Económico

Investimento

Oito regras para investir no Brasil

Vários especialistas explicam, em oito passos, o que tem de fazer para financiar e avançar com um projecto imobiliário no Brasil.

O Brasil tornou-se numa das maiores economias do mundo, com um Produto Interno Bruto (PIB) de 1,5 triliões de euros e uma taxa de crescimento superior a 3%. Actualmente, qualquer segmento de negócio é uma boa aposta, mas o imobiliário e turismo estão entre os que apresentam maior potencial.

Os números estão à vista: o défice habitacional é de 20 milhões de casas até 2020, o número de novos turistas brasileiros subiu para 40 milhões e o turismo internacional cresceu 70%. Mas há mais. No Brasil só existem quatro metros quadrados (m2) de centros comerciais por habitante, muito menos que os 187 m2 dos EUA ou que os 27 m2 de Portugal, e há apenas 11 milhões de m2 de escritórios, colocando o Brasil em 19º lugar na relação população/'stock'.

O potencial percebe-se facilmente mas, para se investir no Brasil, é preciso mais que indicadores económicos e força de vontade. O Diário Económico falou com especialistas na área, em Portugal e no Brasil, e seleccionou uma lista com os principais passos a dar antes de dar o grande passo.

1. ANALISAR O MERCADO E A PROCURA

O primeiro passo é definir os mercados em que se pretende actuar e em que cidades. "Não adianta pegar nas soluções da Europa e dos EUA e aplicá-las ao Brasil. É preciso conhecer bem o mercado e o produto que tem de ser feito é aquele que o mercado procura", explica um dos consultores da Neoturis no Brasil, Nuno Constantino.

CERTIFICAÇÃO DE SISTEMAS
NP EN ISO 9001:2008
SGS

2. TRABALHAR COM UMA EMPRESA DE ADVOGADOS

Contratar um advogado deve ser a segunda prioridade. "O Brasil é um país burocrático e com uma burocracia pesada onde os processos podem demorar mais que em Portugal", comenta o advogado especialista em Direito Financeiro e Bancário e Mercado de Capitais da PLMJ, Duarte Schmit Lino. Além disso, acrescenta o advogado, é ainda preciso ter em conta que "o Brasil é um estado federal e que cada Estado tem as suas especificidades".

3. ESCOLHER UM PARCEIRO LOCAL PARA FACILITAR CRÉDITO

Entrar com um parceiro local é o melhor caminho, porque ele conhece a legislação e o mercado e, além disso, ajuda na obtenção de crédito. "O financiamento a estrangeiros não é muito fácil, por isso é melhor fazer parcerias com investidores brasileiros", alerta o presidente da CB Richard Ellis em Portugal, Pedro Seabra. Além disso, para o superintendente da Caixa Económica Federal em São Paulo, Valter Nunes, trabalhar com uma empresa local é melhor, uma vez que já têm 'rating'. "Não se trabalha com empresas que não tenham 'rating'. Os bancos querem sempre saber quem são as pessoas, quais são as empresas e o que vão construir", disse no seminário internacional sobre o mercado imobiliário brasileiro, organizado pela Consultan este mês.

4. TER CAPITAIS PRÓPRIOS E INVESTIR EM REAIS

Exactamente porque o financiamento não é fácil para estrangeiros, Pedro Seabra aconselha a ter alguns capitais próprios e a conhecer bem as questões fiscais do país para depois não comprometer o repatriamento do dinheiro. É também preferível investir em reais - isto porque, segundo Duarte Schmidt Lino, apenas se pode retirar do Brasil, em moeda estrangeira, a mesma quantia que foi investida, sendo que o restante terá de ser em reais. Quer isto dizer que, se investir 50 milhões de euros e tiver lucros de 100 milhões de reais, pode retirar apenas 50 milhões de euros. O restante terá de ser em reais.

CERTIFICAÇÃO DE SISTEMAS
NP EN ISO 9001:2008
SGS

5. REGISTO NO BANCO CENTRAL E NA RECEITA FEDERAL

O investidor estrangeiro tem de realizar três registos obrigatórios. O primeiro é no Banco Central, que é o que permite a entrada de dinheiro no Brasil. Neste caso, o investidor tem de dizer quanto e onde vai aplicar o capital. Depois tem de se registar na Receita Federal para obter o número de contribuinte. Se for um investidor indiviual tem de solicitar o Cadastro de Pessoa Física (CPF) e se for uma empresa tem de pedir o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). Por fim, é necessário registar-se na Junta Comercial do Estado da empresa ou onde se vai investir.

6. ESCOLHER UM REPRESENTANTE FISCAL

Se não for residente no Brasil é preciso ter um representante fiscal para solicitar o CPF ou o CNPJ e o mesmo se passa se se tratar de uma empresa com maioria de capital estrangeiro. Um visto permanente só é concedido a quem quiser investir mais de 150 mil reais, mas não é obrigatório, avisa Duarte Schmidt Lino. Um investidor estrangeiro pode aplicar o seu dinheiro com um visto para turista (válido por 90 dias e renovável, uma única vez, por mais 90 dias).

7. EFECTUAR REGISTOS CONFORME ACTIVIDADE

Segundo João Honorato, advogado na firma brasileira Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, além dos três registos obrigatórios é ainda preciso inscrever-se numa série de organismos ou entidades. Por exemplo, os engenheiros e arquitectos têm de se registar nas respectivas Ordens, as construtoras têm de se inscrever no Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (CREA) e as mediadoras e promotoras imobiliárias têm de se registar no CRECI, uma espécie de INCI do Brasil.

8. ATESTAR A LEGALIDADE DOS IMÓVEIS

Se for um investidor interessado em comprar activos imobiliários, tem primeiro de fazer uma auditoria legal aos imóveis para além daquilo que está registado nas Conservatórias. Só assim sabe se o proprietário não tem dividas ou penhoras que possam inviabilizar negócios.

NP EN ISO 9001:2008 SGS

Segmentos em que vale a pena apostar

Habitação

A economia brasileira tem evoluído graças ao crescimento da classe média e também porque, em 2004, facilitou-se o acesso ao crédito através da redução das taxas de juro e do aumento dos prazos dos empréstimos de 15 para 30 anos. Medidas que tornam mais fácil a compra de casa e que atraem investidores. Há co mplexos de 80 fracções que se vendem em 24 horas ou empreendimentos que vendem as casas todas num fim de semana. Contudo, isto não quer dizer que todos os projectos se vendam. "Também há projectos de 70 unidades que demoram dois anos a vender. É preciso construir o que o mercado procura", refere Nuno Constantino, consultor da Neoturis no Brasil. À facilidade de compra junta-se a necessidade de habitação do Brasil que, até 2020, se estima que seja de 20 milhões de casas. A isto junta-se o programa "Minha Casa Minha Vida", que prevê a construção de dois milhões de casas para famílias com rendimentos mais baixos. Existe uma preocupação com a bolha imobiliária, mas o presidente do Banif no Brasil, Júlio Rodrigues garante que não há motivo para alarme. "No Brasil não se financia mais do que 70 ou 80% do valor do imóvel e há uma procura real. A crise está na especulação", disse num seminário sobre a economia brasileira organizado pela Consultan.

Turismo e retalho

O turismo brasileiro cresceu 130% em três anos. Hoje, os brasileiros fazem mais turismo nacional e há também cada vez mais estrangeiros a escolherem o Brasil para as suas férias, como por exemplo, os argentinos e os europeus. De acordo com o World Travel Tourism Council, estima-se que o crescimento deste mercado seja de 5,3% ao ano, o que revela um enorme potencial de negócio. Contudo, há segmentos melhores que outros. "Há muita procura por hotéis de cidade em São Paulo, nas grandes cidades e até nas cidades secundárias dos grandes Estados. Há também grande interesse em construir empreendimentos de segunda habitação para brasileiros da classe média e alta, mas é preciso ter em conta que os projectos requerem pareceres de uma série de entidades, incluindo ambientais, pelo que uma aprovação pode demorar cerca de dois anos para um projecto turístico. O retalho é outro mercado com grande potencial. Em Portugal - país com uma população de dez milhões --há 27 m2 de área comercial por habitante, e no Brasil - com mais de 190 milhões de pessoas - há apenas 4 m2 de ‘shoppings' por habitante. Além disso, afirma o responsável da Brazilian Desk da CBRE no Brasil, Miguel Palmeiro, é também preciso apostar em ‘retail parks' e ‘outlets', um "conceito que está agora a chegar ao Brasil".

CERTIFICAÇÃO DE SISTEMAS
NP EN ISO 9001:2008
SGS

Escritórios e logística

O mercado de escritórios também está em franco crescimento no Brasil, principalmente em São Paulo e no Rio de Janeiro. "A expansão económica leva a que as pessoas e empresas precisam de mais e melhores espaços", comenta Miguel Palmeiro. Contudo, a falta de oferta leva a que os valores de renda sejam muito elevados - por exemplo, 64 euros/m2 numa zona 'prime' de São Paulo ou 77 euros/m2 no Rio. Aqui, a causa para estes valores está também relacionada coma geografia da cidade. "As possibilidade de expansão são menores e por isso há menos oferta", explica. É por isso importante avançar com novos projectos e, segundo Maria Cecilia Quirino, advogada na firma brasileira Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, uma aprovação para um prédio em São Paulo pode durar um ano. Neste momento, conta, o único senão é que, se quiser construir um edifício em altura e fazer um heliporto, não vai poder operá-lo porque "como havia helicópeteros a mais em São Paulo, deixaram de entregar licenças". Também por causa da melhoria da economia e das trocas comerciais surgem boas oportunidades no sector da logística. De acordo com Miguel Palmeiro, há muitas empresas a querer instalar fábricas no Brasil, nomeadamente a Suzuki, cuja primeira fábrica fira do Japão vai ser no Brasil.

CERTIFICAÇÃO DE SISTEMAS
NP EN ISO 9001:2008
SGS