Второй вариант сценария – это выход на рынок через создание нового бразильского юридического лица и построения с нуля своей собственной коммерческой структуры.

Вариант привлекателен тем, что дает возможность выстроить бизнес на 100 % «под себя» не прибегая сразу к значительным инвестициям и имея полный контроль над всеми процессами. Как отрицательный момент можно отметить необходимость создавать с нуля «имя» и репутацию продукта в Бразилии, что представляется собой реалистичной, но достаточно время затратной задачей.

1. Подготовка к запуску бизнеса

* **Выбор типа юр. лица и налоговой схемы.**

Это, пожалуй, самый важный момент на подготовительном этапе. Мы должны очень четко определить формат будущего бизнеса в Бразилии и при регистрации нового юр. лица указать в коде экономической деятельности компании деятельность наиболее точно отражающую суть бизнеса и позволяющую максимально эффективно подходить к вопросу об оптимизации налогообложения.

Помимо кода экономической деятельности на размер налогов будет влиять выбранная модель юр.лица (S.A. или Ltda. ) , формата налоговой отчетности (Lucro Real или Lucro Presumido), муниципалитет регистрации компании, выпуск или нет Nota Fiscal. Анализ совокупности этих факторов обязателен при решении о регистрации компании.

Формат юр.лица EIRELI является нежелательным в силу значительного сужения выбора налоговой схемы.

Можно отметить, что многие компании цифрового сектора экономики работают в коде эконом деятельности "**veiculação da publicidade em internet**" [divulgation](http://www.linguee.com/english-portuguese/translation/divulgation.html) of publicity on internet» который позволяет работать без «Nota Fiscal» и таким образом существенно оптимизировать налоговую нагрузку.

Классический прием по созданию юр.лица в Бразилии с последующим переводом контроля иностранному юр.лицу состоит из трех этапов.

1. Регистрация компании на 2-х бразильских граждан. - 20 дней
2. Открытие банковских счетов – 14 дней
3. Смена учредителей бразильцев на иностранное юр. лицо путем увеличения уставного капитала и изменения устава - 30 дней на регистрацию в государственных регулирующих органах (при заранее подготовленных и легализированных переводах уставных документов нового учредителя)

Такой способ позволяет значительно ускорить запуск бизнеса, т.к. в случае подачи заявки на открытие счета в бразильском банке при наличии иностранных учредителей, банком будет затребовано большое количество нотариально-заверенных и легализированных документов и их рассмотрение может растянуться на несколько месяцев.

Таким образом общее время на необходимые юридические формальности по созданию и переводу юр. лица на иностранных учредителей составит порядка 2-3 календарных месяцев.

* **Подготовка front офиса к началу работы.**

На этом этапе предстоит сделать техническую работу подготовке непосредственно офиса к работе.

* Поиск и аренда помещения

Офис в 100 м2 класса B+ в «цифровом» районе Сана Пауло будет стоить порядка 5000 долларов в месяц. + 3 месячных платежа как залог. Предложений на рынке очень много и выбрать хорошее место вполне возможно за 2 недели.

* Ремонт и подготовка офиса

Стоимость сильно зависит от состояния арендуемого помещения, но обычно не превышает 10.000 usd. На подготовку 100 м2 нужно 2 недели.

* Приобретение и подготовка к работе офисной мебели и техники

Техническая задача, которую можно выполнить параллельно с ремонтом.

1 полное рабочее место стоит порядка 800 долларов с компьютером-монитором среднего уровня.

* Найм персонала

Важный момент. Количество и их стоимость будут зависеть от конкретного бизнес плана, но мне видится что можно начать с 2-3 продавцами, которые будут аккаунтить первых клиентов и постепенно наращивать штат параллельно с ростом компании.

* Выбор поставщиков услуг. Телефония, интернет, налоговое и юридическое сопровождение.

На все эти технические этапы при наличии финансирования понадобится не более 2-х месяцев.

Формально необходимо сначала зарегистрировать компанию, открыть счета в банке и завести деньги в страну и только потом приступать к аренде, ремонту и найму. Однако при определенных условиях эти два процесса можно совместить и таким образом сэкономить 1-1,5 месяца и подготовить бизнес к запуску за квартал.

1. Непосредственно запуск бизнеса.

Успешный вывод на бразильский рынок нового участника в-первую очередь будет зависеть от связки технология-продавец. Если у нас будет действительно эффективное технологическое решение и мотивированные грамотные продавцы, то первых существенных результатов можно ждать в диапазоне 6-12 месяцев.

Я не могу составить подробный бизнес план, так как для этого мне нужно иметь более подробную информацию о ваших инвестиционных возможностях, а только обозначу основные моменты, которые обязательны для успешного запуска в Бразилии нового бизнеса без известного имени на рынке.

1. Реально работающая (не сырая, без багов) и локализованная под Бразилию технология.
2. Наличие в команде людей известных рынку. Да – я открою вам двери в Netshoes, Ricardo Eletro, Casas Bahia, BBDO и других клиентов. Но мне обязательно понадобятся молодые продавцы и коммерческий директор с рынка для быстрого роста.
3. Четкие и реалистичные KPI с финансово привлекательной бонусной схемой.
4. Понятные и не забюрократизированные внутренние процессы.
5. Маркетинговая поддержка (ассоциации, выставки, лекции, профильные медиа ресурсы)
6. Личная вовлеченность учредителей в процесс обучения новых сотрудников и первых продаж. Я имею ввиду, что никто лучше создателей технологии не сможет презентовать продукт. Личное присутствие этих людей в Бразилии в течении первых встреч с ключевыми клиентами мне представляется очень важным.

При совокупности этих факторов и наличия стабильного финансирования я предполагаю, что нам понадобится 6-12 месяцев начиная с начала фактической работы офиса, чтобы показать существенные результаты. Более точные расчеты можно будет сделать при составлении конкретного бизнес плана по выходу на рынок с пониманием инвестируемых средств и более глубокого знания ваших технологий.

Подводя итог этого сценария можем подвести итог, что нам понадобится как минимум 2-3 месяца на все подготовительные этапы и порядка от 6 до 12 месяцев на «раскачку» бизнеса.

Если говорить о моей роли в процессе вывода компании Together data на бразильский рынок, то я вижу два основных момента.

1. Вам нужен будет человек, которому лично вы сможете доверить не только ведение бизнеса, но и деньги компании. По Бразильскому законодательству даже в случае 100 % участия иностранного юр. лица в уставном капитале управляющим фирмы должен быть гражданин Бразилии, который будет представлять компанию перед бразильскими властями и будет нести все риски в случае претензий со стороны контролирующих органов. Я готов выступить таким человеком и считаю свою личную репутацию и репутацию своей семьи гарантией ответственного и порядочного отношения к этому вопросу.
2. Я готов применить весь свой предыдущий опыт по работе с Бразилией для успешной реализации этого проекта.

* Знание юридических и налоговых аспектов работы в Бразилии.
* Netshoes, Centauro, Cnova, Wallmart, BBDO, Meliuz, B2W, Boticario, Booking com, Gol, Tam и многие другие – это ваши потенциальные клиенты на которых у меня есть прямой выход.
* Опыт работы с банками, налоговая оптимизация.
* Опыт применения на практике трудового законодательства и знание скрытых в нем потенциальных рисков для компании.
* Опыт в построение и управлением коллектива бразильцев. Чтобы бразильцы были эффективны надо быть с ними на «одной волне» и я знаю, как достичь этого.
* Наличие большой личной бизнес сети, которая позволяет находить важные контакты практически в любой сфере бразильского бизнеса.

Резюмирую: я готов заняться всей административной и финансово отчетной частью работы компании, заниматься прямыми продажами ключевым клиентам и организовать управлять работой коммерческого отдела, вести общую координацию работы компании, обеспечивать выполнение поставленных задач, поддерживать мотивацию сотрудников, служить связующим звеном между бразильцами и головным офисом.

Касательно моих условий, то они следующие.