

Il Brasile tra opportunità e sfide: prospettive di business per le imprese italiane



Avv. Giacomo Guarnera

29 gennaio 2025

AVV. GIACOMO GUARNERA



- Laureato in Giurisprudenza con menzione d'onore presso l'Università degli studi di Giurisprudenza di Palermo, nel 1985;
- Laureato in Giurisprudenza presso l'Università di Giurisprudenza di São Paulo, nel 1994;
- Avvocato in Italia dal 1989;
- Membro dell' 'Ordine degli Avvocati Brasiliani' (OAB) – Sezione di San Paolo, dal 1995.
- Membro dell'Ordine degli Avvocati di Milano dal 2024.
- Fondatore e socio amministratore di Guarnera Advogados, studio legale brasiliano e consulenza aziendale, che ha iniziato la sua attività a San Paolo nel 1990.
- Presidente di LIDE Italia, dal 2023;
- Presidente dell'Associazione "Promo Brasile Italia" Milano, dal 2020;



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

SCENARIO ATTUALE IN BRASILE

PRODOTTI INTERNO LORDO

2024	PIL	AGRO	INDUSTRIA	SERVIZI
3° TRI 2024 x 2° TRI 2024	0,90%	-0,90%	0,60%	0,90%
3° TRI 2024 x 3° TRI 2023	4,00%	-0,80%	3,60%	4,10%
ACUM 4° TRI 2024 + 1°/2°/3° TRI 2024	3,10%	-2,90%	3,40%	3,40%
VALORI CORRENTI 3° TRI 2024 (R\$)	3,00	162,90	658,60	1,80
	TRILIONE	MILIARDI	MILIARDI	TRILIONE

PREVISIONI PIL	
2024	3,5%
2025	2,00%
2026	2,00%

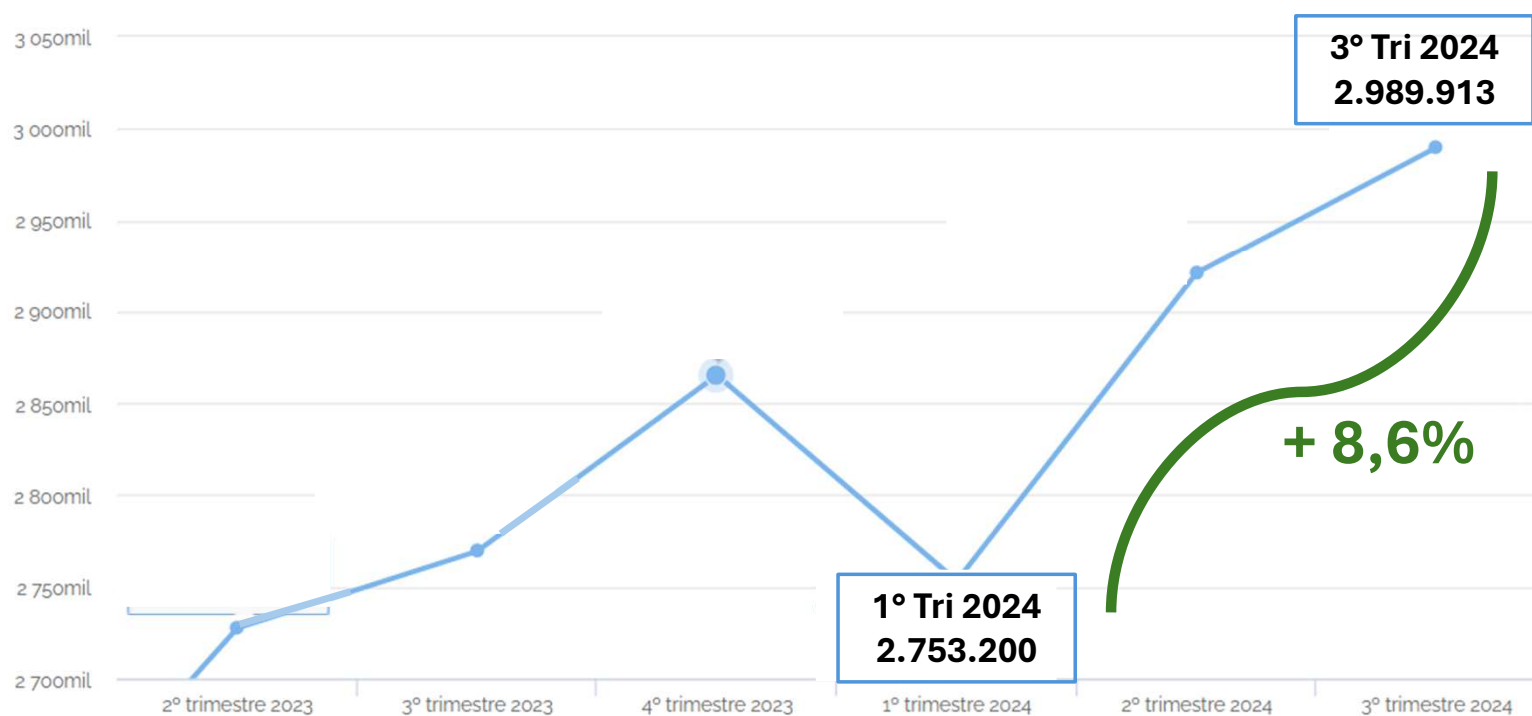
FONTE: [PIB cresce 0,9% no terceiro trimestre de 2024](#) | Agência de Notícias / Relatório de Inflação – dezembro de 2024 BACEN

EVOLUZIONE DEL PIL (milioni di R\$)



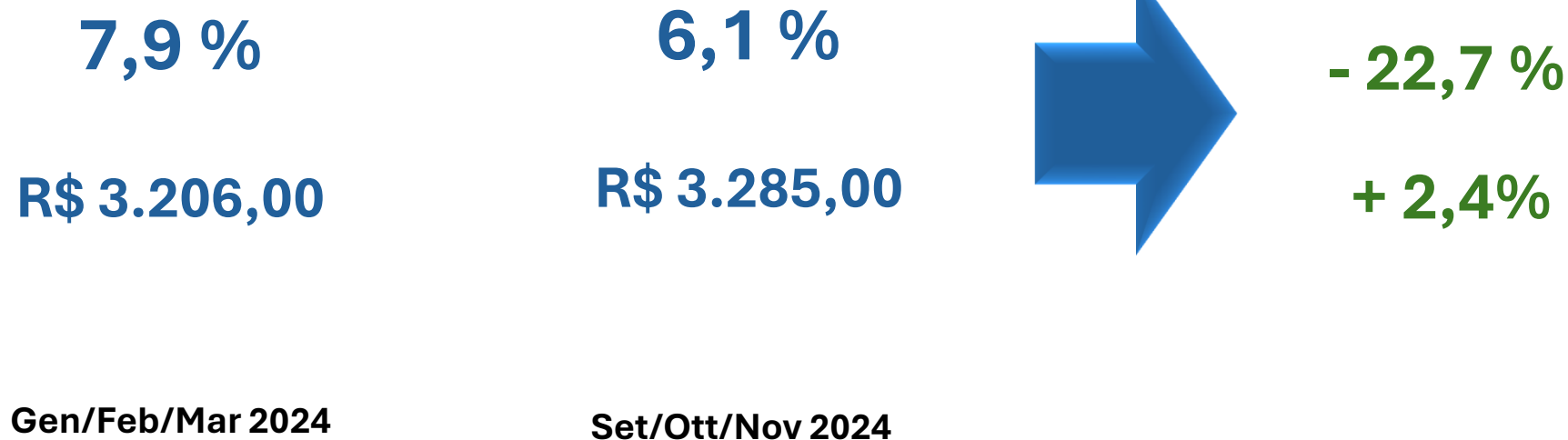
GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

PIL a prezzi di mercato – Valori correnti in reais



FONTE: [Sistema de Contas Nacionais Trimestrais](#) | IBGE

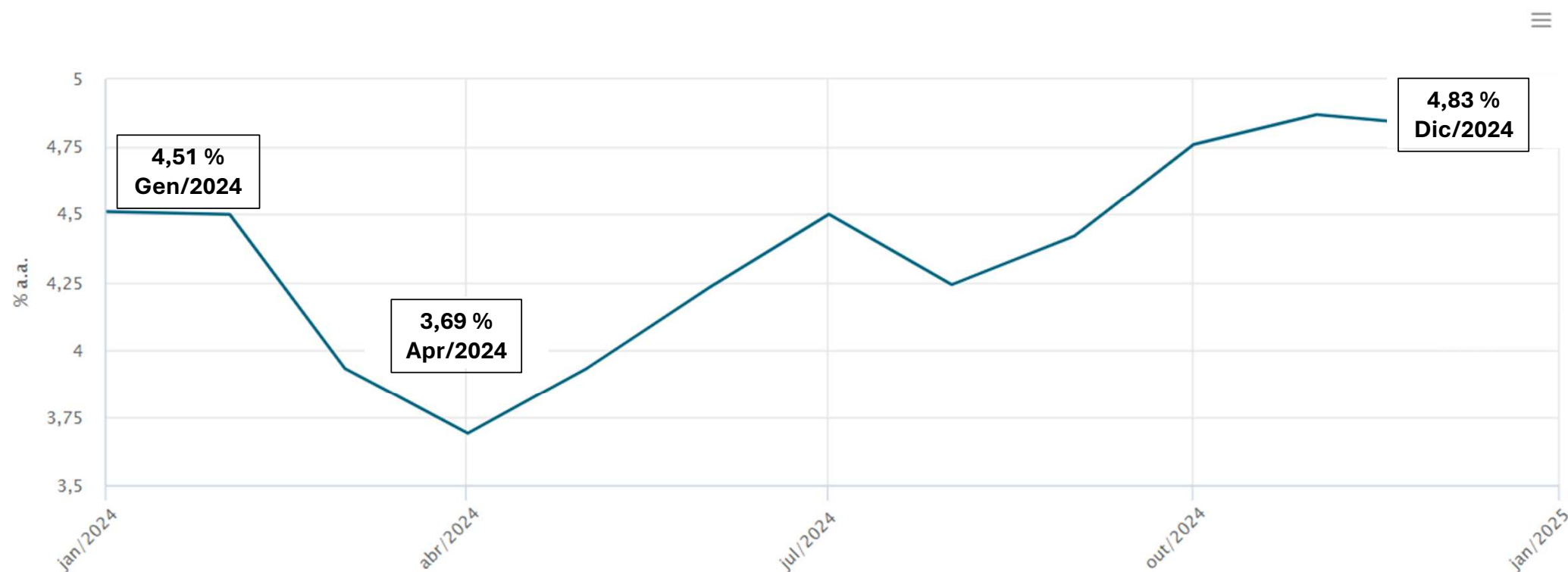
DISOCCUPAZIONE (%) X REDDITO MEDIO (R\$)



INFLAZIONE



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI



FONTE: [Detalhamento do Gráfico](#) BACEN

BILANCIA COMMERCIALE



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI



Esportazioni

- 0,8 % rispetto
al 2023

337 miliardi USD

Agrobusiness
- 11% rispetto
al 2023

Petrolio grezzo
(prodotto più
esportato)

Beni
capitali

25,6% del
totale
importato

+ 23,4 %
rispetto al 2023

Importazioni

+ 9 %
rispetto al 2023
262 miliardi USD

PRODOTTI PIÙ IMPORTATI IN BRASILE



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

Prodotto	FOB Miliardi US\$
• 1° Fertilizzanti	13,4
• 2° Oli combustibili derivati dal petrolio o da minerali bituminosi	12,1
• 3° Altri prodotti - Industria manifatturiera	8,9
• 4° Medicinali e prodotti farmaceutici, ad eccezione di quelli veterinari	7,3
• 5° Valvole e tubi termoionici	7,1
• 6° Apparecchiature per telecomunicazioni	7,0
• 7° Parti e accessori di veicoli a motore	6,7
• 8° Composti organici-inorganici	5,9
• 9° Gas naturale liquefatto	3,9
• 10° Motori e macchine non elettriche	3,8

PRODOTTI PIÙ IMPORTATI IN BRASILE DALL'ITALIA

PRODOTTO	FOB MILIARDI US\$
MACCHINE E ATTREZZATURE PER IL TRASPORTO	2,0
PRODOTTI CHIMICI E CORRELATI	1,1
ARTICOLI MANUFATTI, CLASSIFICATI PRIMARIAMENTE PER MATERIALE	0,5
MANUFATTI VARI	0,4
PRODOTTI ALIMENTARI E ANIMALI VIVI	0,2

PRODOTTI PIÙ ESPORTATI DAL BRASILE



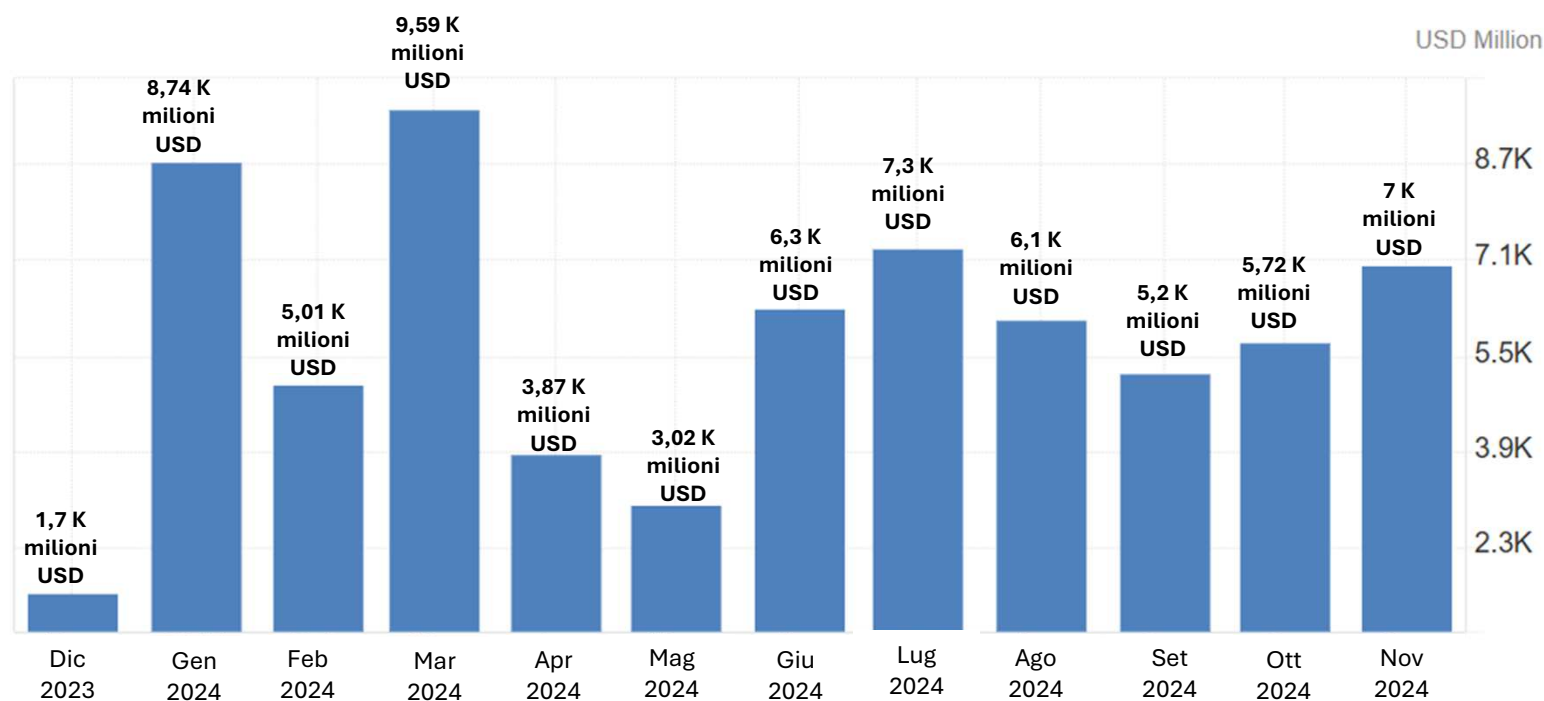
GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

Prodotto	FOB Miliardi US\$
• 1° minerale di ferro	42,2
• 2° Soia	37,3
• 3° Petrolio greggio	27,4
• 4° Zuccheri e melassa	8,5
• 5° Manzo	7,4
• 6° Farina di Soia	7,2
• 7° Oli combustibili derivati dal petrolio	6,6
• 8° Altri prodotti - Industria manifatturiera	6,4
• 9° Carne di pollame	6,3
• 10° Cellulosa	6,1

PRODOTTI PIÙ ESPORTATI DAL BRASILE IN ITALIA

PRODOTTO	FOB MILIARDI US\$
MATERIE PRIME NON COMESTIBILI (ESCLUSI I COMBUSTIBILI)	1,3
PRODOTTI ALIMENTARI E ANIMALI VIVI	0,9
ARTICOLI MANUFATTI, CLASSIFICATI PRIMARIAMENTE PER MATERIALE	0,6
MACCHINE E ATTREZZATURE PER IL TRASPORTO	0,3
COMBUSTIBILI MINERALI, LUBRIFICANTI E MATERIALI CORRELATI	0,2

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NEL 2024



Per investimenti diretti esteri si intendono gli afflussi netti di investimenti diretti ricevuti dall'estero, compresi i prestiti azionari e interaziendali.



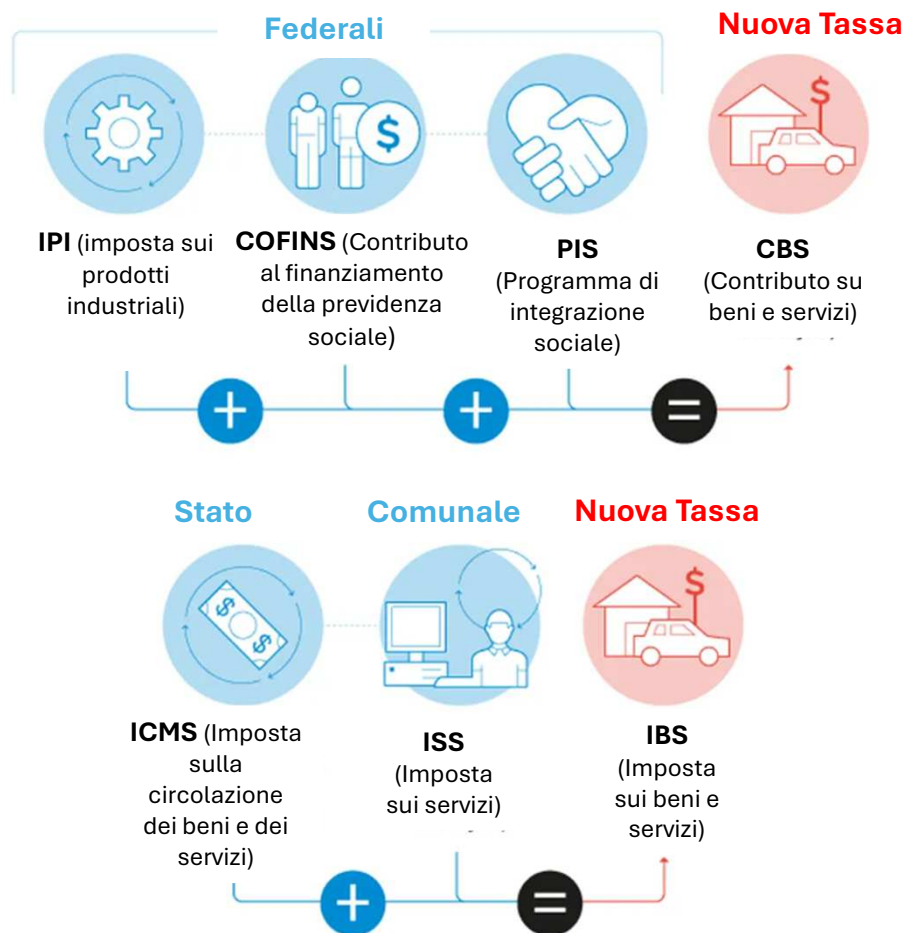
GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

OPPORTUNITÀ

RIFORMA FISCALE



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI



Eliminazione delle aliquote cumulative (in "cascata").

I costi dei prodotti importati possono essere ridotti.

PROSPETTIVE FAVOREVOLI PER GLI INVESTIMENTI ESTERI

Nel marzo 2024, **il Brasile ha ottenuto il miglior risultato degli ultimi dodici anni** in termini di **Investimenti diretti esteri** (IDE), con **9,6 miliardi di dollari ricevuti**.

I contributi all'iniziativa **Nuova Industria Brasile (NIB)**, lanciata nel gennaio 2024, sono balzati da 300 miliardi di R\$ (circa 48 miliardi di euro), precedentemente previsti, a **506,7 miliardi di R\$** (circa 81 miliardi di euro), con l'ingresso di nuovi partner.

NIB offre una serie di incentivi e sgravi fiscali, come l'esenzione da IPI, PIS/Cofins e imposta sulle importazioni di beni strumentali.

Con la NIB, il Nuovo PAC e il Piano di Trasformazione Ecologica, il settore privato ha già annunciato **investimenti per 2,3 bilioni di R\$** (circa 369 miliardi di euro):

- R\$ 1,06 bilioni – **costruzione**
- R\$ 100,7 miliardi – **tecnologia e comunicazione**
- R\$ 130 miliardi – **automotive**
- R\$ 296,7 miliardi – **agroalimentare**
- R\$ 100 miliardi – **industria siderurgica**
- R\$ 105 miliardi – **carta e cellulosa**
- R\$ 380 miliardi – **bioeconomia ed energie rinnovabili**
- R\$ 39,5 miliardi – **sanità**

SETTORI STRATEGICI: PILASTRI PER LA CRESCITA ECONOMICA



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

- **Infrastrutture:** spinti dalla **necessità di una logistica efficiente** e di rendimenti stabili, il 2025 sarà un anno cruciale per gli **investimenti infrastrutturali** in Brasile, con numerosi progetti nei settori dei servizi **igienico-sanitari, dell'energia e dei trasporti**.
- **Agroalimentare:** La crescente **domanda globale di cibo** è rafforzata in periodi di conflitto o di blocchi economici da parte dei grandi esportatori di cereali. Il Brasile ha inoltre una grande opportunità di ampliare la propria offerta di **alimenti biologici**, rispondendo alla crescente attenzione mondiale **per la sostenibilità e la qualità** degli alimenti.



Le tendenze per l'agroalimentare nel 2025 includono:

- Le **innovazioni tecnologiche** continueranno a trainare il settore.
- Aumento della produzione di **carne suina e di pollame**.
- Crescita della produzione di **cereali**.
- Maggiori investimenti nell'**agricoltura familiare**.
- Alta priorità alle **pratiche sostenibili**.

SETTORI STRATEGICI: PILASTRI PER LA CRESCITA ECONOMICA



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

- **Energie rinnovabili:** Il Paese si distingue come **uno dei principali produttori di energia rinnovabile**, offrendo notevoli **opportunità di investimenti nell'energia solare, eolica e idroelettrica**, supportati da abbondanti risorse naturali e da politiche governative favorevoli allo sviluppo di energia pulita. Le multinazionali sono incentivate a **importare minerali** impiegati nella transizione energetica, come l'alluminio e il litio (utilizzato nelle batterie delle auto elettriche), nonché a fare solidi investimenti nell'energia eolica.



Il settore dell'energia **solare** in Brasile **continua a espandersi**, spinto da **investimenti significativi** e dalla ricerca di **fonti energetiche più sostenibili**. Concentrandosi sul modello di generazione distribuita, **il Paese si sta muovendo** verso il consolidamento della propria posizione di **leadership nell'energia pulita in America Latina**.

IL MERCATO DI M&A

Nel 2025, **il mercato delle fusioni e acquisizioni in Brasile è destinato a crescere**, favorito da un contesto di tasso Selic elevato e dalla riduzione dei tassi di interesse negli Stati Uniti.

Le grandi multinazionali vedono il Brasile come **un'alternativa per una crescita accelerata**, con un mercato più frammentato e meno competitivo in alcuni settori.

Un altro motivo per cui le multinazionali **cercano operazioni di M&A** è l'aumento del **potere d'acquisto di Dollaro ed Euro**.

Tra **i settori** di maggiore interesse si distinguono la **tecnologia, l'industria e la finanza**.



GUARNERA
ADVOGADOS
35 ANNI

10 REGOLE D'ORO PER FARE BUSINESS IN BRASILE

1 – CAPIRE IL «CONTINENTE» BRASILE E LA CULTURA

È necessario, prima di tutto, 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.

2 – 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.

3 – 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.

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.

5 – 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.

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 di cui si tratta potrebbe anche portare alla definizione di incentivi locali per l'installazione dell'attività di impresa.

7 – 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.

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)
- 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.
- Creata la legge 13.874/2019, nota anche come Legge sulla Libertà Economica. Il suo scopo è quello di ridurre la burocrazia e promuovere l'ambiente imprenditoriale nel Paese.

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.

DESK IPR ICE-ITA

Dal 2022, l'avvocato Guarnera è il responsabile del Desk **Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio** di San Paolo, presso l'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane , Il desk fornisce attività di prima assistenza, informazione, formazione e monitoraggio delle normative in materia di Proprietà Intellettuale e di Accesso al Mercato in Brasile.

GRAZIE

Contatti

guarnera@guarnera.com.br

Italia

Via Vincenzo Monti, 8, 20123 – Milano – Italia

Tel.: 0039 02 46712721

Fax: 0039 02 48013233

Brasile

Rua Gomes de Carvalho, 1069 – 3º andar

CEP 04547-004 – São Paulo, SP – Brasil

Telefone: (+55) 11 3488-4600