



# Investire con successo in Brasile

10 regole importanti

## 10 regole che vi aiuteranno ad effettuare vendite di successo agli acquirenti brasiliani

“I due più grandi errori della strategia sono: agire anzitempo e lasciare che l’opportunità si allontani”

Paulo Coelho, scrittore brasiliano

Il Brasile è la 6° maggiore economia mondiale e presenta un livello impressionante di diversificazione economica, che spazia dall’industria del petrolio e del gas all’industria estrattiva, manifatturiera, agricola e dei servizi. Sebbene il tasso di crescita del paese abbia mostrato un lieve rallentamento nel 2012, principalmente a causa del calo della domanda principalmente di materie prime, le riserve finanziarie del Brasile sono ancora più che sufficienti per compensare un eventuale momento di difficoltà come quello attuale.

La più recente analisi di Atradius del novembre 2012 mostra come l’attuale debolezza della crescita economica del paese rispetto agli altri paesi dell’area BRIC (Russia, India e Cina) sia dovuta alla contrazione della domanda da parte dei tradizionali mercati dell’export, nonché a carenze strutturali dell’economia stessa, non ultimi la burocrazia e la complessità del sistema fiscale.

Nonostante il quadro attuale, il Brasile continua a rappresentare un allettante mercato di esportazione, ancora di più se si pensa alle opportunità di business

offerte dai prossimi Campionati Mondiali di Calcio e dai Giochi Olimpici del 2016. Gli analisti di Atradius prevedono una ripresa della crescita del 4% nel 2013.

Sebbene - o forse, poiché - il Brasile si posizioni nella parte bassa della classifica della Banca Mondiale dei paesi in cui è più semplice investire (nel 2012, al 126° posto su 183 paesi presi in considerazione), le seguenti 10 regole, stilate per aiutare le imprese estere ad investire in un paese dal potenziale così vasto, rappresentano una valida risorsa per instaurare relazioni commerciali di successo.



### 1: Scegliere la legislazione con cui si ha maggiore familiarità

Nelle relazioni commerciali tra imprese brasiliane ed estere, le parti hanno la facoltà di scegliere la legislazione che disciplinerà lo specifico contratto di fornitura, sebbene le aziende brasiliane siano naturalmente inclini a preferire la legislazione locale. Il quadro giuridico adottato dal Codice Civile brasiliano prevede leggi e disposizioni e gli eventuali precedenti giurisprudenziali non hanno carattere vincolante. I rapporti contrattuali sono generalmente disciplinati dal Codice Civile emanato nel 1916. In alcuni casi, a seconda della natura dell’obbligo, la legge

prevede determinate formalità come la registrazione del contratto in quanto documento pubblico ovvero la sua autenticazione.

Le imprese brasiliane stanno acquisendo sempre maggiore familiarità con le norme giuridiche comunemente adottate a livello internazionale (come la legislazione britannica o statunitense), a vantaggio dei fornitori internazionali che preferiscono che i propri contratti vengano disciplinati da una giurisdizione con esperienza nella risoluzione di controversie commerciali.

In particolare, sebbene i tribunali brasiliani ammettano l’uso delle regole INCOTERMS, la giurisprudenza in materia non è ancora molto sviluppata e ciò può dare luogo a divergenze di interpretazione in caso di controversie.

## 2: Capire la cultura brasiliana

Investire in Brasile può presentare delle difficoltà se non si ha familiarità con il contesto imprenditoriale locale. I rapporti interpersonali vengono prima di tutto e necessitano di tempo per essere instaurati: se si decide di investire sul mercato brasiliano, bisognerà quindi tenere presente che saranno probabilmente necessarie numerose visite prima di poter perfezionare gli accordi. I rapporti interpersonali sono fondamentali per lo sviluppo di un'attività in Brasile e possono fare la differenza nell'aprire le porte giuste: di conseguenza, gli incontri di persona sono di gran lunga preferibili ai contatti a distanza.

Il concetto di "tempo" può essere molto flessibile in Brasile: armatevi di pazienza e non stupitevi se il vostro potenziale cliente arriva in ritardo ad una riunione. Le riunioni sono generalmente informali - aspettatevi di essere interrotti durante la vostra presentazione e tenete presente che può essere difficile rispettare un'agenda dai tempi molto stretti. E' inoltre preferibile verificare la necessaria presenza di un interprete per la traduzione in portoghese brasiliano.

L'aspetto - soprattutto l'abbigliamento - va particolarmente curato in occasione di una riunione, poiché indica il rango di una persona: vestitevi quindi con cura.

## 3: Regole, regole, regole

In linea generale, l'importazione di merci in Brasile non richiede particolari autorizzazioni. In ogni caso è necessario ottenere licenze non automatiche per oltre un terzo di tutte le linee di prodotto. Si tratta di licenze soggette al controllo speciale da parte di agenzie governative (come l'Agenzia Nazionale per il Petrolio, l'Ente brasiliano per l'Ambiente o il Ministero delle Scienze e Tecnologie) e riguardano solitamente quelle merci che possano risultare dannose per l'uomo o gli animali ovvero causare danni ambientali.

Tutti gli importatori devono aver effettuato l'iscrizione presso il REI (Registro degli Esportatori e Importatori) prima di poter instaurare relazioni commerciali nel paese. Gli importatori sono inoltre tenuti alla registrazione presso il SISCOMEX (Sistema Integrato per il Commercio Estero), un sistema automatizzato di competenza del Fisco Federale che gestisce tutte le procedure doganali. Ogni importazione deve essere registrata telematicamente presso il SISCOMEX, così da ottenere una dichiarazione di importazione

delle merci, necessaria in fase di sdoganamento. Inoltre, ogni transazione che preveda il trasferimento di fondi da e verso il Brasile, dovrà essere oggetto di un contratto di scambio che in molti casi (incluse le importazioni e le esportazioni) dovrà essere registrato presso la Banca Centrale del paese.

Infine, è bene sapere che le persone fisiche o giuridiche (brasiliane e non) che si occupano di fabbricazione, importazione, lavorazione, assemblaggio, vendita di merci o prestazione di servizi possono essere soggette ai requisiti tecnici di conformità e normativi, che disciplinano i processi ovvero l'etichettatura dei prodotti. Ad esempio, il Codice Brasileiro a tutela dei consumatori prevede che le etichette dei prodotti riportino indicazioni chiare, precise e facilmente leggibili in merito a qualità, quantità, composizione, prezzo, garanzia, durata di conservazione e origine, così come ogni eventuale rischio per la salute e la sicurezza del consumatore. I prodotti importati devono recare la traduzione in portoghese.





## 4: Prendere in considerazione una rappresentanza locale

Come si evince dalla regola n°3, il sistema giuridico e normativo del Brasile può essere molto complesso; inoltre la scarsa familiarità e gli ostacoli posti dalla lingua possono costituire un'ulteriore complicazione. Molti fornitori esteri hanno quindi scelto di avere un'unità locale, spesso con la nomina di un rappresentante sul territorio. Si tratta di una strategia che può rivelarsi non solo utile nei rapporti con le autorità doganali, ma che è

spesso indispensabile per permettere alle merci di superare con successo le complesse formalità di ingresso nel paese. Assicuratevi di scegliere un rappresentante che abbia i contatti giusti e sufficiente esperienza nei confronti della specifica tipologia di merce trattata.

E' inoltre essenziale poter contare su un'adeguata assistenza legale e fiscale in loco, soprattutto per quanto

riguarda le leggi brasiliane in materia di occupazione. Parlate con il vostro consulente internazionale per vedere quale assistenza può offrirvi in Brasile: un numero sempre maggiore di imprese globali hanno infatti uffici in Brasile e possono offrire una consulenza sul territorio alla vostra rappresentanza locale.

## 5: Rispettare le leggi sulla concorrenza

La legislazione brasiliana in materia di antitrust disciplina gli effetti, ha un campo di applicazione extra-territoriale e si applica a tutti gli accordi e contratti che, seppur non stipulati in Brasile ovvero governati dalla legislazione brasiliana, possano produrre effetti in Brasile. In breve, ogni azione che abbia per oggetto o per effetto di:

- limitare, bloccare o in ogni altro modo danneggiare la libera concorrenza o la libertà di impresa;
- determinare il controllo di mercati rilevanti di specifici beni o servizi;
- aumentare arbitrariamente i profitti; o
- abusare di una posizione dominante in un determinato mercato

sarà considerata una violazione delle leggi in materia.

I contratti di fornitura che prevedano restrizioni verticali (ad esempio, fissazione del prezzo di rivendita, accordo esclusivo e discriminazione di prezzo) possono avere effetti

anti-concorrenziali e quindi essere in violazione della legislazione brasiliana in materia di antitrust. Vi sono tuttavia delle eccezioni: alcune restrizioni verticali possono essere accettate se presentano una ragionevole giustificazione economica che ne compensa l'eventuale carattere anti-concorrenziale (ad esempio, maggiore efficienza, protezione degli investimenti o prevenzione di episodi di opportunismo da parte di «free riders»).

Le importazioni sono inoltre soggette a normative anti-dumping e ad altre disposizioni in materia di scambi commerciali. Le autorità brasiliane esercitano un controllo sui prezzi delle importazioni e, se richiesto, l'importatore dovrà poter giustificare il prezzo adottato per l'operazione di importazione utilizzando uno dei metodi previsti dalle autorità doganali brasiliane. Tuttavia, la burocrazia richiesta per un simile processo può essere molto lenta.



## 6: Verificare la capacità giuridica dell'acquirente

E' importante verificare che la società con cui commerciate abbia la capacità giuridica per farlo, prima di iniziare le consegne o persino prima di perfezionare un contratto di fornitura. Anche in questo caso si tratta di una regola semplice che dovrebbe essere tenuta in considerazione in ogni relazione commerciale. Tuttavia, la capacità di una persona giuridica brasiliana deve essere stabilita ai sensi della legislazione locale. Il potere di firma su documenti che vincolano la società spetta al funzionario autorizzato ovvero ai procuratori nominati con atti societari, sia che si tratti di una società per azioni (SA) o di una società a responsabilità limitata (Ltda.).

E' quindi prassi comune per i fornitori esteri richiedere, nel caso di una società per azioni, copia dello statuto societario e della relativa risoluzione di nomina dei funzionari (come la risoluzione degli azionisti per la nomina del consiglio di amministrazione e dei funzionari della società ovvero, se la società non presenta

un consiglio di amministrazione, la risoluzione degli azionisti per la nomina dei funzionari). Nel caso di società a responsabilità limitata, è prassi comune richiedere l'atto costitutivo che di norma riporta i nomi dei funzionari; in caso contrario, è auspicabile analizzare l'eventuale atto di nomina dei funzionari da parte dei titolari delle quote (simili agli azionisti, ma specifici per taluni tipi di società).

Consigliamo inoltre di assicurarsi che non vi siano restrizioni statutarie, articoli o patti parasociali nei confronti di determinate transazioni che potrebbero necessitare dell'approvazione da parte del consiglio di amministrazione o degli azionisti. In questo caso sarà necessario richiedere una risoluzione che approvi i termini e le transazioni previsti dal contratto di fornitura e che autorizzi il soggetto, o i soggetti indicati, al perfezionamento del contratto per conto della società.

Molte imprese brasiliane sono ancora a conduzione familiare e ciò potrebbe comportare la presenza di diversi membri della famiglia i cui rapporti sono regolati dai patti parasociali. E' importante verificare di aver ottenuto tutte le necessarie approvazioni, in particolare nel caso in cui il management dell'azienda rappresenti o sia costituito da un solo membro della famiglia.

## 7: Assicurate i vostri pagamenti

Non c'è motivo di preoccuparsi del rischio di mancato pagamento solo perché la fornitura è diretta in Brasile. Ciononostante, un fornitore estero dovrà procurarsi lo stesso livello di protezione che pretende quando vende le proprie merci all'interno del paese di origine o in altre parti del mondo. Innanzi tutto è essenziale verificare l'affidabilità creditizia del proprio cliente brasiliano. Inoltre, non è raro che i fornitori esteri scelgano di assicurare i pagamenti diretti agli acquirenti brasiliani. I principali tipi di garanzie disponibili in Brasile sono analoghi a quelli che la maggior parte dei fornitori utilizza nel proprio mercato interno, e includono la garanzia da parte

della società controllante dell'acquirente brasiliano, le garanzie bancarie, le lettere di credito irrevocabili e altre garanzie accessorie sotto forma di ipoteche su beni immobili o pegni su beni mobili.

Qualunque sia la garanzia concordata tra le parti, in ogni caso è essenziale definire chiaramente gli obblighi di pagamento nel contratto di fornitura, per assicurarsi che tali obblighi garantiti siano definiti con termini sufficientemente specifici. Questo è particolarmente importante quando il contratto di fornitura consiste in un contratto quadro e le consegne e i pagamenti avvengono sulla base di ordini distinti.



## 8: Assicurarisi una buona consulenza fiscale

I rapporti di fornitura con imprese estere non facenti parte del Mercosur (i cui membri a pieno titolo sono Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela, mentre Bolivia, Cile, Colombia, Ecuador e Perù sono associati) sono soggetti alla Tariffa Doganale Comune applicata dal Brasile. Il tasso medio attuale è pari al 15%, applicato sul valore doganale delle merci: quest'ultimo viene generalmente calcolato sommando il costo all'assicurazione e alla spedizione. Tenete presente che le forniture di merci dirette in Brasile possono essere soggette a tasse e ritenute, come l'imposta sul valore aggiunto federale e statale nonché le contribuzioni sociali (PIS e COFINS).

Alcune di queste tasse possono essere ridotte o detratte da altre imposte locali e si possono inoltre ottenere esenzioni o riduzioni, a seconda dei programmi di incentivi fiscali ovvero della natura, destinazione, origine e valore dei beni da importare. Il Brasile aderisce a molti accordi di libero scambio al di fuori dell'area Mercosur, ma si possono applicare alcune soluzioni strutturali per ottimizzare i dazi sull'importazione. Per tutte queste ragioni, è essenziale avvalersi di un buon consulente fiscale nel momento in cui si decide di investire in Brasile.

Il paese ha perfezionato un numero limitato di accordi bilaterali, atti a

evitare la doppia imposizione ed è solitamente auspicabile per i fornitori verificare preventivamente gli eventuali rischi fiscali e includere opportune disposizioni contrattuali relativamente alla compensazione e indennizzo delle ritenute fiscali, dovute ai sensi del contratto di fornitura.

## 9: Valutate dove risolvere eventuali controversie

La risoluzione di controversie avanti un tribunale brasiliano può essere un processo talmente lungo e costoso che molti fornitori esteri adottano una comprensibile cautela prima di sottoporre un caso alla giurisdizione di un sistema da loro poco conosciuto. Tuttavia, in Brasile le sentenze emesse da un giudice straniero ovvero le risoluzioni di un tribunale arbitrale estero non possono essere eseguite direttamente, ma devono prima essere approvate dalla Corte Suprema brasiliana, per poter acquisire efficacia in Brasile. Non sorprende che questo processo possa richiedere molto tempo.

La situazione è diversa per le sentenze emesse da un tribunale arbitrale del Brasile, che di solito vengono accolte dai giudici brasiliani senza necessità di ulteriore discussione. Per qualsiasi accordo di fornitura che coinvolga il Brasile è quindi auspicabile che le parti inseriscano nel contratto una clausola compromissoria in base riferita alle norme internazionali di arbitrato (come la CCI o la Camera di Commercio Brasile-Canada) con sede dell'arbitrato in Brasile, generalmente a San Paolo o Rio de Janeiro.



## 10: Stipulare una copertura

Come per ogni contratto di vendita, in qualunque paese, anche dopo aver valutato tutti gli aspetti legali e aver seguito le regole che abbiamo descritto, esisterà sempre un margine di rischio di inadempienza e imprevedibilità. Tale rischio può includere l'improvvisa insolvenza o fallimento dell'acquirente, ovvero fattori esterni al di fuori del controllo delle parti, quali cambiamenti nelle politiche del paese

o calamità naturali che impediscono la conclusione di una vendita. L'assicurazione del credito consente di mitigare tali rischi, permettendo al fornitore di concentrarsi sulle vendite future piuttosto che sui crediti passati. Inoltre la copertura assicurativa consente al fornitore di poter offrire condizioni di pagamento più favorevoli, grazie proprio al fatto che le proprie vendite sono protette.

## “Raramente si conclude un affare di successo senza un incontro di persona”

Paulo Gonçalves De Morais, Direttore Regionale di CyC, partner Atradius in Brasile, ha osservato:

“Il Brasile è oggi una democrazia matura e rappresenta una realtà stabile, diversificata e di successo a livello macroeconomico. Gli investimenti previsti per una vasta gamma di progetti a favore di infrastrutture, servizi e turismo, unitamente ai benefici di cui gode la popolazione in termini di occupazione e maggiore potere d'acquisto, rendono il Brasile una destinazione allettante per gli esportatori e investitori stranieri.

Ribadendo i principi riassunti in questa analisi, la comprensione della cultura imprenditoriale brasiliana è essenziale, così come i rapporti interpersonali e la fiducia: raramente si conclude un affare di successo senza un incontro di persona.

Il motto “Veni, vidi, vici” può aver funzionato per Giulio Cesare, ma in Brasile un simile approccio non avrebbe mai dato frutti: i negoziati richiedono tempo, ma valgono lo sforzo”.

Atradius desidera ringraziare lo studio legale internazionale Clifford Chance per il contributo dato a questa pubblicazione. Come da loro richiesta, sottolineiamo che i dieci principi presentati in questo rapporto sono da considerarsi un'indicazione di massima sul quadro legale applicabile ai rapporti di compravendita con clienti brasiliani, e non valgono assolutamente come consulenze legali, né possono sostituire un'analisi approfondita di accordi di compravendita specifici.

## Seguite Atradius sui social media:



Atradius NV 2012

### Esonero di responsabilità Atradius

La presente relazione ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretata come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti ovvero per l'adozione di particolari strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, per fini commerciali o altro. Sebbene sia stato fatto ogni sforzo per garantire che le informazioni contenute in questa relazione siano affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di suddette informazioni. Tutte le informazioni contenute nel presente documento sono fornite senza elaborazioni, senza garanzie di completezza, accuratezza, puntualità o per uno specifico utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, implicite o esplicite. Atradius, i suoi partner o i rispettivi partner, agenti e dipendenti declinano ogni responsabilità nei confronti di chiunque, per decisioni prese o azioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nella presente relazione ovvero per danni indiretti, speciali o analoghi subiti, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Jan van Gentstraat, 1 Bus 201-202, 2000 Antwerpen  
Tel: +32 (0)70 661 702  
E-mail: Belgium@atradius.com

Avenue Prince De Liège 74-78  
5100 Namur  
Tel +32 (0)70 661 722  
E-mail: info.be@atradius.com

[www.atradius.be](http://www.atradius.be)