

Exportação

Brasile: la chiave per conquistare un mercato difficile è la conoscenza delle agevolazioni già presenti

*di Martino Di Nola e Alessandra Castaldo,
Easyfrontier Progetto Dogana Facile*



Nonostante stia attraversando una fase di quasi-stagnazione, con una crescita che attualmente sembra paralizzata, il Brasile rappresenta comunque un Paese di estremo interesse per tutte quelle aziende che vogliono espandersi sui mercati internazionali. Da solo rappresenta oltre metà del territorio dell'America del Sud, oltre che metà della popolazione e del Pil regionale. Paese dunque interessante di per sé e ancora più interessante come testa di ponte per un'espansione in America Meridionale. Ciononostante, l'espansione sul mercato brasiliano non è per nulla facile e ciò per una serie di motivi: alto tasso di corruzione, criminalità, estensione geografica, ecc. La penetrazione nel mercato, quindi, va studiata con attenzione, sia che si intenda investire direttamente sul territorio, sia che si

intenda semplicemente incrementare le esportazioni verso tale Paese di destinazione.

Come per tutti quei Paesi che aspirano a diventare una potenza industriale (o che di fatto già lo sono), occorre innanzitutto notare che le importazioni sono rese difficili da una serie di barriere tariffarie non indifferenti: dazi alti già di per sé, che aumentano a dismisura se si considerano le varie addizionali, contributi, balzelli e quant'altro. Similmente a quanto accade, ad esempio, con l'India, basti pensare che un tornio, che sconterebbe un dazio puro del 14%, finisce per dover pagare un ammontare di diritti doganali che supera il 25,6% del proprio valore: i diritti doganali, infatti, non si esauriscono nel dazio semplice del 14%, ma vanno poi calcolati il contributo al fondo per

la sicurezza sociale (8,6% sul valore composto bene+dazio), il contributo ai programmi di integrazione sociale (1,6% sulla base imponibile precedente) e la tassa per il rinnovo della flotta marittima (25% del nolo marittimo).

In ogni caso, considerando le dimensioni e le potenzialità del mercato, il Brasile resta comunque attraente, ma per poter ottimizzare le proprie esportazioni occorre considerare una serie di agevolazioni già presenti, che, se ben sfruttate, possono ridurre di molto l'incidenza dei diritti di confine. Di quali agevolazioni si tratta? A seguire una breve panoramica che ne illustra i principi di funzionamento.

Un grande mercato comune

Innanzitutto, il Brasile fa parte del Mercosul, il più grande Mercato Co-



Il Brasile può diventare la testa di un ponte per tutto il Sudamerica

mune dell'America Meridionale, che comprende Brasile, Argentina, Uruguay, Paraguay e Venezuela (questi gli Stati membri a tutti gli effetti; Colombia, Cile, Perù, Ecuador e Bolivia sono per il momento associati, con gradi di integrazione variabili, ma si auspica un loro accesso a pieno titolo negli anni a venire). Caratteristica comune a tutti i Mercati Comuni, innanzitutto, è il fatto che fra i membri del Mercosul vi sia un'unione doganale: in breve, ciò significa che tutti i membri, oltre ad aver eliminato le barriere nei rapporti reciproci, applicano la stessa Tariffa Doganale esterna comune. Una volta applicata la Tariffa Doganale, i beni sono liberi di transitare senza dazio di importazione da un Paese all'altro. Inoltre, i prodotti originari di un membro Mercosul non pagano dazio di importazione negli altri Paesi, a patto che si rispetti un contenuto minimo di parti/componenti/valore aggiunto che sia di produzione locale, ossia le regole di origine. La regola di origine "principale" stabilisce che sono considerati originari del Mercosul quei prodotti che abbiano per lo meno il 60% di valore aggiunto regionale rispetto al loro valore franco fabbrica. Un'impresa che riesca dunque ad effettuare (o a fare effettuare) una lavorazione all'interno di un Paese Mercosul può godere di un notevole vantaggio daziario, a patto che la lavorazione rispetti le regole di origine. Altra leva strategica per le aziende, anche se di più difficile utilizzo, è la possibilità di sfruttare alcune disomogeneità all'interno delle singole Tariffe nazionali dei membri dell'Accordo: nonostante viga un'unione doganale, infatti, ai Paesi Membri è concesso stilare una lista di eccezioni, ossia di prodotti il cui dazio esterno è deciso a livello nazionale e non più unionale (il dazio è zero per i Paesi Mercosul, ma varia da Paese a Paese per prodotti importati dall'estero, ad esempio

per alcuni alimenti o alcuni tipi di acciai); certo è che queste possibilità di arbitraggio che sfruttano le disomogeneità dell'accordo si stanno via via riducendo, quindi una leva di tale genere potrebbe risultare inefficace nel lungo periodo.

Al di là delle riduzioni accordate a livello intra-accordo, vanno poi tenuti presenti alcuni accordi di origine preferenziale che il Mercosul ha stipulato con un insieme di Stati terzi e che ricalcano le forme e lo stile di quegli accordi di origine preferenziale che anche la UE ha stretto con vari Paesi (in sintesi, come sempre, dazi ridotti o nulli per i prodotti che rispettano le regole di origine del singolo accordo). Al momento, il Mercosul ha stretto accordi con Comunità Andina (Bolivia, Ecuador, Colombia, Perù), Israele, Egitto, India, Messico, Cile: tali accordi, come intuibile, differiscono per l'ampiezza dei contenuti, e quindi delle categorie soggette a riduzione daziaria, ma sicuramente possono fornire enormi opportunità nei settori più disparati.

Istituti a livello nazionale

A livello nazionale poi, e non più solo a livello Mercosul, esistono due ulteriori tipi di istituti che consentono di ottenere sgravi ed esenzioni all'importazione in Brasile. Innanzitutto, l'istituto del Drawback: regime presente in numerosi Paesi, anche se sotto diversi nomi e diverse forme, che consiste sostanzialmente nell'esentare dal dazio (o meglio, nel farsi restituire il dazio pagato) tutte quelle importazioni di prodotti che andranno poi lavorati e/o riesportati. La limitazione di tale regime, dunque, sta nel fatto che non è utilizzabile se le spedizioni in Brasile sono destinate al mercato interno e non alla produzione di prodotti da esportare. Una seconda limitazione è costituita dal fatto che, qualora se ne volesse avvalere, l'impresa im-

portatrice deve dimostrare di essere un esportatore abituale e che i prodotti importati siano distinguibili all'interno dei prodotti da esportare. Terza limitazione deriva dalla circostanza che il regime, che va autorizzato dall'autorità doganale, non comporta un'esenzione, bensì un rimborso, e, dunque, non presenta vantaggi immediati nella gestione della liquidità.

Altro regime di importazione agevolata è il cosiddetto Ex Tarifario: si tratta in buona sostanza di un regime particolare di importazione, che va autorizzato dalle autorità brasiliane e che prevede riduzioni ed esenzioni di dazio qualora si importino prodotti che non possono essere facilmente reperiti in Brasile a costi ragionevoli. Per attivarlo occorre inoltrare richiesta formale alle autorità federali, fornendo una descrizione tecnica del prodotto e dimostrando, fin dove possibile, che non è possibile reperire un prodotto con caratteristiche simili a costo di mercato presso un produttore brasiliano. Seppure ottenere la c.d. riduzione Ex Tarifario sia un processo laborioso, esso si rivela un utile strumento per quei prodotti ad alto contenuto tecnologico che sono difficili da trovare (e da produrre) in molti Paesi in via di sviluppo.

Il ruolo della certificazione Aeo

Infine, è importante ricordare che anche in Brasile è stato recentemente attivato – nel dicembre 2014 – il programma Aeo (Authorised Economic Operator), in linea con le direttive guida di Wco e Wto. Programma già attivo a pieno ritmo in numerosissimi Paesi del mondo, dalla Cina agli Stati Uniti, passando per l'Unione europea, l'Aeo assume varie forme e denominazioni nei diversi Paesi, ma con un denominatore comune: maggiori semplificazioni e minori controlli in Dogana per quelle aziende che dimostrano

di conoscere e rispettare le normative doganali e di sicurezza, certificandosi come affidabili all'interno della catena di approvvigionamento internazionale.

In Brasile era già stato lanciato nel 2008 un programma di cosiddetta "customs compliance", chiamato "Linha Azul", nel quale era già possibile riscontrare una stretta aderenza alle linee guida del Framework Safe della Wco (comprovata osservanza degli obblighi doganali, adeguato sistema di controllo interno, comprovata solvibilità finanziaria, etc...) e che ora è stato arricchito fino ad allinearsi coi programmi Aeo a livello internazionale.

Programma che coinvolge imprese e dogane in un circolo virtuoso di minori controlli e maggiore efficienza, in Brasile esso si presenta oggi con una ulteriore, e gradita, novità: esso non riguarderà solo l'Agenzia delle Dogane brasiliana, ma mira a coinvolgere ed integrare i sistemi di tutte le diverse Agenzie che, a vario titolo, sono coinvolte nell'attività di import/export delle imprese (Ministero della Salute e dell'Agricoltura per i certificati fitosanitari, ad esempio). Dal momento che il Brasile si è allineato alla prassi internazionale in tema di Aeo, inoltre, sarà possibile concludere accordi di mutuo riconoscimento (Mutual Recognition Agreements – Mra) con i vari Paesi che adottano un programma Aeo, Ue inclusa: in tale modo sarà possibile, per un Aeo europeo, vedersi riconosciuti i medesimi privilegi di un Aeo brasiliano qualora volesse esportare in Brasile. Considerando che si tratta di un Paese in cui i rapporti doganali possono spesso diventare complessi, con situazioni di stallo che si protraggono a lungo, la possibilità di ottenere un trattamento preferenziale presso la Dogana brasiliana rappresenta una opportunità di estremo interesse per le imprese europee. □

Mercosul,
Drawback,
ex-Tarifario,
ecco tutti
i programmi
utili per
l'export