrangendo itens como óleos combustíveis, fertilizantes, veículos e medicamentos. A indústria extrativa respondeu por US\$ 13,3 bilhões (6,2%) e a agropecuária por US\$ 5,7 bilhões (2,2%), com destaque para trigo, frutas, pescados, produtos hortícolas e soja. Os 0,68% restantes referem-se a outros produtos, como a energia elétrica (Comex Stat, 2025).

O Gráfico 3 mostra a série histórica anual do comércio exterior brasileiro entre 2014 e 2024, destacando os valores de exportações (linha verde) e importações (linha azul). Através dele é possível visualizar o histórico dos últimos 10 anos: entre 2014 e 2016, o comércio exterior brasileiro apresentou queda nas exportações e importações, seguida por uma recuperação gradual de 2017 a 2019. Em 2020, ano marcado pela pandemia, o comércio exterior brasileiro apresentou nova retração. Nos anos de 2021 e 2022, observou-se um forte crescimento em ambas as atividades, com leve recuo em 2023. Em 2024, as importações voltaram a crescer, enquanto as exportações se mantiveram em patamar elevado e estável.

Gráfico 3: Série histórica das exportações e importações brasileiras



Fonte: Comex Stat (2025)

O comércio exterior brasileiro é marcado pela forte presença de *commodities*, com destaque para produtos da agropecuária, indústria extractiva e de transformação, como soja, café, petróleo e carnes. Enquanto o Brasil exporta *commodities* e produtos agroindustriais de alto volume, importa bens de alto valor agregado, motivo na qual a relação comercial entre o Brasil e Itália pode ser, de certa forma, considerada complementar.

2.7. ITÁLIA E SEU AMBIENTE DE NEGÓCIOS

O segundo maior polo manufatureiro da Europa, terceira maior economia da União Europeia e líder em número de pequenas e médias empresas, a Itália apresenta-se como um mercado estratégico para novos investimentos, tanto pela sua estrutura produtiva quanto pelo seu posicionamento logístico no continente europeu (Governo Federal, 2020). Nos seguintes subcapítulos serão aprofundados mais detalhes sobre o mercado consumidor e econômico da Itália.

2.7.1. Dados Geográficos e Populacionais

Os dados geográficos e populacionais de um país fornecem informações essenciais para o planejamento, a gestão e a avaliação das políticas e estratégias de desenvolvimento. De acordo com a Agência Central de Inteligência (CIA, 2024), a população italiana é estimada em cerca de 61 milhões de habitantes e sua estrutura etária revela um país envelhecido: 23,6% da população tem 65 anos ou mais, e apenas 11,9% está na faixa de 0 a 14 anos. A taxa de crescimento populacional é negativa (-0,08%) e a expectativa de vida é alta, com média de 83 anos. O índice de alfabetização é de 99,2% (CIA, 2024).

Ainda conforme a Agência Central de Inteligência, a Itália faz fronteira com seis países: Áustria, França, Suíça, Eslovênia, San Marino e Cidade do Vaticano, além de possuir um extenso litoral de 7.600 km. Sua localização estratégica no centro do Mar Mediterrâneo confere vantagem geopolítica nas rotas marítimas e aéreas do sul da Europa. O país é dividido em 15 regiões e 5 regiões autônomas, sendo as principais áreas urbanas Roma, Milão, Nápoles, Turim, Bérgamo e Palermo (CIA, 2024).

Quanto à infraestrutura de transporte, a Itália é robusta. Possui 655 aeroportos, mais de 18 mil km de ferrovias (grande parte eletrificada) e 123 portos,

sendo 12 deles de grande porte: Brindisi, Civitavecchia, Gênova, Gioia Tauro, La Spezia, Livorno, Messina, Napoli, Porto di Lido-Venezia, Siracusa, Taranto, Trieste. (CIA, 2024). Na Figura 1 é possível observar a divisão das regiões italianas, complementadas pelo Anexo A, que permite melhor visualização da organização do país: dividido em macro-regiões (Norte, Centro e Sul), principais centros metropolitanos, capitais regionais e regiões. Na Figura 2, podem ser visualizadas as localizações dos principais portos marítimos do país.

Figura 1: Mapa das regiões italianas



Fonte: *Viaje por Italia - Regiones de Italia*, (2025)

Figura 2: Mapa dos 12 principais portos italianos



Fonte: Google Maps (2025)

A Figura 2 apresenta a localização geográfica dos principais portos marítimos da Itália, em ordem anti-horária, estrategicamente distribuídos ao longo da costa do país, no Mar Mediterrâneo. Destacam-se portos importantes como Gênova, La Spezia e Livorno ao norte, próximos a centros industriais como Milão e Turim; Civitavecchia e Nápoles no centro-sul, atendendo Roma e regiões adjacentes, além de portos no sul e nas ilhas, como Gioia Tauro, Palermo e Siracusa, que funcionam como *hubs* logísticos e pontos de conexão com o norte da África, Oriente Médio e até mesmo a América Latina. Essa ampla rede portuária garante à Itália um papel relevante no comércio internacional, facilitando a movimentação de mercadorias e fortalecendo a integração logística com parceiros globais como o Brasil.

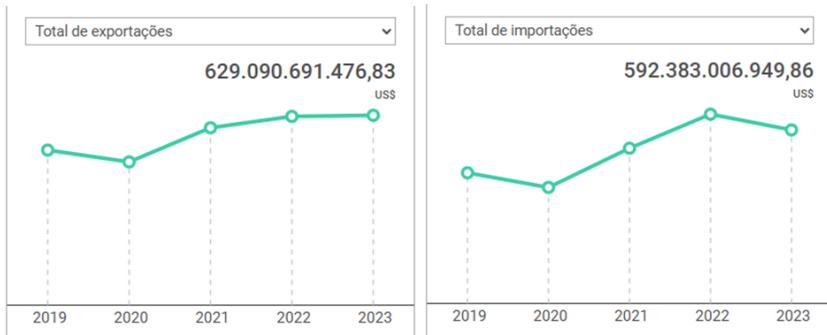
2.7.2. Dados Econômicos

A oitava maior economia mundial, em 2024, e terceira maior da União Europeia, reflete forte integração às cadeias globais, favorecida pela sua localização. Em 2023, a Itália exportou um total de US\$ 651 bilhões, alcançando à posição de quinto maior exportador do mundo (*The Observatory of Economic Complexity*, 2025).

Segundo dados da CIA (2024), a economia italiana é de alta renda, com destaque com setores fortes em serviços, manufatura e turismo: no que se refere à participação dos setores econômicos, os serviços representam 65% da economia, seguidos pela indústria (22,9%) e agricultura (1,9%). Ainda de acordo com a mesma fonte, em 2023, os principais parceiros das exportações foram Alemanha, EUA e França e os principais produtos exportados incluem medicamentos, roupas e carros. Nas importações, os destaques foram gás natural, petróleo e veículos (CIA, 2024).

O Gráfico 4 compara exportações e importações italianas, dos anos de 2019 à 2023. Em 2023 as exportações totalizaram aproximadamente US\$ 629 bilhões, com tendência de crescimento, especialmente após 2020, enquanto as importações, que também cresceram (alcançaram cerca de US\$ 592 bilhões), tiveram leve queda em relação a 2022. O saldo comercial permaneceu positivo, indicando que o país exportou mais do que importou ao longo desses anos.

Gráfico 4: Comparaçao entre Exportações X Importações italianas



Fonte: The World Bank (2024)

Em 2023, a cidade de Torino (*Turim*), da região de Piemonte, se destacou como o segundo maior exportador entre as 108 províncias italianas, com um total de US\$ 26 bilhões em exportações (*The Observatory of Economic Complexity*, 2025). Os principais produtos exportados foram veículos automotores, reboques e semirreboques, máquinas e equipamentos, outros meios de transporte, eletrodomésticos e artigos de borracha e plástico. Já, no terceiro trimestre de 2024, os destaques da pauta exportadora incluíram também alimentos. Os principais destinos das exportações de *Turim* foram Alemanha, Estados Unidos, Espanha, Polônia e Reino Unido.

Em 2023 Torino ocupou o terceiro lugar nas importações, dentre as províncias italianas, com US\$ 26,2 bilhões: a maior parte das importações foi composta por veículos automotores, máquinas e equipamentos, eletrodomésticos, produtos eletrônicos e químicos. Em 2024, as importações seguiram tendência semelhante, com destaque adicional para produtos agrícolas. Os principais países fornecedores foram Alemanha, Polônia, Espanha, China e Estados Unidos (*The Observatory of Economic Complexity*, 2025).

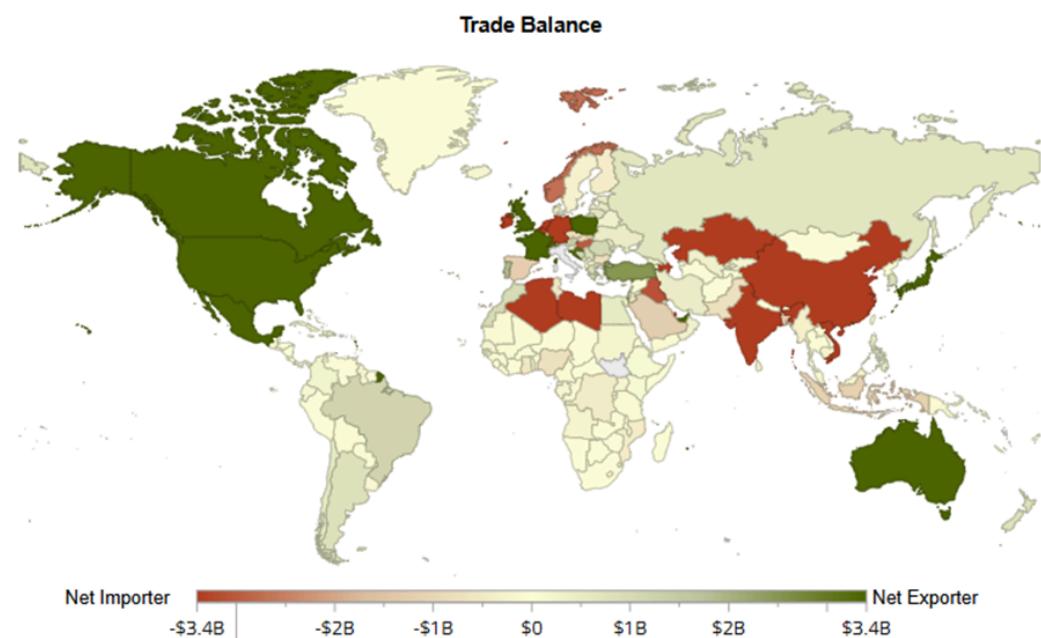
2.8. RELAÇÕES COMERCIAIS BILATERAIS BRASIL-ITALIA

A Itália atualmente se mantém como um parceiro estratégico para o Brasil, tanto no comércio quanto nos investimentos. De acordo com a APEX (2024), em 2023 a Itália foi o 15º destino das exportações brasileiras e o sétimo maior fornecedor de produtos ao país, a pauta exportadora brasileira para o mercado italiano é composta majoritariamente por café não torrado, celulose, soja e petróleo, que juntos representaram 54% do total exportado no ano.

O Brasil é o principal fornecedor de café não torrado à Itália, produto que, junto à soja e à pasta de madeira, conta com tarifa zero de importação, e ainda há, também, oportunidades para exportações brasileiras de ouro, medicamentos, produtos farmacêuticos e bebidas alcoólicas (APEX, 2024). No campo dos investimentos, a presença italiana no Brasil é significativa. Em 2022, o estoque de Investimento Estrangeiro Direto (IED) italiano alcançou US\$ 21,1 bilhões, com destaque para os setores de energia elétrica, telecomunicações, logística, serviços e manufatura (APEX, 2024).

A Figura 3 representa a relação dos comércios bilaterais entre Itália e demais países, de acordo com a Balança Comercial italiana. Através dela é importante observar que o Brasil se encontra em posição neutra/equilibrada, levemente superavitária. Observa-se, ainda, que as relações com Estados Unidos, Canadá, México, Austrália, Reino Unido, França e Polônia, tem saldo de exportações muito positivo (superavitárias), enquanto que com China, Índia, Cazaquistão, Irlanda, Alemanha, Argélia e Líbia, são deficitárias. No período considerado, do ano de 2023, as exportações para o Brasil totalizaram USD 4,57 bilhões e as importações da Itália somaram USD 5,76 bilhões.

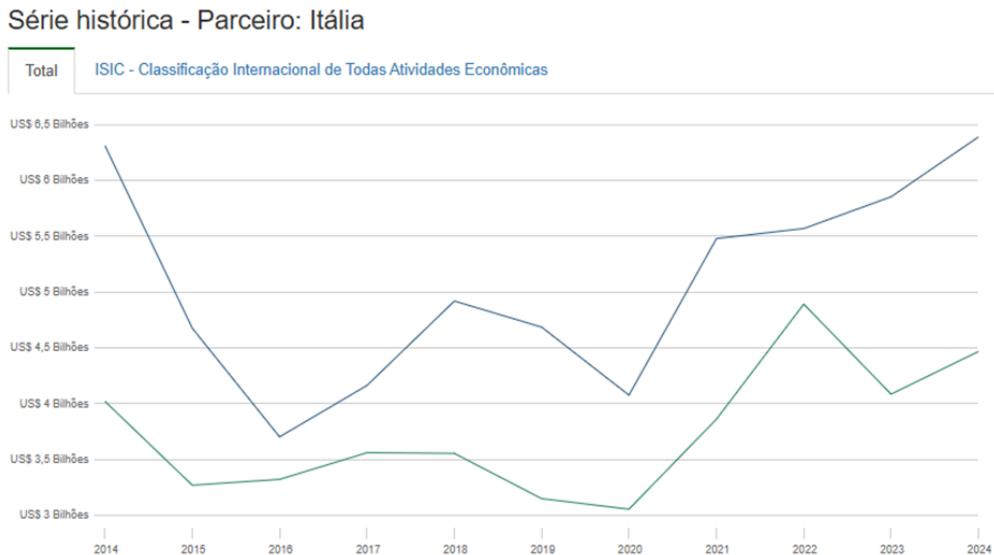
Figura 3: Relação da Balança Comercial Italiana, em 2023



Fonte: The Observatory of Economic Complexity (2024)

Para uma abordagem maior, o gráfico abaixo mostra a evolução do comércio entre Brasil e Itália entre 2014 e 2024. As exportações brasileiras para a Itália (linha azul, superior) apresentaram queda de 2014 a 2016, seguidas por uma recuperação gradual, com forte crescimento a partir de 2021, atingindo seu pico em 2024. Já as importações (linha verde, inferior) permaneceram relativamente estáveis entre 2014 e 2020, com aumento significativo em 2021 e 2022, seguido por leve recuo em 2023 e nova alta em 2024. O saldo comercial ao longo do período é favorável ao Brasil, com exportações superiores às importações.

Gráfico 5: Série histórica das exportações e importações com a Itália



Fonte: Comex Stat (2025)

Em relação a oportunidade nos negócios entre Brasil e Itália, de janeiro a julho de 2019, o setor Têxtil-Moda da Itália apresentou desempenho positivo no comércio exterior italiano, com exportações que cresceram 4,9%, ultrapassando 19,3 bilhões de euros, e importações que aumentaram 4,3%, totalizando 13,2 bilhões de euros, o que gerou um superávit comercial de 365 milhões de euros a mais que no mesmo período de 2018 (Governo Federal, 2020). Esse resultado foi impulsionado pela desvalorização do euro, pela especialização italiana em produtos de qualidade médio-alta e por encomendas de grandes operadores internacionais. O setor de móveis também se beneficiou da expansão global no consumo de decoração, que cresceu 25,3% na última década. Em 2019, os segmentos mais dinâmicos na Itália foram os móveis de escritório e espaços públicos (+8,7%), de cozinha (+7%) e de madeira e derivados (+6,8%). Apesar do bom desempenho do

"Made in Italy", as líderes em vendas foram empresas multinacionais, com destaque para a Ikea, Mondo Convenienza e Saviola (Governo Federal, 2020). No Anexo B é possível observar maiores detalhes sobre oportunidades e desafios para o comércio bilateral entre os países.

Nas práticas comerciais com a Itália, as relações interpessoais desempenham um papel essencial, especialmente quando se busca estabelecer parcerias de médio ou longo prazo com os importadores. No ambiente de negócios, o inglês é amplamente utilizado como idioma principal e os contatos iniciais são feitos predominantemente por e-mail e telefone. O *Incoterm* mais empregado é o CIF, na qual confere ao vendedor responsabilidade sobre o frete e seguro da carga, ou FOB, utilizando o porto de desembarque acordado. As transações são geralmente realizadas em euros ou dólares americanos (Governo Federal, 2020).

2.9. ASPECTOS LEGAIS E TRIBUTÁRIOS PARA ABERTURA DE EMPRESA NA ITÁLIA

Segundo informações da Nostrali (2024), empreender na Itália pode ser uma alternativa estratégica para empresários brasileiros, especialmente diante do elevado nível de carga tributária no Brasil. Em contraste, países da União Europeia, como a Itália, adotam sistemas de tributação mais simplificados, como o Imposto sobre o Valor Agregado (IVA), que incide em 22% sobre vendas de produtos e serviços, podendo ser reduzido de acordo com o setor de atividade da empresa. Além disso, as legislações trabalhistas italianas são geralmente mais flexíveis se comparadas à Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) brasileira, oferecendo maior facilidade para contratações e redução de encargos trabalhistas, como no caso de contratos temporários, que são mais comuns e menos onerosos para o empregador.

A Itália apresenta um cenário econômico caracterizado por uma forte presença de pequenas e médias empresas (PMEs), sendo líder nesse segmento na Europa (Governo Federal, 2020). Apesar de apresentar certa escassez de grandes corporações, esse perfil empresarial contribui para uma estrutura produtiva marcada por alta flexibilidade e excelência em nichos específicos, sobretudo no setor manufatureiro, no qual o país ocupa a segunda posição no continente, atrás apenas da Alemanha (Governo Federal, 2020).

Para investidores estrangeiros interessados em iniciar operações na Itália, o governo local oferece uma série de iniciativas voltadas à promoção da inovação e da

recuperação econômica. De acordo com o Guia “Como Exportar – Itália”, destacam-se entre essas ações os financiamentos voltados a *startups* inovadoras, inclusive aquelas com participação de capital estrangeiro: o programa *Smart&Start Itália*, disponibiliza subsídios para projetos empresariais com alto conteúdo tecnológico e inovador. Esse apoio pode ser solicitado por pessoas físicas com visto de *startup*, interessadas em constituir uma empresa no território italiano. Outros perfis de empreendedores também podem se beneficiar de incentivos fiscais, como docentes, pesquisadores, trabalhadores italianos repatriados e empresários estrangeiros que transferirem sua residência fiscal para a Itália. Tais medidas visam atrair capital humano qualificado e fomentar o dinamismo empresarial no país (Governo Federal, 2020).

Quanto às formas jurídicas disponíveis para a criação de empreendimentos, a classificação empresarial italiana oferece opções que variam conforme o porte e os objetivos do negócio, segundo destaque da Remessa Online (2024):

- a) *Società a Responsabilità Limitata* (SRL) corresponde à sociedade de responsabilidade limitada, com capital social mínimo de 10 mil euros;
- b) *Società per Azioni* (SPA) é voltada para grandes empresas e requer um capital inicial de, no mínimo, 50 mil euros;
- c) *Società in Nome Collettivo* (SNC) é uma sociedade com responsabilidade ilimitada entre os sócios, comum em empresas familiares ou pequenas parcerias;
- d) *Ditta Individuale* representa a forma mais simples de negócio, similar ao MEI brasileiro, sem exigência de capital mínimo, mas com responsabilidade total do proprietário.

Além das classificações empresariais, citadas acima, há ainda a possibilidade de abertura de filiais ou escritórios de representação, que podem funcionar como extensão da empresa-mãe no país (Remessa Online, 2024). Conforme orientações da plataforma WISE (2024), além do capital social, abrir uma empresa na Itália envolve uma série de encargos obrigatórios. No quadro abaixo, estão descritos os principais deles e seus custos aproximados.

Quadro 3: Principais encargos e custos para abertura de empresa na Itália

| TARIFA | CUSTO APROXIMADO |
|---|------------------|
| Registro da Partita IVA (equivalente ao CNPJ) | 150 euros |

| | |
|--|---|
| Inscrição na Secretaria de Empresas | 300 euros |
| Taxa Anual da Câmara de Comércio (se do ramo) | 200 euros ou, proporcional ao faturamento |
| IVA (Imposto sobre Valor Agregado) | 22%, podendo variar 5-10% pelo ramo |
| INPS (Instituto Nacional da Previdência Social), sócios e profissionais do comércio devem contribuir | 250 a 300 euros por trimestre |
| IRAP (Imposto Regional sobre Atividades Produtivas) | 0,92 a 3,9% conforme a região |
| Imposto de Pessoa Jurídica | 31,4% sobre o lucro anual |
| Honorários Contábeis e Taxas Cartorárias | Variam conforme atividade |

Fonte: WISE (2024)

Dessa forma, para abertura de uma empresa de serviços logísticos de pequeno porte, o custo inicial realista para registro e estruturação é de aproximadamente 2.000 a 3.000 euros, excluindo o capital social e tributos sobre faturamento. Esse valor pode variar dependendo da região italiana e da complexidade do modelo de negócios escolhido. Já, nos anos seguintes à abertura, a mesma empresa pode esperar custos operacionais fixos em torno de 3.000 a 5.000 euros por ano, apenas com obrigações legais e fiscais básicas, além dos impostos proporcionais ao lucro e faturamento. Empresas maiores ou com estrutura mais complexa podem ultrapassar facilmente esse valor, especialmente se operarem com frota própria, múltiplos funcionários ou filiais.

Um ponto vantajoso para brasileiros neste processo de abertura de empresa no exterior, é a existência de um acordo entre Brasil e Itália que evita a bitributação. Esse acordo assegura que os impostos sobre a renda sejam pagos apenas uma vez, no país de residência fiscal do empresário, o que representa uma importante economia tributária para quem busca internacionalizar seus negócios (WISE, 2025).

O Guia “Como Exportar – Itália” destaca o Escritório de Representação como um formato estratégico para iniciar as operações na Itália, pois é uma estrutura jurídica que permite à empresa estrangeira desenvolver atividades promocionais, publicitárias, de pesquisa ou coleta de informações sem, contudo, realizar operações comerciais diretas (Governo Federal, 2020). Enquanto sua atuação se limitar a essas funções preparatórias, o escritório não será considerado uma entidade tributável, nem estará sujeito às obrigações fiscais previstas para filiais ou subsidiárias. Não há necessidade de registro no Registro de Empresas, bastando a inscrição no Repertório de Atos Econômicos e Administrativos (R.E.A.), após a obtenção do código tributário junto à agência fiscal correspondente (Governo Federal, 2020). Essa modalidade permite, com baixo custo e risco, iniciar o processo

de internacionalização, testando o mercado e ajustando estratégias antes da constituição de uma unidade operacional definitiva. Caso passe a exercer atividades comerciais ou produtivas, o escritório será então considerado uma sede estável e passará a ser tributado como tal, conforme a legislação italiana (Governo Federal, 2020).

Diante do panorama legal e tributário apresentado, constata-se que a Itália oferece um ambiente relativamente acessível e estratégico para empresários estrangeiros interessados em expandir suas operações, especialmente no setor logístico. A combinação de incentivos fiscais, flexibilidade regulatória e programas de apoio à inovação configura um cenário propício para a inserção de empresas brasileiras no mercado europeu. Os custos iniciais e operacionais, embora relevantes, mostram-se proporcionais às vantagens competitivas que o país oferece, como localização privilegiada, infraestrutura de transporte consolidada e acordos internacionais que favorecem a mobilidade de capital e mercadorias. Essa análise, portanto, contribui diretamente para o objetivo central deste trabalho, ao demonstrar que a abertura de uma empresa de serviços logísticos na Itália está estrategicamente alinhada às tendências de internacionalização do setor e convergindo com as exigências do país/destino.

No capítulo a seguir, será apresentado um quadro-síntese com os principais fundamentos teóricos discutidos, consolidando os referenciais que embasam a análise prática da viabilidade de atuação no mercado italiano.

2.10. SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO

No Quadro 4 são sintetizados os principais temas do decorrente trabalho, de acordo com referidos autores.

Quadro 4: Resumo da fundamentação teórica

| TEMA | ENFOQUE | DEFINIÇÃO SINTETIZADA | AUTOR (ES) |
|-----------|-------------------------|--|---------------------------------|
| LOGÍSTICA | Definição e importância | Planejar, implementar e controlar o fluxo eficiente de materiais e informações, da origem até o consumidor final, com o objetivo de atender às necessidades do cliente, agregando valor e, ao mesmo tempo, minimizando custos. | Ballou (2006) e Schluter (2013) |

| | | | |
|------------------------------------|-----------------------|---|--|
| AGENCIAMENTO DE CARGAS | Definição | Responsáveis por coordenar o transporte internacional de mercadorias de forma integrada, atuando como intermediários entre embarcadores, transportadores e órgãos reguladores, gerenciando os processos logísticos e trâmites documentais, garantindo eficiência e competitividade às operações comerciais globais. | Tripoli e Prates (2016) e Robles (2016) |
| GLOBALIZAÇÃO | Definição | Promover a integração econômica entre países, romper barreiras e ampliar o acesso a mercados e capitais internacionais, criando condições favoráveis para a internacionalização empresarial. | Mendes (2021), Robles (2016) e (Cavusgil, Knight e Riesenberger, 2019) |
| ENTRADA EM MERCADOS INTERNACIONAIS | Definição e Motivação | Planejamento estratégico e domínio dos processos e competências específicas para lidar com a complexidade logística e as variáveis políticas, legais e culturais. A inserção pode ser motivada tanto por estratégias de crescimento e diversificação quanto pela necessidade de acompanhar clientes em expansão global. | Robles (2016), Cavusgil, Knight e Riesenberger (2019), Sebrae (2023), |
| | Estratégia | A internacionalização de prestadores de serviços é estratégica para garantir eficiência do comércio internacional, fortalecendo a integração entre às redes globais e aumentando níveis de competitividade. | Robles (2016) |
| ANÁLISE DE MERCADOS INTERNACIONAIS | Definição | Demandar a consideração de múltiplas variáveis, como o tamanho e crescimento do mercado, o nível de urbanização, a capacidade e intensidade de consumo, a infraestrutura disponível, a receptividade e liberdade econômica do país-alvo | Robles (2016) Kuazaqui e Lisboa (2009) |
| MODOS DE ENTRADA | Estratégia | Desde a exportação (venda de produtos/serviços ao exterior) que é dos modos de internacionalização menos arriscados e onerosos até a abertura de uma subsidiária em país estrangeiro. | Alibaba (2023) |

Fonte: Elaboração própria (2025)

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo, apresentam-se os procedimentos que foram utilizados para a realização deste estudo, que se refere à análise da viabilidade de internacionalização de uma empresa brasileira prestadora de serviços logísticos na Itália.

3.1. DELINEAMENTO

Por se tratar de um estudo de viabilidade, este trabalho adotou uma abordagem qualitativa de caráter exploratório, adequada para compreender em profundidade um fenômeno ainda pouco estruturado e que envolve múltiplas dimensões. A investigação combinou diferentes técnicas e procedimentos, articulando uma estratégia metodológica baseada em pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, estudo de caso, entrevista semiestruturada e análise de conteúdo. Essa escolha se justifica pela natureza do objeto de estudo, considerando tanto aspectos objetivos quanto subjetivos.

3.1.1. Natureza

A natureza desta pesquisa é qualitativa, o que exige do pesquisador um alto grau de comprometimento, rigor e envolvimento com o objeto de estudo. Casarin (2012) ressalta que o processo investigativo demanda dedicação semelhante à de um artista em relação à sua obra, caracterizando-se por disciplina, concentração, perseverança e profundo comprometimento com a compreensão do fenômeno. Esse tipo de abordagem busca interpretar as experiências e significados construídos pelos sujeitos a partir de sua interação com o mundo social, conforme argumenta Merriam (2009).

Nessa perspectiva, a pesquisa qualitativa assume caráter interpretativo e reconhece que o pesquisador não apreende a realidade de maneira absoluta, mas por meio de aproximações fundamentadas em dados e experiências. Demo (2012) enfatiza que, embora sistemática, essa abordagem valoriza a realidade acima do método, pois o objetivo central é produzir conhecimento capaz de explicar, compreender e intervir nos fenômenos estudados. O autor destaca ainda que a

pesquisa qualitativa formaliza um olhar crítico sobre a realidade, indo além de explicações superficiais, ao integrar múltiplos contextos e perspectivas.

Convergente a essa visão, Soares (2020) aponta que a pesquisa qualitativa privilegia o contato direto com o contexto investigado, considerando os aspectos sociais, históricos e políticos que moldam os fenômenos observados. Por isso, essa abordagem mostra-se adequada para o estudo de temas que requerem um olhar sistêmico e abrangente, como a inserção internacional de empresas, onde variáveis econômicas, culturais e institucionais se entrelaçam.

3.1.2. Níveis

A pesquisa desenvolvida neste estudo enquadra-se no nível exploratório, por buscar ampliar a compreensão inicial sobre o fenômeno analisado e fornecer subsídios para futuras investigações mais profundadas. De acordo com Casarin (2012), a pesquisa exploratória é particularmente adequada quando o tema ainda é pouco discutido na literatura, permitindo ao pesquisador aproximar-se do objeto de estudo, levantar informações preliminares e construir uma visão inicial de seus elementos constitutivos. O autor ressalta que, embora pessoas realizem investigações intuitivas no cotidiano, a pesquisa científica exige sistematização, rigor e disciplina, orientando o processo investigativo de forma metódica.

Nesse sentido, Gil (apud Casarin, 2012) complementa que a pesquisa científica caracteriza-se por um procedimento racional e organizado, voltado à resolução de problemas específicos, o que reforça a necessidade de estruturação. Em consonância com esse entendimento, Soares (2020) destaca que a pesquisa exploratória tem como principal objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito e permitindo a formulação de hipóteses ou ideias iniciais.

Assim, a adoção da abordagem exploratória neste trabalho mostra-se adequada diante da necessidade de compreender, de forma inicial e contextualizada, os aspectos legais, financeiros e estratégicos envolvidos no processo.

3.1.3. Estratégia

A estratégia metodológica adotada neste estudo combina diferentes abordagens de investigação, de modo a assegurar profundidade analítica e rigor científico. Inicialmente, a pesquisa bibliográfica desempenhou papel central na construção do referencial teórico. Conforme afirma Soares (2020), esse tipo de pesquisa é obrigatório em qualquer estudo científico, pois consiste em um levantamento sistemático de materiais já publicados (tais como livros, artigos, dissertações, monografias e documentos institucionais) permitindo identificar o estado da arte sobre o tema e reconhecer lacunas existentes. Nesse mesmo sentido, Casarin (2012) enfatiza que a pesquisa bibliográfica possibilita compreender o que já foi produzido academicamente, enquanto Booth, Colomb e Williams (2008) destacam sua importância para o desenvolvimento de habilidades de coleta, organização e apresentação coerente de dados.

Além disso, foi empregada a pesquisa documental, que, segundo Soares (2020), utiliza documentos variados (como relatórios empresariais, dados governamentais, arquivos digitais, fotografias, vídeos, portarias e reportagens) cuja característica central é que ainda não foram previamente analisados com profundidade pela literatura acadêmica. Trata-se, portanto, de uma modalidade de investigação teórica que permite acessar informações primárias, ampliando a compreensão do assunto estudado.

Complementarmente, este estudo também incorpora a natureza de um estudo de caso, uma vez que analisa de forma aprofundada e contextualizada a possibilidade de internacionalização de uma empresa brasileira do setor logístico. Para Gerring (2019), o estudo de caso consiste em um exame intensivo de um fenômeno delimitado no tempo e no espaço, capaz de gerar evidências significativas para a compreensão de casos mais amplos. Soares (2020) reforça essa perspectiva ao afirmar que o estudo de caso busca investigar uma unidade (como uma empresa, instituição ou processo) de maneira profunda e detalhada, permitindo captar suas dinâmicas internas, desafios e oportunidades específicas.

No âmbito qualitativo do trabalho, a entrevista semiestruturada foi utilizada como instrumento de coleta de dados, permitindo aproximar o pesquisador do contexto real. Casarin (2012) destaca que, ao contrário da pesquisa quantitativa, a abordagem qualitativa prioriza a descrição e a interpretação dos fenômenos, considerando seus contextos naturais. Da mesma forma, Everaldo (2017), apud Calil e Arruda (2004), afirma que a entrevista é uma técnica fundamental para reunir

informações tanto objetivas quanto subjetivas, favorecendo a compreensão das experiências e percepções dos participantes. Bueno (2018), apud Duarte (2004), acrescenta que entrevistas são essenciais para mapear práticas, valores e crenças, especialmente em situações onde conflitos não são imediatamente visíveis.

Por fim, os dados obtidos por meio das entrevistas foram tratados por meio da Análise de Conteúdo, procedimento que permite interpretar mensagens e extrair significados relevantes a partir de categorias sistemáticas. Conforme definido por Franco (2021), trata-se de um método situado no campo da teoria da comunicação, cujo ponto de partida é a mensagem, permitindo ao pesquisador realizar inferências sobre qualquer elemento envolvido no processo comunicativo. Roque (1999) complementa que a análise de conteúdo configura-se como um procedimento específico de tratamento de dados científicos, um instrumento flexível e adaptável a diferentes problemas e contextos de pesquisa, especialmente aqueles relacionados à comunicação. Essa técnica foi fundamental para identificar percepções estratégicas nas entrevistas, fortalecendo a consistência interpretativa dos resultados.

Assim, o conjunto dessas estratégias metodológicas (pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, estudo de caso, entrevistas e análise de conteúdo) oferece uma visão robusta do fenômeno investigado, permitindo integrar teoria e prática, analisar dados reais do mercado logístico e interpretar o contexto da internacionalização com profundidade e fundamentação científica.

3.2. PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizada a partir de fontes primárias e secundárias, combinando pesquisas com entrevistas, utilizando questionário semi-estruturado, com profissionais do setor logístico e da contabilidade. As fontes secundárias incluíram literatura especializada, relatórios de organizações internacionais e bases estatísticas oficiais, enquanto as fontes primárias contemplaram entrevistas com agentes de carga, despachantes e contadores italianos. O intuito da combinação é complementar a análise teórica com percepções práticas e reais do mercado. Os dados foram organizados de acordo com os objetivos específicos do estudo, como demonstrado no quadro a seguir, que apresenta as principais fontes e métodos de pesquisa relacionados a cada etapa do estudo.

Quadro 5: Objetivos específicos e principais fontes de pesquisa

| OBJETIVO ESPECÍFICO | COLETA DE DADOS | FONTES DE PESQUISA |
|---|--|--|
| Identificar particularidades do mercado logístico italiano, incluindo aspectos operacionais e de infraestrutura. | Pesquisa em sites governamentais, buscando informações populacionais e geográficas. Entrevista com agente de carga italiano. | Governo Federal (2020), Agência Central de Inteligência - CIA (2024) |
| Analizar os fluxos e oportunidades de comércio exterior e logística entre Brasil e Europa, focando no mercado italiano. | Pesquisa em estatísticas, em busca de compreensão do comércio-bilateral e visando oportunidades no setor. | ComexStat (2025), The Observatory of Economic Complexity (2024), Governo Federal (2020) e Agência Central de Inteligência - CIA (2024) |
| Identificar aspectos legais, financeiros e organizacionais para abertura de empresa na Itália. | Pesquisa em sites bancários, governamentais e de assessoria, captando informações sobre a parte burocrática. Entrevista com contador italiano. | Governo Federal (2020), WISE (2024), Nostrali (2024) e Remessa Online (2024). |

Fonte: Elaboração própria (2025)

A primeira entrevista foi realizada presencialmente em Gênova, no dia 22 de setembro de 2025, em um dos escritórios de uma empresa que atua como agente de cargas na Itália, permitindo uma compreensão mais detalhada sobre o funcionamento operacional e os desafios logísticos enfrentados no mercado italiano. Já a segunda entrevista ocorreu de forma virtual, no dia 13 de novembro de 2025, com uma contadora sediada em Milão, possibilitando discutir aspectos legais, fiscais e burocráticos relacionados à abertura de empresas na Itália. Ambas as entrevistas foram registradas, com o consentimento dos participantes, a fim de garantir a fidelidade das informações e permitir uma análise mais precisa dos dados posteriormente utilizados na redação do trabalho.

3.3. DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DE DADOS

3.3.1. Estrutura e particularidades do mercado logístico italiano

Neste capítulo, são analisados os dados e informações coletadas para atender ao primeiro objetivo específico, que consiste em identificar as particularidades do mercado logístico italiano, com ênfase em aspectos operacionais, de infraestrutura e custos associados ao transporte marítimo, aéreo e ferroviário.

A logística de cargas na Itália é marcada pela sua posição estratégica no Mediterrâneo, que a torna um dos principais pontos de entrada e distribuição de mercadorias na Europa. O país combina diferentes modais de transporte (marítimo, aéreo, ferroviário e rodoviário) em uma rede interconectada, o que garante acesso tanto ao mercado europeu quanto a rotas globais. A Itália alcançou à posição de quinto maior exportador do mundo, passando para o sétimo lugar em 2024 ((*The Observatory of Economic Complexity*, 2025). Esse cenário reforça a necessidade de analisar custos, gargalos e oportunidades operacionais nos principais pontos de movimentação de cargas.

3.3.1.1. Principais portos e custos operacionais

O transporte marítimo representa o eixo central da logística internacional italiana, com destaque para portos como Gênova, La Spezia, Livorno e Trieste, que concentram grande parte do comércio exterior do país. De acordo com Remessa Online (2024), esses portos oferecem estruturas modernas para a movimentação de contêineres, armazenagem e serviços especializados, mas apresentam custos que impactam diretamente a competitividade. Entre as principais tarifas observadas estão as de armazenagem, fornecimento de energia (para contêineres refrigerados) e monitoramento, variando conforme o tempo de permanência, tipo de mercadoria e terminal. Segundo dados disponibilizados por terminais como o *Terminal del Golfo* (2025), os custos médios para esses serviços podem variar entre 25 e 50 euros/contêiner/dia, no caso de reefers, além das taxas de armazenagem que aumentam progressivamente após o período de franquia inicial. Essas tarifas, quando comparadas entre diferentes portos, são determinantes na escolha da rota logística e no cálculo de custos de importação e exportação. Na planilha abaixo é possível observar comparativo entre as principais taxas portuárias dentre os portos mencionados.

Quadro 6: Estimativa de custos portuários italianos

| PORTO E TERMINAL | TARIFA |
|--|---|
| La Spezia, La Spezia Container Terminal (LSCT) | 07 giorni free Magazzinaggio contenitori pieni: €12 – €29 / TEU / giorni *Pode subir para €95 / TEU / dia para períodos acima de 46d. Allaccio e mantenimento temperatura (reefer): €61 / contenitore / giorni |
| La Spezia Container Terminal (2025) | |

| | |
|---|--|
| Genova, PSA Genoa Pra' | 05 giorni free Magazzinaggio contenitori pieni: €12 / TEU / giorni (6–7), €17 / TEU / giorni (8–10), €26 / TEU / giorni (13–21), até €95 / TEU / dia para períodos longos Allaccio e mantenimento temperatura (reefer): €85 / contenitore / giorni +Visita sanitaria o Veterinaria (ad hoc) €96 |
| Terminal PSA Genova Pra (2025) | |
| Livorno, Terminal Lorenzini Darsena Toscana (TDT) | Magazzinaggio contenitori pieni: Import: 07 giorni free e Export: 10 giorni free Import: €24 /contenitore / giorni (per i primi 3 gg) e €30 a partire dal 17° Export: €25 /contenitore / giorni (dal 11° in poi) Allaccio e mantenimento temperatura (reefer): €57 / contenitore / giorni +Visita sanitaria o Veterinaria (ad hoc) €96 +Visite Doganali a selezione automatica tra €118 e €205 |
| Lorenzini Terminal (2025) | |

Fonte: Elaboração própria (2025)

A análise comparativa das tarifas portuárias nos principais terminais italianos evidencia certa homogeneidade nos custos logísticos básicos, especialmente no que se refere à armazenagem. Os valores variam conforme o tempo de permanência, com franquias iniciais de cinco à dez dias e cobranças médias que oscilam entre €11 e €30 por TEU/dia nas faixas iniciais, podendo ultrapassar €90/dia em períodos prolongados. O fornecimento de energia elétrica para contêineres refrigerados apresenta pequena diferença nas tarifas, que variam entre €57 e €85 por contêiner/dia. Já os serviços complementares, como vistorias sanitárias ou inspeções não invasivas, variam conforme o terminal e o tipo de carga, podendo atingir valores entre €96 e €205 por contêiner, a depender da complexidade do procedimento. De modo geral, esses custos indicam que os portos italianos mantêm uma estrutura tarifária competitiva, com pequenas variações regionais, o que favorece o planejamento logístico.

3.3.1.2. Transporte aéreo e estrutura aeroportuária

No transporte aéreo, os principais aeroportos italianos de carga são Malpensa (Milão), Fiumicino (Roma) e Orio al Serio (Bérgamo), que se destacam por sua capacidade de movimentação e integração com rotas intercontinentais. O modal aéreo é especialmente relevante para cargas de alto valor agregado ou perecíveis, como fármacos, tecnologia e alimentos frescos. Segundo a Assaeroporti (2024), os

custos nos terminais incluem taxas de handling (manuseio da carga), armazenagem, segurança e documentação aduaneira, que podem representar valores entre 0,10 e 0,25 euros/kg para cargas gerais, além de custos adicionais para cargas perigosas ou que requerem refrigeração. Esses encargos tornam o transporte aéreo mais oneroso em comparação ao marítimo, mas essencial para setores que dependem de agilidade e confiabilidade no fluxo internacional de mercadorias. Na planilha abaixo é possível observar comparativo entre as principais taxas aeroportuárias dentre os aeroportos mencionados.

Quadro 7: Estimativa de custos aeroportuários italianos

| AEROPORTO | TARIFA |
|--|---|
| MXP Milão Malpensa | Manuseio de carga / Handling: €0,14 – €0,18 / kg Armazenagem / Storage: €0,05 – €0,08 / kg / dia Câmara fria / Cold room: €0,10 – €0,15 / kg / dia Triagem / X-Ray: €25 – €40 por envio AWB: €10 – €15 / documento Paletização: €20 – €35 / pallet Gelo seco / Dry Ice (fornecimento): €1,50 – €2,50 / kg Inspeção: €50 – €100 / envio |
| Milan Airports (2024) | |
| FCO Roma Fiumicino | Manuseio de carga / Handling: €0,15 – €0,20 / kg Armazenagem / Storage: €0,06 – €0,09 / kg / dia Câmara fria / Cold room: €0,10 – €0,15 / kg / dia Triagem / X-Ray: €30 – €45 por envio AWB: €10 – €15 / documento Paletização: €25 – €40 / pallet Gelo seco / Dry Ice (fornecimento): €1,80 – €2,80 / kg Inspeção: €60 – €110 / envio |
| Fiumicino Terminal Handling Charges (2024) | |

Fonte: Elaboração própria (2025)

A análise das tarifas aeroportuárias de Milão (Malpensa) e Roma (Fiumicino) demonstra que os custos médios de serviços como manuseio e armazenagem variam entre €0,14 e €0,20/kg, enquanto serviços especializados como armazenagem refrigerada com fornecimento de gelo seco, e inspeção aduaneira quando necessária, elevam o custo das operações. As taxas documentais e operacionais, como a AWB fee e paletização, mantêm valores relativamente estáveis entre os dois aeroportos, refletindo a padronização europeia. Em termos gerais,

ambos os terminais oferecem infraestrutura moderna e competitiva, sendo Milão Malpensa mais voltado ao manuseio de grandes volumes e Roma Fiumicino mais especializado em perecíveis e cargas sensíveis à temperatura.

3.3.1.3. Malha ferroviária e integração intermodal

Em relação ao transporte ferroviário, atualmente, gerido pela Rete Ferroviaria Italiana (RFI) e controlada pela Ferrovie dello Stato Italiane (FS), totaliza cerca de 16.800 km de linhas ativas (RFI, 2025). O transporte de carga por ferrovias representa cerca de 12% do total de mercadorias movimentadas no país, cifra inferior à média europeia de aproximadamente 17%. Para mudar esse cenário, a Comissão Europeia estabeleceu metas ambiciosas na estratégia de mobilidade sustentável: um aumento de 50% no volume ferroviário de mercadorias até 2030, e sua duplicação até 2050 (Dumont, 2024).

Ainda de acordo com artigo escrito por Dumont (2024), cerca de 20 portos italianos estão conectados à malha ferroviária. Sobre o volume operacional desses portos em 2023, o Porto de Trieste liderou com 8.617 trens de carga, seguido por Ravenna com 6.981, La Spezia, 5.986, Gênova, 5.743 e Veneza com 4.404 (Dumont, 2024). Um estudo levantado pela *Rail Market News* (2023) sinaliza que, das 23 empresas autorizadas a operarem nas ferrovias italianas, a *Mercitalia Rail*, subsidiária da FS, lidera com 38% de participação de mercado. Em sequência, aparecem *Captrain Italia* e *Compagnia Ferroviaria Italiana* (CFI), cada uma com cerca de 11% de participação, *Medway* (do grupo MSC) com 7% e *DB Cargo Italia*, 6%.

É possível acompanhar o andamento da política da Rede Transeuropeia de Transportes, RTE-T através do site da União Europeia, que define a rede como um instrumento fundamental para o planejamento e desenvolvimento de uma infraestrutura de transportes coerente, eficiente, multimodal e de elevada qualidade em toda a UE (European Union). A rede compreende ferrovias, vias navegáveis interiores, rotas de transporte marítimo de curta distância e estradas que ligam nós urbanos, portos marítimos e interiores, aeroportos e terminais. Também, estabelece 'Corredores Europeus de Transporte', que integram os 'Corredores Ferroviários de Mercadorias', principalmente para coordenar o planejamento de investimentos em infraestrutura (União Europeia, 2025). Abaixo encontra-se a relação com os

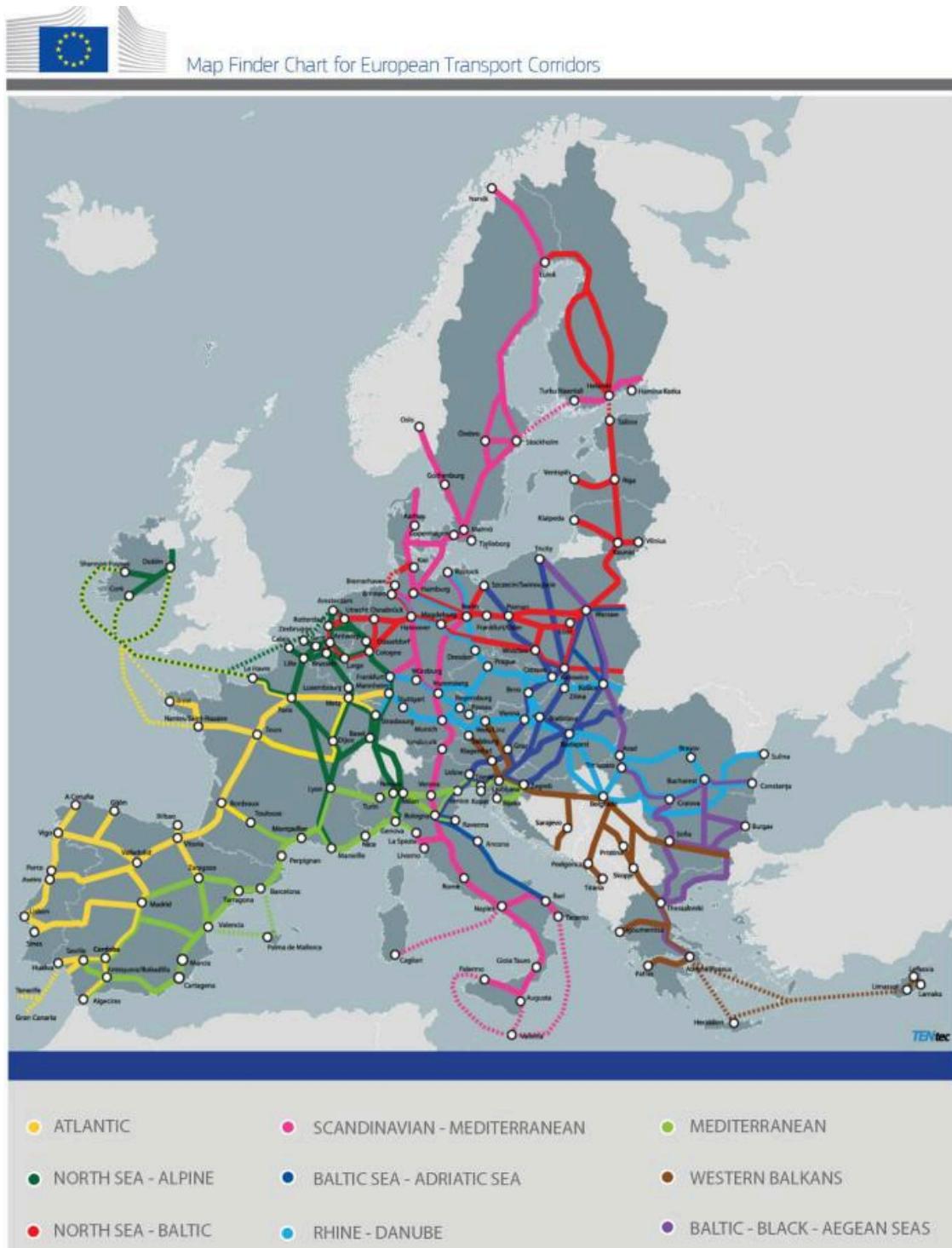
principais pontos dos nove corredores e figura com demonstrativo.

Quadro 8: Resumo dos Corredores da Malha Ferroviária Européia

| CORREDOR | ROTAS |
|--|--|
| Atlântico | Portos da Península Ibérica (Portugal, Espanha, Andorra) → Le Havre, Brest, Nantes (França) → Estrasburgo, Mannheim (fronteira franco-alemã) |
| Mar Báltico – Mar Adriático (BSAS) | Gdańsk e Gdynia (Polônia) → Brno (Tchéquia), Bratislava (Eslováquia), Viena (Áustria), Budapeste (Hungria) → Koper (Eslovênia), Rijeka e Split (Croácia) → Itália (Bolonha, Trieste, Veneza, Ravena, Bari) |
| Mediterrâneo | Portos espanhóis (Algeciras, Cartagena, Valência, Castellón, Tarragona, Barcelona) → Madri → sul da França (Marselha, Nice) → Itália (Gênova, La Spezia, Turim, Milão, Verona, Bolonha, Pádua, Veneza, Trieste) → Croácia (Rijeka, Zagreb) → Hungria (Budapeste) → Ucrânia (Lviv) |
| Mar do Norte – Báltico | Portos da Bélgica, Holanda e Alemanha → Polônia → Lituânia, Letônia, Estônia → Finlândia e Suécia |
| Mar Báltico – Mar Negro – Mar Egeu | Do norte da Europa → Ucrânia e Moldávia → conexões com os Mares Báltico, Negro, Egeu e parte do Mediterrâneo |
| Balcãs Ocidentais – Mediterrâneo Oriental (WBEM) | Áustria → Eslovênia → Croácia → Hungria → Bulgária → Grécia → Chipre → Itália → Sérvia → Bósnia-Herzegovina → Montenegro → Albânia → Macedônia do Norte |
| Mar do Norte – Reno – Mediterrâneo (NSRM) | Irlanda → Países Baixos → Bélgica → Luxemburgo → França → Alemanha → Suíça → Itália |
| Reno – Danúbio | Norte da Alemanha (Wilhelmshaven, Bremen, Hamburgo, Rostock, Hannover, Berlim) → Praga, Munique → Estrasburgo → Romênia (Constanta, Galati) via Áustria, Eslováquia, Hungria → conexão Eslováquia–Ucrânia |
| Escandinavo – Mediterrâneo | Norte da Finlândia, Suécia e Noruega → Dinamarca → Alemanha → Áustria → Itália (Roma, Nápoles, La Spezia, Ancona, Livorno, Bari, Palermo) → Malta (Valeta, Marsaxlokk) |

Fonte: Elaboração própria (2025)

Figura 4 : Mapa dos Corredores Ferroviários da União Europeia



Fonte: Trans-European Transport Network (2025)

A inserção da Itália nos principais corredores transeuropeus de transporte reforça sua posição estratégica como elo entre o Mediterrâneo e o restante da Europa. Portos como Gênova, La Spezia, Trieste e Veneza, conectados diretamente às rotas do Corredor Mediterrâneo e do Corredor Báltico–Adriático, funcionam como

portas de entrada e saída de mercadorias para os mercados europeus e internacionais. Além disso, a integração ferroviária desses portos aos corredores Escandinavo–Mediterrâneo e Reno–Danúbio amplia a intermodalidade, permitindo o escoamento eficiente de cargas para regiões centrais da Europa. Essa malha estruturada não apenas reduz custos e tempos logísticos, mas também fortalece a competitividade italiana no comércio internacional, consolidando o país como um hub estratégico entre a Europa continental e os fluxos globais de mercadorias.

Um exemplo prático, citado na entrevista com o Agente de Carga italiano (detalhada no próximo capítulo): para as importações marítimas via Gênova/La Spezia/Livorno/Trieste com destino ao norte/nordeste da Itália e Centro-Europa, a ferrovia reduz CO₂ e custo por tonelada-km frente ao rodoviário em percursos maiores que 400–600 km. Para as exportações industriais (como setores automotivo, maquinaria, cerâmica, moda) que vão aos hubs europeus, o intermodal rodovia + rail dá maior previsibilidade e mitiga restrições de condução rodoviária e sazonalidade. Também há limitações de janelas de terminal, portanto exige um maior planejamento com os operadores.

O interesse da União Europeia no aprimoramento das rotas intermodais, reforça a importância das condições logísticas no desenvolvimento econômico dos países. A integração intermodal entre portos e ferrovias permite maior eficiência no escoamento de cargas, especialmente em corredores logísticos que conectam o norte da Itália aos principais centros consumidores europeus, reforçando o papel da ferrovia como elemento-chave para a sustentabilidade e competitividade da cadeia logística.

3.3.1.4. Entrevista com agente de cargas italiano: percepções sobre o mercado logístico e desafios operacionais

O mercado de agenciamento de cargas na Itália desempenha um papel estratégico na integração do país às cadeias globais de suprimentos, conectando os portos, aeroportos e terminais ferroviários aos principais centros logísticos da Europa e do mundo. O setor é composto por uma ampla rede de *freight forwarders* e operadores logísticos, que atuam como intermediários entre exportadores, importadores e transportadoras marítimas, aéreas e terrestres. Esses agentes são responsáveis por coordenar o transporte internacional de mercadorias, cuidar da documentação aduaneira, do seguro e do cumprimento das normas alfandegárias. O

mercado é altamente competitivo e marcado por desafios estruturais, como a burocracia e a limitação da malha ferroviária no sul do país. Ainda assim, o agenciamento de cargas na Itália destaca-se pela capacidade de oferecer soluções multimodais e serviços personalizados, fundamentais para o bom desempenho do comércio exterior italiano (Remessa Online, 2024).

Com o intuito de complementar a análise teórica e identificar, sob uma perspectiva prática, os principais desafios e oportunidades do mercado logístico italiano, foi realizada uma entrevista com um agente de cargas atuante na cidade de Gênova, um dos principais pólos portuários do país. A entrevista ocorreu presencialmente em 22 de setembro de 2025, em um dos escritórios da empresa, e teve como objetivo compreender aspectos operacionais, estruturais e estratégicos do setor logístico na Itália, bem como as perspectivas de integração com empresas estrangeiras, especialmente brasileiras. No quadro a seguir, apresenta-se a síntese da entrevista com o agente de cargas, destacando os principais pontos abordados e suas contribuições para a análise deste estudo.

Quadro 9: Síntese da entrevista com agente de cargas (Gênova, 22/09/2025)

| PERGUNTA | RESPOSTA |
|--|---|
| Com quais mercadorias e rotas trabalham? | Pedras, móveis, alimentos em geral, químicos e cargas projetos. As principais rotas são de exportação para EUA e importação da China e Índia. |
| Como trabalham com os armadores? | Contratos com Maersk, MSC, CMA, HAPAG para carga seca. Carga reefer apenas grandes exportadores conseguem negociar. |
| Fazem marítimo, rodoviário, ferroviário e aéreo? | Tudo. Representação de despacho em todos os portos. |
| Já trabalham com o Brasil? | Possuem volumes regulares do Brasil (CFR). Tinham uma pessoa específica para desenvolver esse mercado, mas precisou se afastar por motivos médicos. |
| Já usam ou conhecem algum agente do Brasil? | Não utilizam, conhecem algumas empresas mas ainda não tem parceria fixa. |

| | |
|---|---|
| Como você descreveria o funcionamento da logística de cargas na Itália, em termos de infraestrutura e integração intermodal? No caso do transporte ferroviário, quais são as principais vantagens e limitações? | Funciona, mas poderia ser melhor. Ferroviário é viável se a distância for acima de 200km e não funciona no Sul do país. Também existe um gap para entregas no porto, então é necessário antecipar a logística em uma semana. |
| Quais são, na sua opinião, os principais diferenciais competitivos do mercado logístico italiano em comparação a outros países europeus? Quais gargalos ou desafios mais impactam as operações logísticas no país atualmente? | Em outros países como Alemanha a malha ferroviária é melhor (mais possibilidades de linhas e é mais fácil reestruturar o terreno). Na Itália não há possibilidade de ampliação por conta da geografia montanhosa. Também não é um país considerado eficiente, os processos são excessivamente burocráticos. |
| Como funcionam as tarifas portuárias e aeroportuárias na prática? | Só algumas empresas têm acesso às tarifas, não são públicas. MSC trabalha com as mesmas taxas locais em todos os portos, mas é o armador com maiores taxas. |
| Existem diferenças significativas de custos entre os principais portos italianos? Na sua opinião, há um melhor? | Gênova é o maior HUB Port e o mais vantajoso em questão de rotas. Em relação a custos todos são similares. A escolha do porto será definida exclusivamente pela localização da empresa exportadora/importadora e/ou linhas marítimas/aeroportuárias. Milão é o maior aeroporto para cargas aéreas. |

Fonte: Elaboração própria (2025)

A entrevista com o agente de cargas italiano revelou um panorama abrangente sobre o funcionamento e os desafios da logística na Itália. A empresa atua com diversos tipos de mercadorias e mantém rotas principais de exportação para os EUA, além de importações da China e Índia. Trabalha com os principais armadores, possuindo contratos diretos para carga seca. A atuação abrange os modais marítimo, rodoviário, ferroviário e aéreo, com representação em todos os portos italianos. Há interesse em ampliar as operações com o Brasil, especialmente via parcerias, embora atualmente os volumes sejam limitados. Em relação à infraestrutura, o entrevistado destacou que o sistema logístico italiano é funcional, mas poderia ser mais eficiente: o transporte ferroviário é viável apenas para distâncias acima de 200 km e praticamente inexistente no sul do país. Apontou ainda gargalos como a geografia montanhosa e a burocacia excessiva. Sobre custos, afirmou que as tarifas portuárias e aeroportuárias são relativamente uniformes entre os principais portos, com Gênova sendo o hub mais vantajoso em rotas, e que Milão concentra o maior volume de cargas aéreas no país.

3.3.2. Fluxos comerciais e oportunidades logísticas entre Brasil e Itália

Neste capítulo são apresentados e analisados os dados coletados para atender ao segundo objetivo específico deste trabalho, que consiste em analisar os fluxos e as oportunidades de comércio exterior e logística entre o Brasil e a Europa, com ênfase no mercado italiano. O estudo busca compreender como se configuram as relações comerciais bilaterais entre os dois países, quais setores se destacam em volume e valor de transações e de que forma o sistema logístico europeu, especialmente o italiano, pode representar oportunidades estratégicas para empresas brasileiras de serviços logísticos.

3.3.2.1. Panorama do comércio bilateral

Com base nos dados analisados no referencial teórico e nas informações levantadas sobre os fluxos logísticos e comerciais entre Brasil e Itália, observa-se que as oportunidades mais promissoras concentram-se em setores nos quais ambos os países possuem complementaridade produtiva. A relação comercial Brasil-Itália é historicamente sólida, marcada pela exportação brasileira de commodities e produtos alimentícios e pela importação de bens manufaturados e tecnológicos italianos.

3.3.2.2. Principais setores de exportação e importação

Entre os setores mais atrativos para o fortalecimento dessa relação, destaca-se o agroalimentar, impulsionado pela alta demanda europeia por produtos brasileiros como café, carnes, soja, frutas tropicais e suco de laranja. Esses itens representam parte significativa das exportações brasileiras à Itália. Juntos, café e soja (mais celulose e petróleo) representam 54% das exportações brasileiras para o país (APEX, 2024). A crescente preferência por produtos sustentáveis e de origem controlada também abre espaço para pequenas e médias empresas brasileiras que possam atender a requisitos de rastreabilidade e certificação. Também há oportunidades nas indústrias químicas e farmacêuticas, já que o Brasil importa insumos e produtos químicos italianos de alto valor agregado, utilizados na indústria automotiva, de cosméticos e na agricultura: a Itália se consolida como referência em

tecnologia química fina e equipamentos industriais, enquanto o Brasil oferece mercado consumidor e base produtiva em expansão, criando um ciclo favorável de cooperação e investimento bilateral. Por fim, a União Europeia em geral, assim como a Itália, têm investido fortemente em políticas de sustentabilidade e digitalização de cadeias logísticas, o que abre espaço para empresas brasileiras que buscam internacionalizar-se oferecendo soluções tecnológicas, sustentáveis e integradas ao comércio internacional.

Em síntese, a complementaridade econômica entre os países, aliada à infraestrutura italiana e ao potencial produtivo brasileiro, cria um ambiente favorável para a expansão de negócios e para a consolidação de fluxos comerciais sustentáveis e competitivos no eixo Brasil–Europa.

3.3.2.3. Principais players atuantes no mercado

O mercado logístico entre Brasil e Itália é composto por uma rede de empresas globais e regionais que operam no transporte marítimo, aéreo e multimodal. Entre os principais armadores atuantes neste eixo destacam-se Maersk, MSC, CMA CGM e Hapag-Lloyd, além de agentes de carga/operadores logísticos como Kuehne+Nagel, DB Schenker, DHL e Savino Del Bene.

Além das grandes multinacionais, há agentes de carga independentes italianos com atuação relevante em rotas de importação/exportação que buscam expandir parcerias com empresas brasileiras, especialmente no transporte de cargas gerais e alimentos, como indicado na entrevista realizada em Gênova. Essa aproximação evidencia o potencial de desenvolvimento de parcerias logísticas bilaterais e a demanda por serviços especializados, sobretudo no segmento de agenciamento.

A análise combina informações provenientes de fontes secundárias, como bases de dados oficiais (Eurostat, MDIC/Comex Stat), relatórios da União Europeia e literatura acadêmica sobre comércio internacional e logística. Complementarmente, entrevistas com profissionais do setor logístico realizadas na Itália oferecem uma perspectiva prática sobre o funcionamento das operações e sobre as oportunidades emergentes nesse mercado.

3.3.3. Aspectos legais, financeiros e organizacionais para a abertura de empresas na Itália

Neste capítulo, são analisados os dados e informações coletadas para atender ao terceiro objetivo específico, que consiste em analisar os principais aspectos legais, financeiros e organizacionais envolvidos na abertura e operação de uma empresa de serviços logísticos na Itália, de modo a compreender as oportunidades e limitações existentes no ambiente de negócios italiano.

3.3.3.1. Incentivos governamentais

A Itália oferece uma série de programas e incentivos voltados à atração de investimentos estrangeiros e à promoção de novas empresas, sobretudo nas áreas de inovação, digitalização e sustentabilidade. Além disso, o governo italiano promove incentivos fiscais e financiamentos para empresas estrangeiras que se estabeleçam no país, com prioridade para o sul da Itália e setores estratégicos. Programas como o “*Smart&Start Italia*” apoiam startups inovadoras com sede na Itália, cobrindo até 80% dos custos iniciais do investimento (Governo Federal, 2020). Essas medidas demonstram o compromisso do país em fortalecer a competitividade e atrair investimentos internacionais, criando um ambiente favorável à internacionalização de empresas brasileiras. Contudo, são incentivos para áreas bem específicas e os procedimentos podem ser burocráticos.

3.3.3.2. Formas jurídicas e exigências legais para constituição de empresas

A escolha da forma jurídica é um dos primeiros passos na constituição de uma empresa, variando conforme o porte e a estrutura societária. As formas mais comuns para estruturação na Itália são a *Società a responsabilità limitata* (S.r.l.), equivalente à sociedade limitada brasileira; a *Società per azioni* (S.p.A.), similar à sociedade anônima, e a *Ditta individuale*, voltada a empresários autônomos. (Camera di Commercio di Torino, 2015). O registro deve ser feito na *Camera di Commercio*, com inscrição no *Registro delle Imprese*, e obtenção da *Partita IVA* junto à *Agenzia delle Entrate* e registro previdenciário no INPS e INAIL. O apoio de

um contador (*commercialista*) é essencial para adequar a estrutura societária e garantir a conformidade fiscal e trabalhista (Agenzia delle Entrate, 2024).

Para uma empresa brasileira do setor logístico que está iniciando sua entrada no mercado italiano com foco em prospecção, representação comercial e venda de fretes, a *Ditta Individuale* se apresenta como a forma jurídica mais adequada, por oferecer menores custos de abertura e manutenção, maior autonomia operacional e simplicidade contábil, especialmente quando enquadrada no regime *forfettario* (limite de receita anual de €85.000). Como nessa fase inicial não há necessidade de estrutura física, contratação de pessoal ou operações logísticas complexas, apenas atividades comerciais de baixo risco, a responsabilidade ilimitada se torna aceitável, permitindo testar o mercado com um investimento mínimo. Assim, a *Ditta Individuale* funciona como uma estratégia de entrada leve, flexível e economicamente eficiente, podendo ser posteriormente convertida em uma *Srl* caso o volume de negócios cresça ou a operação passe a exigir maior proteção patrimonial e estrutura formal.

3.3.3.3. Regime tributário e encargos trabalhistas

O sistema tributário italiano é composto por impostos nacionais, regionais e municipais. Entre os principais tributos aplicáveis às empresas estão: IRES (*Imposta sul Reddito delle Società*) que se refere ao imposto sobre a renda corporativa, com alíquota de 24%, IRAP (*Imposta Regionale sulle Attività Produttive*) imposto regional sobre a produção, com alíquota média de 3,9% e a IVA (*Imposta sul Valore Aggiunto*), imposto sobre valor agregado, com alíquota padrão de 22% (Agenzia delle Entrate, 2024).

No caso da *Ditta Individuale*, a tributação ocorre geralmente pelo regime *forfettario*, no qual a renda tributável é calculada de forma simplificada com base em um percentual fixo do faturamento, resultando em uma carga reduzida de IRPEF e contribuições previdenciárias ao INPS, tornando o modelo mais econômico para atividades iniciais. Já a *Srl* segue um regime societário mais robusto, sendo tributada pelo IRES (24%), acrescida do IRAP regional (em média 3,9%), além do pagamento das contribuições previdenciárias para administradores e empregados (LA VIA ITALIA, 2025). Enquanto a *Ditta Individuale* prioriza simplicidade e baixos custos, a *Srl* oferece maior proteção patrimonial e pode ser mais vantajosa em cenários de

maior faturamento ou estrutura operacional complexa.

3.3.3.4. *Custos e procedimentos para abertura de empresas de serviços logísticos*

De acordo com o relatório Doing Business (WORLD BANK, 2020), o tempo médio para abrir uma empresa na Itália varia de 6 a 10 dias úteis, dependendo da região. Os custos iniciais envolvem taxas de registro, honorários e contador (em torno de €1.000 a €2.000), além do capital social mínimo exigido pela forma jurídica. As empresas logísticas podem precisar se registrar no *Albo degli Autotrasportatori* e, em alguns casos, obter autorização da *Agenzia delle Dogane e dei Monopoli* para operações de importação e exportação. O norte da Itália, especialmente regiões como Lombardia, Ligúria e Emilia-Romagna, apresenta custos operacionais mais altos para o caso de estruturas físicas, porém maior concentração de infraestrutura logística, conexões intermodais e oportunidades de negócios.

A abertura de uma *Ditta Individuale* é um processo mais simples e de menor custo, comparado com outras modalidades, indicado para profissionais que desejam iniciar atividades rapidamente e sem estrutura complexa. O procedimento envolve o registro na *Agenzia delle Entrate*, a abertura de *Partita IVA*, a inscrição na *Camera di Commercio* e a afiliação ao INPS para as contribuições previdenciárias obrigatórias. Os custos iniciais aproximados são: taxas de registro (variam entre €150 e €500) e contribuição fixa anual ao INPS, que normalmente oscila entre €3.800 e €4.200 (varia por região). Não é necessário capital social mínimo. Em muitos casos, com apoio do contador, toda a constituição pode ser concluída em poucos dias, tornando essa forma jurídica especialmente atrativa para atividades individuais de prospecção de mercado (LA VIA ITALIA, 2025).

3.3.3.5. *Entrevista com contadora italiana: validação das etapas e custos de abertura*

Com o intuito de complementar a análise teórica e validar informações coletadas, foi realizada uma entrevista com uma contadora italiana, que possui escritório em Torino. A entrevista ocorreu virtualmente, em 13 de novembro de 2025, e teve como objetivo compreender principalmente aspectos tributários na Itália. No quadro a seguir, apresenta-se a síntese da entrevista, destacando os principais

pontos abordados e suas contribuições para a análise deste estudo.

Quadro 10: Síntese da entrevista com contador (Torino, 13/11/2025)

| PERGUNTA | RESPOSTA |
|---|---|
| As formas jurídicas mais comuns para empresas estrangeiras que desejam se estabelecer na Itália são <i>SRL</i> , <i>SPA</i> , <i>Società in Nome Collettivo</i> e <i>Ditta Individuale</i> . Quais critérios devem ser considerados na escolha entre essas formas (capital mínimo, número de sócios, responsabilidade)? | A escolha entre essas formas depende de fatores-chave como o capital mínimo exigido, o número de sócios e o regime de responsabilidade (limitada ou ilimitada). Por exemplo, a <i>Ditta Individuale</i> (como o MEI brasileiro) tem baixos custos de gestão, mas a responsabilidade é ilimitada. A <i>Srl</i> é a mais comum pela responsabilidade limitada. |
| O <i>Ufficio di Rappresentanza</i> é utilizado? Quais são os limites para o início das vendas da empresa? | O <i>Ufficio di Rappresentanza</i> (<i>Rep Office</i>) é frequentemente o primeiro passo para uma empresa estrangeira. É a solução mais "leve" para uma empresa que deseja testar o mercado italiano. O ponto crucial, é que o UR não pode realizar atividades comerciais diretas (apenas atividades promocionais, de marketing, coleta de informações e representação). Não pode faturar ou assinar contratos de venda. Para vender ativamente, a empresa brasileira precisaria constituir um "estabelecimento estável" (<i>Stabile Organizzazione</i>) ou uma sociedade de direito italiano (por exemplo, uma <i>Srl</i>). |
| Em média, quanto tempo leva para abrir formalmente uma empresa na Itália, considerando toda a burocacia? Existe alguma cidade onde o processo seja mais eficiente? | O tempo para abrir formalmente uma empresa na Itália varia, levando em conta toda a burocacia necessária. Considere cerca de um ou dois meses. Sim, há pequenas diferenças regionais nos tributos, mas a maior diferença aparece nos incentivos regionais, custos operacionais, e níveis/acessos de infraestrutura. O escritório de contabilidade pode ajudá-la em todas as etapas, exceto pela constituição da sociedade, que deve ser feita perante um notário. No entanto, podemos ajudar a gerenciar também esse procedimento através do contato com o notário escolhido. |
| Quais são os principais impostos aplicáveis a empresas de serviços logísticos na Itália? | Dada a natureza da empresa (agente de cargas/logística), a tributação é um ponto central. Os principais impostos para empresas de serviços logísticos incluem o IVA (<i>Imposta sul Valore Aggiunto</i>), o IRAP (<i>Imposta Regionale sulle Attività Produttive</i>), o imposto de renda corporativo (IRES) e as contribuições previdenciárias. |
| Quais são os principais requisitos para estrangeiros abrirem uma empresa na Itália? | Sim, existem requisitos específicos para estrangeiros que abrem uma empresa na Itália, relativos a documentos, vistos e residência fiscal. |
| O regime "forfettario" é uma opção viável para uma nova empresa que está entrando no mercado? | Para uma situação como <i>freelancer</i> , ou nova empresa individual, o regime "forfettario" (simplificado) pode ser uma opção a avaliar. Porém só pode ser aplicado em caso de escolha pela <i>Ditta Individuale</i> . Neste regime, os |

| | |
|--|---|
| | impostos são calculados sobre a receita recebida no ano, menos os custos reconhecidos de forma fixa. |
| Quais são as obrigações contábeis e fiscais que devem ser cumpridas mensalmente ou anualmente? | Uma vez operacional, a empresa terá obrigações contábeis e fiscais a cumprir mensal ou anualmente (por exemplo, declarações, elaboração de balanços e eventuais auditorias). |
| Quais são os custos fixos anuais obrigatórios? | É preciso considerar os custos fixos obrigatórios, como as taxas da Câmara de Comércio, taxa de autenticação dos livros societários, depósito do balanço e as contribuições previdenciárias (INPS). |
| Na prática, o acordo de dupla tributação entre Brasil e Itália realmente reduz a carga tributária? | É relevante analisar se, na prática, o acordo consegue efetivamente reduzir a carga fiscal. Teríamos que analisar. |

Fonte: Elaboração própria (2025)

A entrevista evidencia que a escolha da forma jurídica para abrir uma empresa na Itália depende principalmente do capital mínimo e grau de responsabilidade dos proprietários. A *Srl* é a forma mais comum por oferecer responsabilidade limitada, enquanto a *Ditta Individuale* possui custos menores, mas responsabilidade ilimitada. O *Ufficio di Rappresentanza* é frequentemente usado como etapa inicial para testar o mercado, mas não permite realizar vendas ou emitir faturas, exigindo a criação de uma sociedade italiana para atividades comerciais. O processo formal de abertura leva, em média, um a dois meses, podendo variar conforme a região. Os principais impostos aplicáveis às empresas logísticas são IVA, IRAP, IRES e as contribuições previdenciárias (INPS). Estrangeiros precisam atender a exigências documentais e fiscais específicas, e o regime *forfettario* pode ser uma opção vantajosa apenas para pequenas atividades individuais. As empresas devem cumprir obrigações contábeis mensais e anuais. Por fim, o acordo de dupla tributação entre Brasil e Itália existe, mas sua efetividade depende da análise de cada caso concreto.

A análise dos aspectos legais, fiscais e organizacionais evidencia que a Itália oferece um ambiente de negócios sólido, ainda que burocrático. A presença de programas de financiamento e um sistema tributário previsível contribuem para um cenário favorável à internacionalização de empresas. Para organizações brasileiras do setor logístico, a combinação entre infraestrutura italiana e abertura a

investimentos estrangeiros representa uma oportunidade estratégica de inserção no mercado europeu.

3.3.4. Proposta de Internacionalização e Plano de abertura de empresa na Itália

Neste capítulo é apresentada a proposta estratégica para a abertura de uma empresa prestadora de serviços logísticos voltada à operação entre o Brasil e a Itália. A partir dos dados e análises desenvolvidos nos capítulos anteriores, que evidenciaram o potencial do mercado italiano, a estrutura logística do país e as oportunidades de comércio bilateral, propõe-se um plano de internacionalização que considera os aspectos estratégicos, organizacionais e financeiros do empreendimento.

O plano abrange a definição do modelo de entrada no mercado, a análise de viabilidade econômico-financeira, com base no cálculo do Valor Presente Líquido (VPL), e a projeção de negócios considerando os estados brasileiros de maior representatividade da empresa nas trocas comerciais com a Itália (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo). Essa proposta visa integrar teoria e prática, demonstrando a aplicabilidade dos conceitos de logística internacional, comércio exterior e finanças empresariais na estruturação de um projeto de internacionalização realista e sustentável.

3.3.4.1. Diretrizes estratégicas

A proposta de internacionalização baseia-se na criação de uma representação comercial da empresa brasileira de logística na Itália, estruturada sob a forma jurídica de *Ditta Individuale*, que é o modelo mais simples e econômico de constituição empresarial no país. Essa forma permite atuação em nome próprio, com tributação simplificada.

O plano estratégico prevê uma estrutura inicial enxuta, voltada à intermediação de fretes internacionais, coordenação de cargas entre terminais marítimos e aéreos e serviços de consultoria logística a exportadores e importadores. O modelo de entrada adotado é o estabelecimento de Representação comercial direta, ou Contrato de Prestação de Serviço, sem necessidade inicial de armazéns próprios, priorizando o desenvolvimento de parcerias com agentes e

terminais locais. Essa abordagem reduz custos e permite maior flexibilidade operacional. A estratégia de posicionamento prevê atuação nos seguintes nichos:

- a) carga geral e de alto valor agregado, voltado ao setor automotivo e eletromecânico.
- b) mercadorias perecíveis e refrigeradas, aproveitando a expertise logística brasileira no transporte agroalimentar.
- c) consultoria e representação de exportadores brasileiros, auxiliando na documentação, regulação aduaneira e transporte multimodal.

Em síntese, essas diretrizes estratégicas configuram um modelo de entrada eficiente, de baixo risco e alta flexibilidade, adequado para a fase inicial de internacionalização de uma empresa logística. Ao focar na representação comercial e na intermediação de fretes, sem investimentos pesados em infraestrutura, a operação concentra recursos na construção de parcerias, no desenvolvimento de clientes e na especialização em nichos de maior valor agregado. Essa abordagem permite testar o mercado italiano de forma estruturada, ampliar gradualmente a carteira de serviços e, conforme o crescimento da demanda, avaliar a evolução para modelos societários mais robustos ou para estruturas operacionais próprias.

3.3.4.2. Análise financeira e viabilidade econômica

A análise de viabilidade financeira foi elaborada considerando a implantação de uma *Ditta Individuale* localizada em cidades estratégicas ao Norte da Itália, como Genova, Milão, ou Torino, que possuem alto fluxo de operações logísticas e representatividade. Os principais custos fixos mensais estimados e a determinação do investimento inicial são demonstrados nos quadros abaixo:

Quadro 11: Estimativa dos Custos Fixos Mensais

| DESCRÍÇÃO | GASTO ESTIMADO |
|-------------------------------------|----------------|
| Aluguel (co-working) | € 500 |
| Energia, internet, linha telefônica | € 50 |

| | |
|--|----------------|
| Honorário Contábil | € 85 |
| Despesas administrativas e bancárias | € 20 |
| Depreciação dos bens (computador, celular) | € 10 |
| Pró-Labore | € 1.000 |
| Total Estimado Mensal | € 1.665 |

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 12: Determinação do Investimento Inicial

| DESCRÍÇÃO | VALOR |
|---|----------------|
| Capital social inicial | € 0 |
| Taxas de abertura e registro (Partita IVA, VAT, sistema NF, documentação) | € 650 |
| Equipamentos básicos (computador, celular) | € 1.500 |
| Reserva de capital de giro (custo mensal + caixa para custos extras) | € 2.655 |
| Investimento Inicial Estimado | € 4.805 |

Fonte: Elaboração própria (2025)

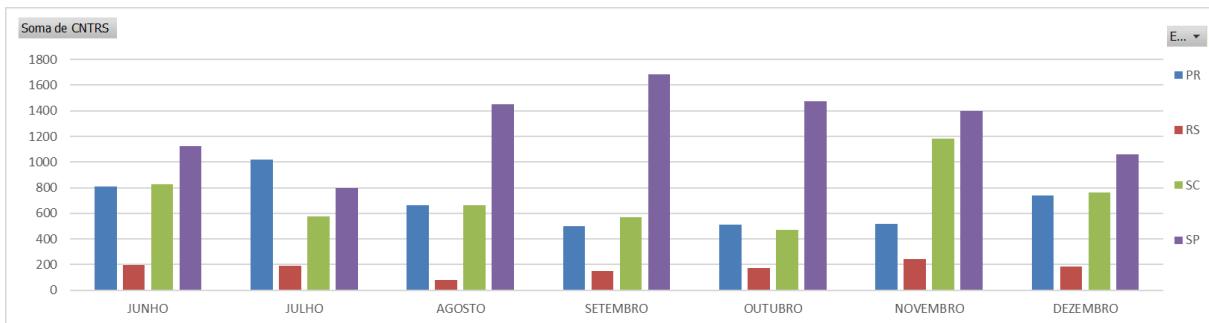
As estimativas financeiras apresentadas nos quadros 11 e 12 demonstram que a operação inicial de uma *Ditta Individuale* voltada ao serviço de consultoria e agenciamento de cargas na Itália exige um investimento enxuto e custos fixos relativamente baixos. As despesas mensais, que incluem aluguel de espaço em *co-working*, honorários contábeis, despesas bancárias, depreciação de equipamentos e pró-labore, totalizam aproximadamente € 1.665 por mês, indicando uma estrutura operacional leve e adequada para o estágio inicial do negócio. Já o investimento inicial necessário para iniciar as atividades é estimado em € 4.805, valor que cobre taxas de abertura e registro (como Partita IVA e documentação obrigatória), aquisição de equipamentos básicos e uma reserva de capital de giro

suficiente para os primeiros meses de operação. Em conjunto, os valores reforçam a viabilidade financeira de iniciar a empresa com baixo risco e alta flexibilidade, permitindo testar o mercado italiano antes de expansões estruturais maiores.

3.3.4.3. Projeção de negócios

Para cálculo da projeção de negócios, foi analisado relatório de embarque dos estados brasileiros, na qual a empresa possui maior participação (regiões Sul e Sudeste), onde consta número total de contêineres enviados com destino à Itália. No gráfico abaixo é possível observar a quantidade de equipamentos embarcados de junho à dezembro de 2024, considerando portos de Rio Grande, Imbituba, Itajaí, Navegantes, Itapoá, Paranaguá e Santos.

Gráfico 6: Embarques de container pelos Estados RS, SC, PR, SP de Jun-Dez 2024



Fonte: Relatório do LOGCOMEX (2025)

Somando os volumes mensais, chegou-se ao total de 20.020 contêineres movimentados no período de seis meses, o que permite projetar um movimento anual aproximado de 35 mil contêineres (primeiro semestre do ano tende a ser menos movimentado). Através do gráfico é possível observar que São Paulo e Santa Catarina apresentam os maiores volumes de negócios, seguidos pelo Paraná e Rio Grande do Sul, este último com uma participação tímida.

Essa projeção foi utilizada como base para os cenários de viabilidade financeira. Para estimar a viabilidade financeira, foram considerados dois cenários de participação no mercado: Cenário 1 (otimista) com participação de 2% nos embarques, e Cenário 2 (pessimista) com participação de 1%. Para estimar o faturamento, considerou-se uma margem média de € 50 por contêiner intermediado, resultando em um faturamento mensal de € 2.900 e anual de € 34.800 no cenário

otimista. A partir desse valor, aplica-se a alíquota de 15% de tributação e subtraem-se os custos fixos mensais de € 1.665, alcançando o lucro líquido mensal aproximado de € 800 e anual de cerca de € 9.600. A projeção de faturamento e lucro líquido é demonstrada no quadro a seguir.

Quadro 13: Projeção de Faturamento e Lucro Líquido

| CENÁRIO | VOLUME | FATURAMENTO RECEITA BRUTA | LUCRO-RECEITA LÍQUIDA |
|------------|--------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| OTIMISTA | 58 cntrs mensais 700 cntrs anuais | € 2.900 mensal € 34.800 anual | € 800 mensal € 9.600 anual |
| PESSIMISTA | 30 cntrs mensais 350 cntrs anuais | € 1.500 mensal € 18.000 anual | -€ 390 mensal -€ 4.680 anual |

Fonte: Elaboração própria (2025)

Os resultados projetados para os dois cenários evidenciam a sensibilidade da operação ao volume de cargas movimentadas e reforçam a importância de uma política comercial ativa no início das atividades. No cenário otimista, com 58 contêineres mensais e faturamento anual de € 34.800, a empresa alcança um lucro líquido de € 9.600 ao ano, demonstrando que, com uma participação moderada no mercado, o modelo é financeiramente sustentável e capaz de gerar retorno positivo. Já no cenário pessimista, com apenas 30 contêineres mensais e faturamento anual de € 18.000, o resultado se torna negativo. Esse cenário evidencia que volumes muito baixos não cobrem os custos fixos da operação, reforçando que o sucesso da empresa depende diretamente do estabelecimento de parcerias comerciais, prospecção ativa e construção gradual de carteira de clientes que garantam um fluxo mínimo de cargas.

A proposta de representação comercial logística na Itália revela-se viável e coerente com as tendências de globalização. A adoção de um modelo operacional enxuto, aliado à presença física em um pólo logístico europeu, posiciona a empresa de forma competitiva para atender clientes brasileiros e europeus com eficiência e confiabilidade. O plano ainda demonstra que, mesmo com investimento inicial baixo, é possível alcançar resultados financeiros sustentáveis.

4. ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os principais Índices Econômicos utilizados para transformar as projeções de faturamento em métricas de desempenho, permitindo avaliar a viabilidade da internacionalização proposta.

O primeiro deles é o Ponto de Equilíbrio (PE), que representa o valor ou quantidade de vendas necessários para que a receita total se iguale aos custos e despesas totais (Soldera e Kühn, 2018). Em outras palavras, é o faturamento mínimo exigido para que a operação não gere lucro nem prejuízo. É calculado sob a fórmula $PE = CDF/(1-CDVT/RT)$, onde divide-se os custos fixos totais pelo índice de margem de contribuição, que corresponde a 1 menos a razão entre custos variáveis e faturamento. Como a empresa não possui custos variáveis, a margem de contribuição é igual a 1 e, portanto, o ponto de equilíbrio é igual ao próprio custo fixo mensal. Assim, o valor de €1.665 representa exatamente o montante mínimo que deve ser faturado para que não haja perda financeira. No cenário otimista, com receita bruta projetada de €2.900 por mês, o PE é superado com folga.

O segundo indicador é a Margem Líquida de Lucro (MLL), que expressa o percentual do faturamento que se converte efetivamente em lucro após o pagamento de todas as despesas. A MLL é obtida através da fórmula $MLL = LL / RB$, onde divide-se o lucro líquido pela receita bruta, assim revela-se o grau de rentabilidade do negócio. Com base no cenário otimista, a margem líquida estimada é de 27,5%, resultado que demonstra uma estrutura de custos eficiente e um retorno financeiro moderado em relação ao esforço operacional.

O Payback é o período em que o valor do investimento é recuperado, ou seja, é o prazo em que os valores dos benefícios líquidos de caixa se igualam ao valor do investimento inicial (Hoji, 2017). O cálculo é feito dividindo-se o valor do investimento pelo lucro líquido médio mensal ou anual projetado. Considerando as projeções de faturamento mais favoráveis, o retorno ocorre em aproximadamente sete meses, um período curto e que reforça a atratividade econômica do projeto.

Para complementar a análise, foi calculado o Valor Presente Líquido, definido como a soma das entradas e saídas de um fluxo de caixa trazidas ao valor presente na data inicial (Hoji, 2017). O VPL mede o valor presente dos fluxos de caixa futuros descontados a uma taxa de atratividade, de forma que $VPL > 0$ implica aceitação do projeto, pois indica que o retorno supera o custo de capital (Soldera e Kühn, 2018).

Considerando uma taxa de desconto mensal de 1%, o VPL encontrado foi positivo, aproximadamente € 3.173,61, revelando que os fluxos de caixa projetados superam o investimento inicial. No entanto, ao aplicar uma taxa anual de desconto de 12%, o VPL torna-se levemente negativo, indicando que a operação se aproxima do limiar de viabilidade em cenários mais conservadores.

Por fim, foi utilizada a Taxa Interna de Retorno (TIR), definida como a taxa de rendimento do projeto ao longo do tempo (Soldera e Kühn, 2018). É utilizada para identificar a rentabilidade percentual do projeto. Com base nos cálculos, a TIR mensurada foi de 10,09% ao mês, superando de forma expressiva a taxa mínima de atratividade considerada. Nos apêndices A, B, C, é possível encontrar o DRE, Fluxo de Caixa e Balanço Patrimonial, assim como no apêndice D a planilha VPL/TIR, onde contém informações mais detalhadas sobre os cálculos utilizados para análise.

Em conjunto, esses indicadores evidenciam que a proposta de expansão internacional apresenta sustentabilidade financeira e capacidade de gerar retorno rápido, fortalecendo sua viabilidade estratégica.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise desenvolvida ao longo deste estudo permitiu avaliar a viabilidade da internacionalização de uma empresa prestadora de serviços logísticos, a partir da investigação do mercado Brasil–Itália, da análise de volumes potenciais de embarques e da projeção econômico-financeira. Os resultados demonstraram que, mesmo atuando com uma participação modesta no mercado, estimada entre 1% e 2% dos embarques dos principais estados exportadores brasileiros, a operação apresenta potencial para alcançar rentabilidade. O Ponto de Equilíbrio mensal de €1.665 é superado confortavelmente no cenário com 2% de participação, e tanto a Margem Líquida de Lucro (27,5%) quanto o prazo de Payback (aproximadamente sete meses) indicam que o projeto é financeiramente sustentável. Assim, confirma-se que a abertura de uma representação na Itália é viável e pode contribuir para consolidar a presença internacional da empresa, diversificar sua fonte de receita e fortalecer sua atuação no comércio internacional.

Entretanto, é importante reconhecer algumas limitações deste estudo. A análise baseou-se exclusivamente em dados secundários e em projeções de faturamento, sem contemplar variações inesperadas no mercado internacional, flutuações cambiais, ou possíveis barreiras regulatórias. Além disso, o estudo não incluiu uma modelagem detalhada de custos indiretos de expansão, como despesas com marketing internacional e prospecção ativa. Também não foram considerados impactos decorrentes de sazonalidade ou variações drásticas de frete internacional, que podem alterar significativamente o comportamento da demanda. Deve-se destacar, ainda, que o estudo não contemplou a demanda reversa do comércio Itália–Brasil, a qual poderia elevar ainda mais o volume potencial de operações e reforçar a viabilidade da internacionalização, ampliando o escopo de oportunidades para a empresa.

Portanto, para pesquisas complementares futuras, recomenda-se aprofundar o estudo por meio de um plano estratégico mais robusto, incluindo: mapeação do mercado-alvo (identificando principais exportadores e importadores), avaliação dos grupos de clientes prioritários (como *trading companies* que tenham especialidade e concentram maiores volumes na venda para Europa/Itália), construção de uma análise comparativa com outros agentes presentes no mercado Brasil–Itália e ainda, realização de visitas a potenciais clientes para medir o interesse no serviço e nível

de facilidade do mercado. Por fim, sugere-se que trabalhos posteriores incluam uma matriz de risco, assim como um plano comercial detalhado para o primeiro ano de atuação. Com esse aprofundamento, será possível desenvolver um planejamento de entrada mais robusto, capaz de orientar decisões futuras e contribuir para o sucesso da internacionalização da empresa.

REFERÊNCIAS

AGENZIA DELLE ENTRATE. **Guida alla Partita IVA e al regime fiscale delle imprese.** Roma: Agenzia delle Entrate, 2024. Disponível em: <https://www.agenziaentrate.gov.it>. Acesso em 01 Nov 2025.

ALAMINO, Lucas Neves; LORENZO, Carlos Alberto Di. **A Importância do Agente de Cargas para Exportadores e Importadores no Comércio Exterior.** Revista do Encontro de Gestão e Tecnologia, [S. l.], v. 1, n. 03, p. 34–40, 2024. Disponível em: https://revista.fatecjl.edu.br/index.php/engetec_revista/article/view/86. Acesso em: 30 abr. 2025.

Alibaba IEST Group. (2023, September 12). **Conheça as estratégias de entrada nos mercados internacionais.** Alibaba IEST. Disponível em: <https://alibaba.iestgroup.com/conheca-as-estrategias-de-entrada-nos-mercados-internacionais>. Acesso em 10 maio 2025.

APEX BRASIL. **Perfil de comércios e investimentos – Itália 2024.** Governo Federal do Brasil, 2024. Disponível em: <https://apexbrasil.com.br/pt/solucoes/inteligencia/estudos-e-publicacoes/perfil-de-comercio-e-investimentos/perfil-de-comercio-e-investimentos---italia---2024.html>. Acesso em 10 maio 2025.

ÁVILA, Henrique de Azevedo; ROCHA, Angela da. **Teoria Institucional e Modos de Entrada de Multinacionais de Países Emergentes.** Rev. adm. empres. 55 (3): 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020150302>. Acesso em: 01 julho 2025.

BALLOU, Ronald Henry. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial.** 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice, 2006. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Gerenciamento_da_Cadeia_de_Suprimentos_5/QAHrq0r6E7cC?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=gerenciamento+da+cadeia+de+suprimentos&printsec=frontcover. Acesso em: 03 maio 2025.

BARBOSA, Alessandro Quilles; MELO, Milena Barbosa de. **Transportes e seguros internacionais.** Curitiba: Intersaber, 2023. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 03 maio 2025.

BATISTA, Eraldo Carlos; MATOS, Luís Alberto L.; NASCIMENTO, Alessandra Bertasi. **A entrevista como técnica de investigação na pesquisa qualitativa.** Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v. 11, n. 3, p. 23-38, 2017. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/331008193_A_ENTREVISTA_COMO_TEC

NICA_DE_INVESTIGACAO_NA_PESQUISA_QUALITATIVA. Acesso em: 21 out. 2025.

BOOTH, Wayne C; COLOMB, Gregory G; WILLIAMS, Joseph M. **A arte da pesquisa.** 2. Ed. Livraria Martins Fontes: 2008. *E-book*. Disponível em: <https://csocials.wordpress.com/wp-content/uploads/2017/05/wayne-booth-a-arte-da-pesquisa.pdf>. Acesso em: 07 jun. 2025.

BUENO, José de França. **Métodos quantitativos, qualitativos e mistos de pesquisa.** Brasília, DF: CA-PES / UAB, 2018. 192 p. PDF disponível: <https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/718711/5/Metodos-Quanti-Quali-e-Mistos-de-Pesquisa-GRAFICA-Texto.pdf>. Acesso em 21 out. 2025.

CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO. **Registro delle Imprese: modalità di iscrizione e adempimenti societari.** Milano, 2024. Disponível em: <https://www.milomb.camcom.it>. Acesso em 01 Nov 2025.

CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO. **Gli aspetti giuridici.** Torino, 2015. Disponível em: <https://www.to.camcom.it/book/export/html/6091>. Acesso em 01 Nov 2025.

CARTA IEDI: Edição 1279. (2024, September 06). **A evolução recente do comércio mundial e a posição do Brasil.** Disponível em: https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_1279.html. Acesso em 20 maio 2025.

CASARIN, Helen de Castro Silva; CASARIN, Samuel José. **Pesquisa científica: da teoria à prática.** Curitiba: Intersaber, 2012. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 jun. 2025.

CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. **Negócios internacionais: estratégias, gestão e novas realidades.** São Paulo: Pearson Prentice, 2010.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA). **The World Factbook: Italy. 2024.** Disponível em: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/italy/>. Acesso em 10 maio 2025.

COMEX STAT. **Exportação e Importação Geral.** Disponível em: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em 10 maio 2025.

DEMO, Pedro. **Pesquisa e informação qualitativa: aportes metodológicos.** 5. ed. Campinas, SP: Papirus, 2012. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 07 jun. 2025.

EUROPEAN COMMISSION. **Trans-European Transport Network (TEN-T).** (n.d.). Mobility and Transport. Disponível em: https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment/trans-european-transport-network-ten-t_en. Acesso em 20 out. 2025.

EUROPEAN UNION. **História da União Europeia.** Disponível em: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/history-eu/1990-99_pt?wt-search=yes. Acesso em 20 maio 2025.

EUROSTAT. **Comércio internacional de serviços de transporte da UE.** Disponível em: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_international_trade_in_transport_services#Highlights. Acesso em 01 julho 2025.

EUROSTAT. **Comércio internacional de mercadorias.** Disponível em: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods#:~:text=Entre%20os%20pa%C3%ADses%20da%20UE,UE%2C%20o%20chamado%20efeito%20Roterd%C3%A3.&text=O%20maior%20super%C3%A1vit%20comercial%20extra,do%20arquivo%20Excel%20anexado%20abaixo. Acesso em 01 julho 2025.

Fiumicino Terminal Handling Charges, 2024. Disponível em: [https://www.adr.it/documents/10157/31649602/48b_Airport+Charges++&+Centralised+Infrastructures+\(21Jun24\).pdf/bae17716-7efe-d579-c66f-4db4e64faac2?t=1717406207314](https://www.adr.it/documents/10157/31649602/48b_Airport+Charges++&+Centralised+Infrastructures+(21Jun24).pdf/bae17716-7efe-d579-c66f-4db4e64faac2?t=1717406207314). Acesso em 01 Nov 2025.

FRANCO, Maria Laura Puglisi Barbosa. **Análise de conteúdo.** 5. ed. Campinas: Autores Associados, 2021. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 14 nov 2025.

GERRING, John. **Pesquisa de estudo de caso: princípios e práticas.** 1. ed. São Paulo: Vozes, 2019. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 14 nov 2025.

GOVERNO FEDERAL, MINISTÉRIO DE RELAÇÕES EXTERIORES. **Guia “Itália - Como Exportar”.** Coleção “Estudos e Documentos de Comércio Exterior”. Disponível em: https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/exportar/conheca-os-mercados/como_exportar_privado/como-exportar.pdf/italia.pdf. Acesso em 15 maio 2025.

ISTAT. **Rapporto annuale sul mercato del lavoro in Italia.** Roma: Istituto Nazionale

di Statistica, 2024. Disponível em: <https://www.istat.it>. Acesso em 01 Nov 2025.

KUAZQUI, Edmir; LISBOA, Teresinha Covas. **Estratégias de Entrada e Operação em mercados internacionais: China.** Ifbae.com, 2009. Disponível em: <https://www.ifbae.com/wp-content/uploads/2024/07/Estrategias-de-Entrada-e-Operacao-em-mercados-internacionai.pdf>. Acesso em 20 maio 2025.

La Spezia Container Terminal, 2025. Disponível em: https://www.conshipitalia.com/wp-content/uploads/2024/07/LSCT_Standard-Tariff_2025_.pdf. Acesso em 01 Nov 2025.

La via Italia, E. (2025, May 6). **Partita IVA na Itália: Como Abrir e Gerenciar Sendo Trabalhador Autônomo.** La Via Italia. Disponível em: <https://lavaitalia.com.br/artigos/dicas/vida-financeira/partita-iva-como-abrir-e-gerenciar-na-italia>. Acesso em: 13 nov. 2025.

Lorenzini Terminal, 2025. Disponível em: <https://www.lorenziniterminal.it/wp-content/uploads/2025/03/Listino-2025.pdf>. Acesso em 01 Nov 2025.

LOUZADA, Claudia Espindola Cabral. **Panorama dos portos secos no Brasil: avaliação e perspectivas.** Rio de Janeiro: PUC-RIO, 2005. Disponível em: <https://web.tecgraf.puc-rio.br/press/publication/Louzada2005/Louzada2005.pdf>. Acesso em: 06 maio 2025.

MENDES, Giselly Santos. **Condomínios logísticos e fatores competitivos da logística atual.** 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 29 abr. 2025.

MERRIAM, Sharan B. **Qualitative Research: A guide to design and implementation.** 2. ed. United States of America: John Wiley & Sons Inc, 2009. *E-book*. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Qualitative_Research/_6o6AwAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=MERRIAM,+Sharan.+Qualitative+research+and+case+study+applications+in+education&printsec=frontcover. Acesso em: 07 jun. 2025.

Milan Airports Charges, 2024. Disponível em: https://milanairports.com/business/sites/sea14.message-asp.com/files/charges_eng_feb_2024_0.pdf e https://www.ihfs.eu/it/a3/doc/THC_IHFS_LIN_01012024.pdf. Acesso em 01 Nov 2025.

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI. **Albo degli Autotrasportatori: requisiti e procedimenti amministrativi.** Roma, 2024. Disponível em: <https://www.mit.gov.it>. Acesso em 01 Nov 2025.

MINISTERO DELLE IMPRENSE E DEL MADE IN ITALY. Disponível em: <https://www.mimit.gov.it/it/incentivi/credito-dimposta-per-investimenti-in-beni-strumentali>. Acesso em 01 Nov 2025.

MORAES, Roque. **Análise de conteúdo.** Revista Educação, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999. E-book. Disponível em: <http://pesquisaemeducacaoufrgs.pbworks.com/w/file/fetch/60815562/Analise%20de%20conte%C3%BAdo.pdf>. Acesso em: 14 nov 2025

NOSTRALI. (2024, March 25). **Mercado italiano: dicas para você empreender com dupla cidadania.** Disponível em: <https://www.nostrali.com.br/blog/italia/mercado-italiano-dicas-empreender-dupla-cidadania>. Acesso em 20 maio 2025.

PLATT, A. A. (n.d.). **Logística e Cadeia de Suprimentos.** Ufsc.Br. E-book. Disponível em: http://arquivos.eadadm.ufsc.br/EaDADM/UAB3_2013-2/Modulo_6/Logistica/material_didatico/logistica_e_cadeia_de_suprimentos-3ed-online.pdf. Acesso em: 03 maio 2025.

PORDEUS, Lara Gabrielle Morais. **As relações Brasil-Itália e a política externa desenvolvimentista no governo Juscelino Kubitschek.** João Pessoa: Universidade Federal da Paraíba, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/29310/1/LGMP21122023.pdf>. Acesso em: 06 maio 2025.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: **O que é internacionalização e quais as vantagens para sua empresa.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-internacionalizacao-e-quais-as-vantagens-para-suaempresa,f8db8a4c7a396810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em 10 maio 2025.

RAILMARKET.COM. **Market shares of the freight rail carriers in Italy.** Disponível em: <https://railmarket.com/news/freight-rail/10797-cd-cargo-will-release-700-employees-and-reduce-rolling-stock-as-freight-volumes-continue-to-decline>. Acesso em 20 out. 2025.

REMESSA ONLINE. (2025, February 06). **Como abrir empresa na Itália.** Disponível em: <https://www.remessaonline.com.br/blog/como-abrir-empresa-na-italia/>. Acesso em 20 maio 2025.

ROBLES, Léo Tadeu. **Logística internacional: uma abordagem para a integração de negócios.** 1. ed. Curitiba: Intersaber, 2016. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 abr. 2025.

SCHLÜTER, Mauro Roberto. **Sistemas logísticos de transportes.** 1. ed. Curitiba: Intersaber, 2013. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 03 maio 2025.

SOARES, Kátia Cristina Dambiski. **Pesquisa como princípio educativo.** 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 14 nov 2025.

Soldner, D., & Dias Kühn, D. **Indicadores de viabilidade financeira: Considerações sobre instrumentos de análise.** UFRGS.BR, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/185993/001083140.pdf>. Acesso em 07 dez 2025.

Hoji, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária.** 12 edição, 2017. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/679944580/652409291-Administracao-Financeira-e-Orcamentaria-Masakazu-Hoji-12-Ed-2017#page=247&content=query:vpl,pageNum:136,indexOnPage:0,bestMatch:false>. Acesso em 07 dez 2025.

STAKE, Robert E. Pesquisa Qualitativa: estudando como as coisas funcionam. São Paulo, SP: Artmed Editora SA, 2011. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Pesquisa_Qualitativa/OjA9DQAAQBAJ?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=MERRIAM,+Sharan.+Qualitative+research+and+case+study+applications+in+education&printsec=frontcover. Acesso em: 07 jun. 2025.

SZABO, Viviane (org.). **Logística internacional.** 1. ed. São Paulo, SP: Pearson, 2016. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 abr. 2025.

Terminal PSA Genova Pra', 2025. Disponível em: <https://www.assagenti.it/Public/TariffeServFile/1154/PSA%20Genova%20Pr%C3%A0.pdf>. Acesso em 01 Nov 2025.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. OEC: **Italy Trade Data.** Disponível em: <https://oec.world/en/profile/country/ita>. Acesso em 10 maio 2025.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. OEC: **Torino Trade Data.** Disponível em: https://oec.world/en/profile/subnational_ita/torino. Acesso em 10 maio 2025.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. OEC: **Brazil Trade Data** Disponível em: <https://oec.world/en/profile/country/bra>. Acesso em 10 maio 2025.

TRIPOLI, Angela Cristina Kochinski; PRATES, Rodolfo Coelho. **Comércio internacional: teoria e prática.** 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2016. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 abr. 2025.

WISE. **Entenda como abrir uma empresa na Itália.** Disponível em: <https://wise.com/br/blog/abrir-empresa-italia>. Acesso em 20 maio 2025.

WORLD BANK. **Doing Business 2020: Italy Country Profile.** Washington, D.C.: The World Bank Group, 2020. Disponível em: <https://archive.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/i/italy/ITA.pdf>. Acesso em 01 Nov 2025.

APÊNDICE A – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

| DRE | Mês 1-12 |
|---------------------------------------|------------|
| Descrição | Mês 1-12 |
| Receita operacional bruta | € 2.900,00 |
| (-) Impostos DV | € 435,00 |
| (=) Receita operacional líquida | € 2.465,00 |
| (-) Custo das mercadorias vendidas CV | € - |
| (=) Lucro bruto | € 2.465,00 |
| (-) Despesas operacionais | € 1.665,00 |
| (-) Despesas administrativas | € 1.605,00 |
| (-) Água DF | € - |
| (-) Aluguel DF | € 500,00 |
| (-) Depreciação DF | € 10,00 |
| (-) Energia elétrica DF | € - |
| (-) Mensalidades sistemas DF | € - |
| (-) IPTU DF | € - |
| (-) Material de expediente DF | € 10,00 |
| (-) Material de higiene e limpeza DF | € - |
| (-) Material de consumo DF | € - |
| (-) Pró-labore com encargos DF | € 1.000,00 |
| (-) Salários com encargos DF | € - |
| (-) Seguros DF | € - |
| (-) Serviços contábeis DF | € 85,00 |
| (-) Telefone fixo e internet DF | € - |
| (-) Despesas com vendas | € 50,00 |
| (-) Fatura celular DF | € 50,00 |
| (-) Despesas financeiras | € 10,00 |
| (-) Tarifas bancárias DF | € - |
| (-) Despesas bancárias e juros DF | € 10,00 |
| (=) Resultado operacional | € 800,00 |
| (=) Lucro líquido do exercício | € 800,00 |

APÊNDICE B – FLUXO DE CAIXA

| FLUXO DE CAIXA | | 100% | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | A receber |
|--------------------------------------|--|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| DESCRÍÇÃO | | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | Mês 4 | Mês 5 | Mês 6 | Mês 7 | Mês 8 | Mês 9 | Mês 10 | Mês 11 | Mês 12 | |
| VENDAS | | 100% | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | |
| À VISTA | | 100% | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | |
| 30 DIAS | | 0% | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | |
| 60 DIAS | | 0% | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Saldo Inicial de caixa | | 2667,50 | 2667,50 | 3477,50 | 4287,50 | 5097,50 | 5907,50 | 6717,50 | 7527,50 | 8337,50 | 9147,50 | 9957,50 | 10767,50 | 11577,50 |
| ENTRADAS | | | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 |
| Receitas de Vendas | | | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 | 2900,00 |
| SAÍDAS | | | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 | 2090,00 |
| (-) Impostos | | | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 | 435,00 |
| (-) Mercadorias | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Água | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Aluguel | | | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| (-) Energia elétrica | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Mensalidades sistemas | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) IPTU | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Material de expediente | | | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 |
| (-) Material de higiene e limpeza | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Material de consumo | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Pró-labore com encargos | | | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 |
| (-) Salários com encargos | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Seguros | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Serviços contábeis | | | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 | 85,00 |
| (-) Telefone fixo - internet | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Fatura celular | | | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| (-) Tarifa bancária | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Despesa bancárias | | | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 | 10,00 |
| (-) Empréstimos/Financiamentos | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | | | | | | | | | | | | | | A pagar |
| | | | | | | | | | | | | | | 1585,00 |
| Saldo de caixa do período | | | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 |
| Fluxo líquido de caixa | | | 2667,50 | 3477,50 | 4287,50 | 5097,50 | 5907,50 | 6717,50 | 7527,50 | 8337,50 | 9147,50 | 9957,50 | 10767,50 | 11577,50 |
| Nível de Caixa Mensal | | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Excedente de Caixa/Necessidade Caixa | | | 2477,50 | 3287,50 | 4097,50 | 4907,50 | 5717,50 | 6527,50 | 7337,50 | 8147,50 | 8957,50 | 9767,50 | 10577,50 | 11387,50 |

APÊNDICE C – BALANÇO PATRIMONIAL

| BALANÇO PATRIMONIAL | | | | | | |
|----------------------------|------------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|
| ATIVO | | | | | | |
| | Projetado | AV | AH | Inicial | AV | AH |
| CIRCULANTE | 12.387,50 | 85,92 | 464,39 | 2.667,50 | 55,37 | 100,00 |
| Caixa e Equivalentes Caixa | 12.387,50 | 85,92 | 464,39 | 2.667,50 | 55,37 | 100,00 |
| Duplicatas a Receber | - | 0,00 | | | - | |
| | | | | | - | |
| | | | | | - | |
| | | | | | - | |
| NÃO CIRCULANTE | 2.030,00 | 14,08 | 94,42 | 2.150,00 | 44,63 | 100,00 |
| Despesas de Instalação | 650,00 | 4,51 | 100,00 | 650,00 | 13,49 | 100,00 |
| | | | | | | |
| Imobilizado | 1.500,00 | 10,40 | 100,00 | 1.500,00 | 31,14 | 100,00 |
| (-) Depreciação Acumulada | (120,00) | -0,83 | | | - | |
| | | | | | | |
| TOTAL DO ATIVO | 14.417,50 | 100,00 | 299,27 | 4.817,50 | 100,00 | 100,00 |
| PASSIVO | | | | | | |
| | Projetado | AV | AH | Inicial | AV | 100,00 |
| CIRCULANTE | 1.585,00 | 9,90 | | - | - | |
| Contas a Pagar | 1.585,00 | 9,90 | | - | - | |
| | - | | | - | - | |
| | - | | | - | - | |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 14.415,00 | 90,08 | 299,38 | 4.815,00 | 99,95 | 100,00 |
| Capital Social | 4.815,00 | 30,09 | 100,00 | 4.815,00 | 100,00 | 100,00 |
| | - | | | - | - | |
| Reservas de Lucros | 9.600,00 | 59,99 | | - | - | |
| | - | | | - | - | |
| | | | | | | |
| TOTAL DO PASSIVO | 16.000,00 | 99,98 | 332,29 | 4.815,00 | 99,95 | 100,00 |

APÊNDICE D – VPL e TIR

| VPL E TIR | | | | | Taxa |
|-------------|-------------------|---------------------|----------------|--|--------|
| Período/Mês | Entradas de Caixa | Saídas de Caixa | Fluxo de Caixa | | Mensal |
| | | | | | 1,00% |
| 0 | R\$ - | R\$ - | -R\$ 4.815,00 | | |
| 1 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 2 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 3 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 4 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 5 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 6 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 7 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 8 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 9 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 10 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 11 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 12 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| VPL | | R\$ 3.176,11 | | | |
| TIR | | 10,10% | | | |

| VPL E TIR | | | | | Taxa |
|-------------|-------------------|--------------------|----------------|--|--------|
| Período/Ano | Entradas de Caixa | Saídas de Caixa | Fluxo de Caixa | | Anual |
| | | | | | 12,00% |
| 0 | R\$ - | R\$ - | -R\$ 4.815,00 | | |
| 1 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 2 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 3 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 4 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 5 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 6 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 7 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 8 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 9 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 10 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 11 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| 12 | R\$ 2.900,00 | R\$ 2.190,00 | R\$ 710,00 | | |
| VPL | | -R\$ 416,99 | | | |
| TIR | | 10,10% | | | |

ANEXO A – REGIÕES ITALIANAS E SUAS RESPECTIVAS CAPITAIS

| REGIONI | CAPOLUOGHI | CITTA' METROPOLITANA | MACRO REGIONI |
|-----------------------|------------|---------------------------|---------------|
| Valle d'Aosta | Aosta | | NORD |
| Piemonte | Torino | TORINO | |
| Lombardia | Milano | MILANO | |
| Veneto | Venezia | VENEZIA | |
| Friuli-Venezia Giulia | Trieste | | |
| Trentino-Alto Adige | Trento | | |
| Liguria | Genova | GENOVA | |
| Emilia-Romagna | Bologna | BOLOGNA | |
| Toscana | Firenze | FIRENZE | CENTRO |
| Umbria | Perugia | | |
| Marche | Ancona | | |
| Lazio | Roma | ROMA | |
| Molise | Campobasso | | SUD |
| Campania | Napoli | NAPOLI | |
| Calabria | Catanzaro | REGGIO CALABRIA | |
| Basilicata | Potenza | | |
| Abruzzo | L'Aquila | | |
| Puglia | Bari | BARI | |
| Sicilia | Palermo | MESSINA, PALERMO, CATANIA | |
| Sardegna | Cagliari | CAGLIARI | |

ANEXO B – PERFIL DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO DA ITÁLIA

PERFIL DE COMÉRCIO E INVESTIMENTOS

ABRIL 2024



ITÁLIA



MINISTÉRIO DO
DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA, COMÉRCIO
E SERVIÇOS



GOVERNO FEDERAL
BRASIL
UNIÃO E RECONSTRUÇÃO

Dados Gerais (2023)

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Continente: Europa • População: 58,9 milhões (25º)¹ • Produto Interno Bruto: US\$ 2,2 tri (8º)¹ • Comércio bilateral com BR: US\$ 9,9 bi (13º)² | <ul style="list-style-type: none"> • Primeira Ministra: Giorgia Meloni (desde out. 2022) • Bloco Comercial Principal: União Europeia (UE) • Principal parceiro comercial (2023): Alemanha (US\$ 176,9 bi, 13,4%)³ |
|---|---|

Oportunidades

- **Produtos:** há oportunidades para as exportações brasileiras na Itália em diversos complexos, como de **máquinas e equipamentos de transporte** (incluindo veículos automóveis de passageiros), de **artigos manufaturados** (como couro e produtos laminados planos de ferro ou aço) e de **produtos alimentícios** (incluindo milho e café verde).
- **Economia:** a Itália é a oitava economia do mundo e a terceira da União Europeia, atrás apenas da Alemanha e da França. Segundo a *Economist Intelligence Unit*, o consumo privado é cerca de 60% do PIB, o que indica a atratividade do mercado consumidor italiano para as exportações brasileiras.
- **Exportações:** em 2023, o Brasil exportou mais soja e farelos de soja para a Itália, parcialmente em razão da quebra da safra devido à seca na Argentina, principal fornecedor do país. Esse aumento é pontual, mas pode se consolidar nos próximos anos à medida que o setor trabalhe para ocupar o espaço deixado pelo país vizinho.
- **Projetos setoriais:** a ApexBrasil tem 6 projetos setoriais com foco prioritário na Itália, incluindo os setores de: **animais de estimação; rochas ornamentais; design e moda; têxtil e confecções; couros; gemas e joias**.
- **Investimentos:** em 2022 o estoque de IED da Itália no Brasil cresceu US\$ 3,4 bilhões em comparação a 2021, fechando o ano em US\$ 21,1 bilhões, o que representa um **aumento de 19,2%**.

Desafios

- **População:** a Itália é segundo país com o maior número de idosos no mundo. O aumento da expectativa de vida e a baixa taxa de natalidade irão continuar a pressionar as despesas públicas com pensões, uma das mais altas em relação ao PIB da União Europeia. Segundo o *Economist Intelligence Unit*, a imigração líquida projetada será insuficiente para travar o declínio contínuo da população em idade ativa até 2050.
- **Economia:** a tendência de desaceleração do crescimento econômico italiano irá continuar, com **previsão de 0,5% para 2024**. Um aumento gradual dos salários reais, com **previsão de queda expressiva da inflação** de 5,9%, em 2023, para 1,9%, em 2024, deve favorecer o consumo privado interno.
- **Acesso a mercado:** 76,6% das importações da Itália são provenientes de acordos comerciais. A entrada em vigor do Acordo de Associação Mercosul - União Europeia é fundamental para aumentar a competitividade dos produtos brasileiros no bloco. Contudo, o Acordo é alvo de impasses ambientais e protestos de agricultores europeus.
- **Regulação ambiental:** os exportadores devem dar especial atenção aos novos regulamentos de sustentabilidade europeus, dos quais se destacam o Regulamento sobre Produtos Livres de Desmatamento (**EUDR**, sigla em inglês) e o Mecanismo de Ajuste de Fronteira de Carbono (**CBAM**, sigla em inglês).

Para acessar outras informações sobre esse ou outros mercados, confira nossa página da [Inteligência](#).