

10 REGOLE D'ORO PER FARE BUSINESS IN BRASILE

Avv. Cav. Giacomo Guarnera
Presidente Promo Brasile Italia



Capire il “continente” Brasile e la cultura

È necessario, innanzitutto, capire:

- la **geografia politico-economica** ed i vari contrasti geografici delle cinque macro-regioni (Nord, Nord-Est, Sud-Est, Centro-Ovest e Sud) nel contesto politico, sociale, economico e culturale;
- la presenza italiana locale (sono presenti circa 30.000.000 di discendenti italiani);
- le differenze culturali.

1



Non sottovalutare la competitività brasiliana

- Anche i più esperti in business internazionale non devono sottovalutare la **competitività locale**, caratterizzata da una spiccata rapidità nel prendere decisioni e condurre trattative. Ci sono investitori e imprenditori provenienti da tutto il mondo, disposti a lottare contro la burocrazia e le numerose barriere d'entrata.
- È bene fare un'attenta analisi del Made in Italy vs Produzione locale.

CHECKLIST



Conoscere le barriere d'entrata

In linea generale, è opportuno valutare:

- se c'è bisogno di particolari **autorizzazioni**;
- se esiste la necessità di **licenze**. Di solito, si tratta di licenze soggette al controllo speciale da parte di agenzie governative per alcune categorie di prodotti;
- le regole in materia di **etichettatura**.

Esiste tendenza alla burocrazia e necessità di pianificare le problematiche.

3



4

Analisi di mercato e partner locale

Quando si decide di espandersi in nuovi mercati, è fondamentale riflettere sul comportamento dei clienti:

- in che modo i clienti target acquistano i prodotti?
- qual è il loro metodo di consegna preferito?

Un partner locale può aiutare a capire meglio i clienti e il mercato e facilitare anche l'accesso ai potenziali clienti tramite il suo networking locale.



Business plan realista

- Elaborare un **business plan** che contenga le peculiarità tributarie.
- Valutare attentamente la configurazione geografica e definire un chiaro piano di sviluppo territoriale.
- Integrare nell'analisi dei valori della *value chain* gli aspetti tributari e giuslavoristi.
- Definire sempre e comunque una exit strategy.

5

6

Capire l'importanza della logistica

Occorre capire il modello di logistica e distribuzione più adatto per la propria attività.

- Qual è il modo più efficace per raggiungere i clienti e gestire gli ordini?
- Occorre tener presente i **dazi di importazione**, lo sdoganamento e le tasse applicabili ai prodotti e alle attività previste.
- Nell'analisi della *value chain* del prodotto, la **logistica** è un elemento che deve essere valutato molto attentamente, sia in termini di costi sia di qualità.
- L'analisi potrebbe anche portare alla definizione di **incentivi locali** per l'installazione dell'attività di impresa.



Tax engineering per il progetto

- Quali sono le **tariffe doganali**? Esistono accordi bilaterali?
- Quali sono i tributi diretti e indiretti sull'operazione?
- Alcuni di questi tributi possono essere esentati, recuperati e/o ridotti sulla base della normativa applicabile e dei programmi di incentivi fiscali?

Solo per avere un'idea della complessità del sistema brasiliano, esistono **27 normative statali sulle vendite**.

Per queste ragioni, è essenziale avvalersi di un buon consulente fiscale nel momento in cui si decide di investire in Brasile.

7

8

Preparare un piano B e C per la parte finanziaria e cash flow

Un buon business plan deve chiaramente contenere un adeguato **piano finanziario** e di flussi di cassa. Bisogna considerare:

- il rischio di cambio;
- l'abitudine del cliente brasiliano alla rateizzazione dei pagamenti;
- gli elevati tassi di interesse per il finanziamento del circolante.

Per questo, il progetto imprenditoriale internazionale deve partire con un'adeguata riserva di risorse finanziarie rispetto a quanto definito nel business plan di base.

È indispensabile definire anche specifici contingency plans preventivi.



9

Comprendere le norme in materia societaria, valutaria e fiscale

La normativa brasiliana prevede specifiche regole affinché un investitore straniero possa realizzare operazioni nel Paese. Ad esempio:

- Necessità di ottenere un codice fiscale e nominare un procuratore residente in Brasile.
- Registrazione dell'investimento e di eventuali finanziamenti presso la Banca Centrale locale.
- Possibilità recente di nominare quale amministratore della società locale un non residente.
- Impossibilità di aprire un ufficio di rappresentanza.

Ricordiamo anche regole specifiche in materia di **imposizione tributaria** sui redditi delle società, sulla movimentazione di capitali, sul diritto dei consumatori, ad esempio, cui devono uniformarsi gli investitori internazionali.

9

Comprendere le norme in materia societaria, valutaria e fiscale

Tipi societari maggiormente utilizzati

- LTDA – Società Limitata (S.r.l.) – NCC e L. 6.404/76 ed ulteriori modifiche
- S/A – Società Anonima (S.p.A.) – L. 6.404/76 ed ulteriori modifiche
- Società Unipersonale

Investimento diretto - LTDA

- Responsabilità limitata alle quote di titolarità di ciascun socio a seguito del conferimento totale del capitale sociale
- Amministratore anche non residente, ma con procuratore in Brasile
- Non vi è esigenza di capitale minimo o versamento iniziale (tranne per attività import/export)
- Controllo societario – 75%
- Minimo due soci
- Non obbligatorio pubblicare i bilanci

9

Comprendere le norme in materia societaria, valutaria e fiscale

Società Unipersonale a Responsabilità Limitata

- Creata attraverso il Decreto 881/2019 (già convertito in legge).
- Permette che una unica persona, fisica o giuridica, possa costituire una società a responsabilità limitata senza la necessità di associazione con terzi.
- Responsabilità limitata: la persona responsabile della SLU non ha i propri beni personali legati ai debiti della sua attività, se non in casi di frode debitamente comprovati (abuso o disvio della finalità d'impresa).
- Capitale Sociale: nella SLU non esiste un valore minimo di capitale sociale.
- La SLU permette che lo stesso titolare possa costituire più di una impresa con questa tipologia.
- Gli atti societari devono essere registrati presso la Giunta Commerciale e devono essere richieste le iscrizioni fiscali.

10

Preparare modello di governance e controllo di gestione



- Appoggiarsi solo su manager locali che non conoscono ancora bene l'azienda è una sfida che rappresenta notevoli potenziali rischi.
- Le migliori pratiche di Governance e Controllo di Gestione vengono da modelli organizzativi con controlli incrociati e indipendenti grazie al supporto di manager indipendenti con esperienze multiculturali.

LA NOSTRA FILOSOFIA

“Quando penso que cheguei ao meu limite, descubro que tenho forças para ir além.”

Ayrton Senna

CONTATTI

ITALIA

Via Vincenzo Monti, 8
Milano
+39 02 3790.8783

BRASILE

Rua Joaquim Floriano, 871
San Paolo
+55 11 3488.4648

INFO

info@promobrasileitalia.com
www.promobrasileitalia.it