

Verso nuove opportunità per l'International business: il Brasile

Parere dell'esperto

Commercio internazionale: cosa ci aspetta nel 2024?

di **Gabriele Labombarda**

Partner & IBC Director for Italy

Il 2024, carico di aspettative come ogni nuovo anno, si preannuncia un anno peculiare per una serie di fattori concomitanti.

Ai rilevantissimi quanto ancora recenti fattori di rischio geopolitico connessi ai drammatici scenari bellici di Ucraina e Medio Oriente, si aggiungeranno quelli connessi ai cambiamenti (ed alla conseguenziale potenziale instabilità politica) derivanti dai risultati dell'ondata di tornate elettorali in calendario.

Nel 2024, un numero record di persone voterà in tutto il mondo: le elezioni si terranno in oltre 70 Paesi, tra i quali alcuni con un ruolo importante nella politica internazionale. Il risultato delle elezioni statunitensi, in particolare, riverbererà i propri effetti, in maniera diretta o indiretta, in ogni angolo del pianeta. La rivalità tra Stati Uniti e Cina, già in atto, è stata ulteriormente aggravata...

continua all'interno



Overview

Italian Desk in Brasile, perchè?

di **Alessandro Dragonetti**

Managing Partner & Head of Tax Bernoni Grant Thornton

Il Brasile rappresenta senza dubbio l'economia più importante dell'America Latina. Con oltre 214 milioni di abitanti il Brasile è lo Stato più popolato dell'America Latina (tra i primi del mondo). Considerando l'agricoltura, il Brasile è il maggior produttore mondiale di canna da zucchero, soia, caffè, arancio, guaranà, açai e noci; uno dei cinque maggiori produttori di mais, papaya, tabacco, ananas, banana, cotone, fagiolo, cocco, anguria e limone; uno dei dieci maggiori produttori al mondo di cacao, anacardi, avocado, cachi, mango, guava, riso, sorgo e pomodoro...

continua all'interno

Approfondimento

International business: il Brasile

di **Rossana Pieringer**

Senior Manager Bernoni Grant Thornton

Fra le opportunità legate al fenomeno dell'internazionalizzazione che si prevedono per il 2024, una è legata alle novità fiscali che entreranno in vigore in Brasile dall'inizio del nuovo anno e che potranno essere applicate in via opzionale anche per il 2023.

Si fa riferimento alla tanto attesa riforma della disciplina in materia di *transfer pricing* che, finalmente, troverà le proprie fondamenta nell'*arm's length* principle di matrice OCSE.

La precedente disciplina, di natura "Brasile-centrica", prevedeva che il reddito derivante da transazioni infragruppo fosse determinato tramite margini fissi considerati unilateralmente (quindi in linea teorica passibili di determinare fenomeni di doppia imposizione)...

continua all'interno





Overview

Italian Desk in Brasile, perchè?

di **Alessandro Dragonetti**

Managing Partner & Head of Tax Bernoni Grant Thornton

Il Brasile rappresenta senza dubbio l'economia più importante dell'America Latina.

Con oltre 214 milioni di abitanti il Brasile è lo Stato più popolato dell'America Latina (tra i primi del mondo).

Considerando l'agricoltura, il Brasile è il maggior produttore mondiale di canna da zucchero, soia, caffè, arancio, guaranà, açaí e noci; uno dei cinque maggiori produttori di mais, papaya, tabacco, ananas, banana, cotone, fagiolo, cocco, anguria e limone; uno dei dieci maggiori produttori al mondo di cacao, anacardi, avocado, cachi, mango, guava, riso, sorgo e pomodoro.

Inoltre è il più grande esportatore mondiale di carne di pollo, è il proprietario della seconda mandria di bestiame più grande del mondo, ed è tra i primi produttori di latte e di maiali al mondo.

Guardando alle risorse naturali, il Brasile è il secondo esportatore mondiale di ferro ed è uno dei cinque maggiori produttori mondiali di bauxite, manganese e stagno, l'ottavo produttore al mondo (primo in America Latina) di energia nonché tra i primi dieci produttori mondiali di petrolio (primo in America Latina).

Quanto all'industria, il Brasile è il leader industriale in America Latina: nel comparto alimentare, in quello della cellulosa, dell'industria calzaturiera, della produzione di acciaio e di veicoli, di aeromobili, della chimica e del tessile.

Guardano ai dati macroeconomici, l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse) ha rivisto al rialzo le previsioni di crescita del Brasile per l'anno in corso, portandole dal precedente 1,7% stimato a giugno, all'attuale 1,8%.

Per il 2024 l'organizzazione prevede una crescita pari al 2%, in aumento dello 0,8% rispetto a quella elaborata nel rapporto pubblicato a metà dell'anno.

A fronte di un contesto macroeconomico decisamente favorevole, l'attività imprenditoriale locale presenta alcune criticità, quali ad esempio:

- La volatilità del sistema economico
- Una burocrazia eccessiva
- L'instabilità politica
- Frequenti modifiche del sistema normativo di riferimento
- Un sistema giuslavoristico complesso ed articolato
- Difficoltà di accesso al mercato dei capitali di debito per il *mid market*
- Un sistema regolamentare molto articolato nel comparto ambientale
- Un sistema logistico e infrastrutturale complicato (soprattutto nelle aree più lontane dalle città importanti)
- La barriera linguistica (solo una minima parte della popolazione parla lingue diverse dal portoghese)



- Una forte competitività del mercato locale (laddove l'imprenditoria locale ha un vantaggio competitivo connesso alla maggiore comprensione del mercato e dei bisogni dei clienti)
- Il processo di digitalizzazione del *business* può avere impatti indesiderati sull'industria tradizionale
- Un sistema fiscale complesso.

A tale ultimo riguardo rileviamo quanto segue:

- Il Brasile ha uno dei sistemi fiscali più complessi al mondo, articolato su tre livelli territoriali, ciascuno dei quali dotato di proprie regole e consuetudini. Tale complessità incrementa significativamente i costi delle scelte imprenditoriali e, talvolta, rappresenta un deterrente all'implementazione delle stesse.
- Il carico fiscale del sistema impositivo brasiliano è uno dei più alti al mondo (causando, pertanto, un significativo pregiudizio alla competitività in ambito mondiale del sistema).
- I fenomeni dell'elusione e dell'evasione fiscale sono molto diffusi.

- Esiste un'istanza per una significativa riforma del Sistema fiscale al fine di pervenire ad una maggiore semplificazione ed equità dello stesso. Questo tema rappresenta un'importante sfida per i prossimi anni.
- I frequenti cambiamenti del sistema normativo di riferimento determinano una sostanziale (percepita) inaffidabilità dello stesso, soprattutto con riferimento alle scelte strategiche con un orizzonte di medio/lungo termine.
- Il contenzioso tributario è molto lento ed oneroso.

A fronte del quadro economico e normativo sopra rappresentato, rileviamo la presenza di numerosissimi gruppi italiani sul territorio brasiliano. Secondo un'indagine svolta dal Consolato Generale italiano in Brasile, infatti, sono oltre 1.000 le *Italian subsidiary* localizzate in Brasile.

Il contesto sopra rappresentato rende pertanto evidente la potenziale necessità di assistenza che le imprese italiane, che operano o intendono intraprendere attività di scambio con il Brasile, possono avere. Questa è la mission del nostro *Italian desk* di prossima apertura a San Paolo.



Il parere dell'esperto

Commercio internazionale: cosa ci aspetta nel 2024?

di **Gabriele Labombarda**
Partner & IBC Director for Italy

Il 2024, carico di aspettative come ogni nuovo anno, si preannuncia un anno peculiare per una serie di fattori concomitanti.

Ai relevantissimi quanto ancora recenti fattori di rischio geopolitico connessi ai drammatici scenari bellici di Ucraina e Medio Oriente, si aggiungeranno quelli connessi ai cambiamenti (ed alla conseguenziale potenziale instabilità politica) derivanti dai risultati dell'ondata di tornate elettorali in calendario.

Nel 2024, un numero record di persone voterà in tutto il mondo: le elezioni si terranno in oltre 70 Paesi, tra i quali alcuni con un ruolo importante nella politica internazionale.

Il risultato delle elezioni statunitensi, in particolare, riverbererà i propri effetti, in maniera diretta o indiretta, in ogni angolo del pianeta.

La rivalità tra Stati Uniti e Cina, già in atto, è stata ulteriormente aggravata dal conflitto ucraino, mentre la Russia, distratta dalla guerra, ha perso influenza.

In questo contesto di instabilità generale, il mondo assiste a un aumento delle conflittualità locali e alla recrudescenza delle guerre fredde. Le aziende occidentali che cercano di ridurre la loro dipendenza dalle catene di approvvigionamento cinesi troveranno un compito difficile.



Entrambi gli schieramenti occidentali e orientali cercheranno di aumentare la propria influenza sulle "medie potenze" del Sud del mondo, anche per le loro risorse verdi.

Tutto ciò in un mondo in cui la disponibilità, ovvero la scarsità, di risorse energetiche a buon mercato crea significativi vantaggi competitivi ed in cui i fattori produttivi cambiano con una velocità mai vista prima.

Si pensi, a tal riguardo, all'impatto atteso da un uso quotidiano e diffuso dell'intelligenza artificiale, anch'esso considerato un trend chiave di sviluppo atteso per il nuovo anno.

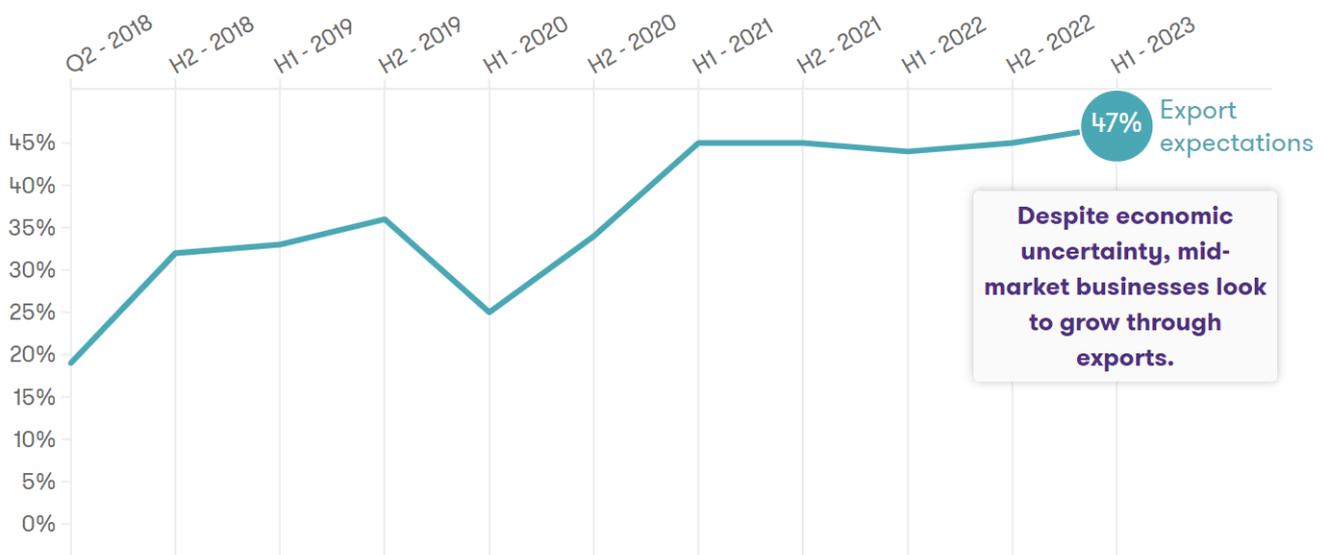
In questo contesto in rapida trasformazione, le aziende che vogliono crescere devono guardare oltre i loro mercati domestici e trovare nuovi clienti all'estero.



Secondo l'ultimo *International Business Report* (IBR) di Grant Thornton, le aziende di medie dimensioni sono ottimistiche sul commercio internazionale: questa è una buona notizia per l'economia globale, poiché le esportazioni sono un motore importante della crescita.

Il 47% delle aziende prevede di aumentare le esportazioni nei prossimi 12 mesi, un aumento di due punti percentuali rispetto a un anno or sono. È, questa, la percentuale più alta di imprese che si aspettano un aumento delle esportazioni in oltre un decennio di dati IBR.

Percentage expecting a rise in global exports in next 12 months



Source: Grant Thornton IBR



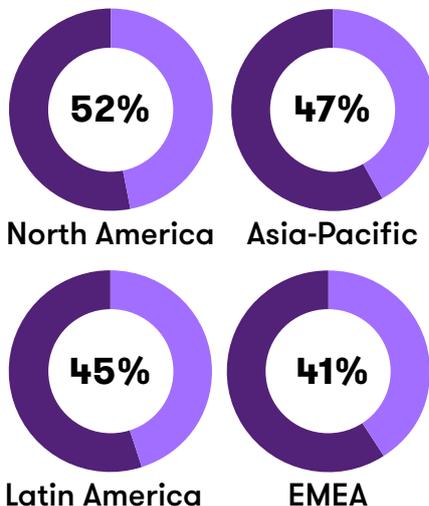
A livello regionale, le prospettive per l'espansione delle esportazioni delle aziende di medie dimensioni sono diversificate.

In Nord America, nonostante un dollaro forte, la propensione alla crescita all'estero è ancora significativa. Il 52% delle imprese di medie dimensioni prevede di aumentare le esportazioni, un dato leggermente inferiore ai recenti massimi, ma che riflette la forza dell'economia statunitense.

Nell'area EMEA, detta propensione è leggermente inferiore, con attesa di incremento dell'export per il 41% delle imprese. In questa regione, stante la modestia dei tassi di crescita attesi per le economie domestiche e la corrente pressione inflazionistica, l'internazionalizzazione può, tuttavia, rivelarsi una leva strategica idonea a garantire un vantaggio competitivo.

Nell'A-PAC, il 47% delle imprese si attende una crescita dell'export. Questo aumento è stato sostenuto dalla crescita economica giapponese e da altri fattori.

Percentuale di imprese del mid-market che prevedono un aumento delle esportazioni nei prossimi 12 mesi



Source: Grant Thornton IBR

Un recente aggiornamento della *World Trade Organization (WTO)* prevede, a conferma di quanto precede, che il commercio globale crescerà nel 2024, dopo un rallentamento nel 2023 (www.wto.org-Prospettive e statistiche del commercio mondiale-10.23).

Con una prospettiva commerciale così diversificata nelle varie regioni, le aziende che vogliono avere successo devono scegliere i mercati giusti.

India, Indonesia, Turchia, Vietnam, Brasile, Nigeria, Filippine e Stati Uniti sono tra i Paesi in cui le aziende sono più interessate all'espansione all'estero. In questi Paesi, la crescita del PIL è stata sostenuta dalle esportazioni, che hanno contribuito a raggiungere tassi di crescita particolarmente elevati. L'India ha registrato una crescita del PIL del 6,5% nel secondo trimestre del 2023, gli Stati Uniti del 2,1%. Il ministero delle Finanze brasiliano ha, recentemente, alzato la sua proiezione per la crescita economica nel 2023 al 3,2%.

Le aziende che vogliono espandersi in nuovi mercati devono prepararsi in maniera approfondita mediante analisi di mercato e ricerche mirate. È importante capire le condizioni dei mercati target, poiché le esigenze dei consumatori possono variare da regione a regione. Prodotti di successo in una regione potrebbero necessitare di adattamenti o modifiche, anche sostanziali, per avere successo in altre regioni. A tal riguardo non è necessario solo conoscere le regolamentazioni del Paese di destinazione, ma anche la cultura locale e le preferenze dei consumatori target.



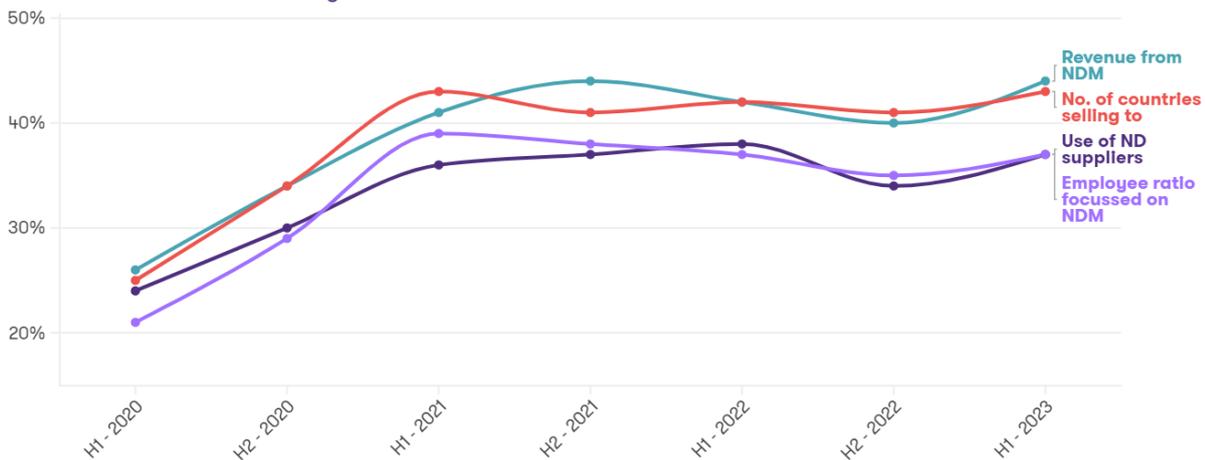
È buona norma, in tal senso, concentrarsi su mercati specifici, diversificare la base di clienti e non diffondersi troppo. Questo ridurrà i rischi economici e aumenterà le possibilità di successo.

Le organizzazioni commerciali globali di matrice governativa o associazionistica possono rivelarsi un'utile risorsa: detti enti possono fornire informazioni e supporto prezioso per comprendere le condizioni del mercato di riferimento, comprese le esigenze dei consumatori, le normative in vigore e le opportunità commerciali.

La strategia dell'internazionalizzazione è, in conclusione, tornata a essere prioritaria per le aziende di medie dimensioni, che prevedono, in larga parte (44%), di aumentare i propri ricavi dai mercati non domestici nei prossimi 12 mesi. Questo aumento è dovuto a una serie di fattori, tra cui la crescita dei mercati emergenti, l'aumento dell'integrazione globale e la disponibilità di nuove tecnologie.

Globalisation trends

Global percentage of mid-market businesses expecting an increase in revenue from non-domestic markets (NDM), the use of non-domestic (ND) suppliers and outsourcers, the ratio of employees focused on NDM, and the number of countries they sell to





Approfondimento

International business: il Brasile

di **Rossana Pieringer**

Senior Manager Bernoni Grant Thornton

Fra le opportunità legate al fenomeno dell'internazionalizzazione che si prevedono per il 2024, una è legata alle novità fiscali che entreranno in vigore in Brasile dall'inizio del nuovo anno e che potranno essere applicate in via opzionale anche per il 2023.

Si fa riferimento alla tanto attesa riforma della disciplina in materia di *transfer pricing* che, finalmente, troverà le proprie fondamenta nell'*arm's length principle* di matrice OCSE.

La precedente disciplina, di natura "Brasile-centrica", prevedeva che il reddito derivante da transazioni infragruppo fosse determinato tramite margini fissi considerati unilateralmente (quindi in linea teorica passibili di determinare fenomeni di doppia imposizione).

Detto sistema non consentiva di effettuare *corresponding adjustment* o applicare metodi non previsti dalla normativa, seppur internazionalmente riconosciuti (OCSE), e prevedeva l'obbligo di testare tutte le transazioni. I seguenti quattro metodi erano ammessi per le importazioni:

- 1. Prezzi comparabili indipendenti (PIC)**
definito come la media aritmetica dei prezzi di prodotti, servizi o diritti simili accertati in Brasile con termini di pagamento simili
- 2. Prezzo di rivendita meno profitto (PRL)**
pari alla media ponderata dei prezzi di rivendita dei prezzi, servizi o diritti in Brasile, al netto di un margine di profitto compreso fra il 20% e il 40% in base al settore di riferimento
- 3. Costo di produzione più profitto (CPL)**
pari alla media dei costi di produzione di prodotti, servizi o diritti simili nel Paese di produzione, oltre a imposte e oneri per l'esportazione, maggiorato di un margine del 20%

Curioso di conoscere i nostri professionisti?

Dai un'occhiata alla rubrica

"The voice of... Grant Thornton"

Scopri di più sul nostro canale Youtube





4. Prezzo su quotazione all'importazione (PCI) obbligatorio per beni e diritti oggetto di quotazione pubblica sui mercati internazionali riconosciuti (*commodities*).

Per le esportazioni erano previsti i seguenti cinque metodi:

- 1. Prezzo di vendita all'esportazione (PVEx)** definito come media aritmetica dei prezzi di vendita addebitati dalla società a clienti o esportatori nazionali per beni, servizi o diritti simili
- 2. Prezzo di vendita all'ingrosso (PVA)** pari alla media aritmetica dei prezzi di vendita di prodotti, servizi o diritti simili nel mercato all'ingrosso del Paese di destinazione, con termini di pagamento simili, escluse le imposte incluse nel prezzo addebitato e incluso un margine del 15%
- 3. Prezzo di vendita al dettaglio (PVV),** analogo al precedente ma riferito ai mercati al dettaglio del Paese di destinazione, con un margine del 30%
- 4. Costi di produzione o acquisizione più profitto (CAP)** analogo al metodo CPL ma con riferimento a costi, imposte e oneri sostenuti in Brasile, con un margine del 15%
- 5. Prezzo su quotazione all'esportazione (PECEX),** analogo al PCI.

La nuova normativa recepisce nell'ordinamento nazionale l'*arm's length* principle, imponendo un netto cambio di approccio a livello locale. Per la prima volta gli operatori locali dovranno affrontare la materia in un'ottica sostanzialistica, multilaterale, con lo svolgimento di analisi di comparabilità per valutare l'allocazione di funzioni, rischi ed asset fra le parti.

Entrerà a far parte della quotidianità degli operatori anche il concetto di *most appropriate method*, sulla base del quale si dovrà procedere con la scelta di uno dei metodi di *transfer pricing* OCSE come il confronto del prezzo (localmente PIC), i metodi basati sul confronto di margini lordi e quelli basati sul confronto di margini netti, incluso il *Profit Split* (localmente CMD).

In linea generale, le modalità di applicazione dei metodi richiamano i requisiti di comparabilità previsti dall'OCSE, è introdotto un requisito di indipendenza per i soggetti comparabili pari al 20% o 25% secondo le specifiche circostanze, mentre non è ammessa l'inclusione di soggetti in perdita fra i *comparable*.

Le analisi svolte consentiranno al contribuente di valutare la congruità dei prezzi di trasferimento applicati e potranno portare a tre tipi di *adjustment*: (i) *spontaneous adj.*, sulla base del quale il contribuente "aggiusta" la propria base imponibile in sede di dichiarazione dei redditi in linea con i risultati dell'analisi, (ii) *compensatory adj.*, sulla base del quale si procede con un aggiustamento di fine anno per allineare i risultati a quelli dell'analisi, (iii) *primary adj.*, effettuato dall'amministrazione fiscale, per allineare i risultati del contribuente a quelli dell'analisi, nel caso in cui quest'ultimo non abbia provveduto con gli aggiustamenti di cui sopra.

Sono infine introdotti anche gli oneri documentali (*country file, global file, CbCR*), differenziati a seconda delle dimensioni del contribuente, nei quali dovrà essere data evidenza delle analisi economiche effettuate.



I soggetti con un fatturato superiore ai 500 milioni di BRL (ca. €95 milioni) dovranno predisporre una documentazione “completa” (pienamente allineata ai requisiti OCSE), mentre una documentazione “semplificata” potrà essere predisposta dai contribuenti con un fatturato compreso fra 500 e 15 milioni di BRL (€3 milioni). Nessun onere documentale è previsto per i contribuenti di minori dimensioni. La normativa prevede inoltre soglie differenziate per le transazioni da documentare, ed il legislatore si riserva la possibilità di pubblicare *guidance* specifiche per determinate categorie di transazioni (incluse quelle finanziarie), riconoscendo invece la possibilità di far ricorso alla semplificazione riservata ai cd. *low value adding services*.

Sono infine previste sanzioni pecuniarie determinate in percentuale sul fatturato nel caso in cui non si adempia ai suddetti oneri documentali.

Alla luce di quanto sopra, non si può che concludere che i prossimi mesi saranno un momento di grande sfida e rappresenteranno una enorme opportunità per tutti gli operatori locali. Questo anche grazie allo scenario di maggiore certezza che ci si aspetta deriverà dalle nuove regole e dal cambiamento che include il Brasile nell’alveo del mondo OCSE.

**Get exclusive content.
Follow us on**





Make your
future **bolder.**

