



# Guia Cómo Hacer Negocios en **BRASIL**

7<sup>a</sup> E D I C I Ó N • 2 0 2 4

**Cámara**  
Oficial Española de Comercio en Brasil



# Índice

## Mensagens

• Presidência _____	03
• Diretoria _____	05

## Brasil

• Dados Econômicos e Políticos. Variáveis macroeconômicas _____	07
• Política econômica _____	17
• Principais parceiros comerciais do Brasil _____	20
• Divisão Geográfica _____	25
• Relações Econômicas Bilaterais entre Brasil e Espanha _____	52

## Capítulos

• Perspectivas dos Setores de Infraestrutura e Energia no Brasil _____	61
• Nova legislação brasileira de <i>transfer pricing</i> _____	68
• A porta de entrada para empresas espanholas no mercado em expansão brasileiro _____	80
• Representação legal de sócios e sociedades espanholas no Brasil _____	90
• Constituição de empresas no Brasil _____	103
• Tributação corporativa _____	125
• Tributação das pessoas físicas _____	136
• Acordos tributários para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal no Brasil _____	144

<b>Quem somos _____</b>	<b>173</b>
-------------------------	------------

<b>Junta Diretiva _____</b>	<b>176</b>
-----------------------------	------------

<b>Equipe _____</b>	<b>178</b>
---------------------	------------

<b>Créditos _____</b>	<b>179</b>
-----------------------	------------



## Mensagem do presidente Marcos Madureira

Caros empresários e parceiros,

Com o cenário econômico aquecido e promissor, a Câmara Espanhola reafirma seu compromisso em fortalecer os laços comerciais entre a Espanha e o Brasil por meio de diversas iniciativas. Alinhada com essa dinâmica positiva, temos o prazer de anunciar o lançamento da nova edição do projeto “Como Fazer Negócios no Brasil” em Madrid.

Além da atualização da publicação em formato digital, o evento em Madrid proporcionou valiosas oportunidades para estreitar relações comerciais e explorar novas possibilidades de mercado. O lançamento contou com uma série de apresentações e debates, que ofereceram insights cruciais e fomentaram um intercâmbio produtivo entre empresas espanholas e brasileiras.

O projeto “Como Fazer Negócios no Brasil” reflete nosso compromisso com o apoio a empresas de todos os tamanhos, facilitando a expansão das empresas espanholas no Brasil. Nesta sétima edição, o guia incorporou contri-

buições de renomados escritórios de advocacia e consultorias, trazendo informações essenciais sobre a implantação e o desenvolvimento de negócios no cenário atual.

Estamos confiantes de que esta nova versão do guia servirá como uma ferramenta indispensável para empresários e empreendedores que buscam expandir suas operações de forma sólida, sustentável e lucrativa. Contem sempre com o suporte da Câmara Espanhola em cada etapa de seus projetos no Brasil.

Desejamos uma excelente leitura e muito sucesso em suas empreitadas!

Atenciosamente,

**Marcos Madureira**

Presidente, Câmara Espanhola



## Mensagem do diretor geral Alejandro Gomez

É com grande orgulho que apresentamos o tão aguardado Guia de Negócios no Brasil, edição 2024. Este marco não só celebra o progresso coletivo, mas também reafirma nosso compromisso com o sucesso e crescimento de nossos associados.

Em um mundo cada vez mais interconectado, onde as oportunidades de negócios ultrapassam fronteiras, entendemos a importância de oferecer recursos abrangentes e práticos. O Guia de Negócios no Brasil surge como uma ferramenta essencial, projetada para orientar e facilitar aqueles que desejam explorar e expandir seus empreendimentos no dinâmico mercado brasileiro.

Ao explorar as páginas deste guia, você encontrará informações detalhadas sobre o ambiente de negócios no Brasil, regulamentações vigentes e oportunidades estratégicas em sua vibrante economia. Estamos confiantes de que este recurso se tornará um aliado indispensável em sua jornada no cenário internacional.

O Brasil, com sua rica diversidade cultural e posição estratégica, é mais do que um mercado; é uma porta de entrada para oportunidades ilimitadas. Este guia não apenas destaca os benefícios práticos de estabelecer operações no Brasil, mas também reflete nosso compromisso contínuo em oferecer suporte abrangente e estratégico.

A Câmara Espanhola, composta por mais de 250 associados que vão desde grandes corporações multinacionais até empreendedores locais, desempenha um papel crucial na promoção dos laços econômicos entre o Brasil e outros países.

Este guia é uma parte fundamental de nossos esforços para impulsionar e facilitar negócios bilaterais. À medida que continuamos a evoluir tecnologicamente, buscamos não apenas fornecer informações, mas também criar um ecossistema de apoio dinâmico para nossos associados.

Agradecemos a todos os envolvidos neste projeto e a cada membro que contribui para o contínuo sucesso da Câmara Espanhola. Estamos ansiosos para testemunhar o impacto positivo que este guia terá em seus empreendimentos.

Atenciosamente,

**Alejandro Gomez**

Diretor Executivo da Câmara Espanhola no Brasil

# Brasil

## Dados Econômicos e Políticos. Variáveis macroeconômicas

O Brasil é a décima terceira economia do mundo em volume de PIB (com 2,174 bilhões de dólares a preços correntes em 2023) e representa aproximadamente um terço do PIB da América Latina e do Caribe.

O desempenho da economia em 2023, primeiro ano do novo governo de Lula da Silva, tem sido geralmente positivo. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o PIB do país cresceu 2,9% em 2023, superando as expectativas iniciais de entidades como o FMI, que inicialmente projetava um crescimento de 1% para aquele ano.

**Quadro 1. Taxa anual de crescimento (%)**

	2021	2022	2023
Agropecuária	0,0%	-1,1%	15,1%
Indústria	5,0%	1,5%	1,6%
Serviço	4,8%	4,3%	2,4%
PIB a preços de mercado	4,8%	3,0%	2,9%
Consumo famílias	3,0%	4,1%	3,1%
Gasto público	4,2%	2,1%	1,7%
FBCF	12,9%	1,1%	-3,0%
Exportações	4,4%	5,7%	9,1%
Importações	13,8%	1,0%	-1,2%

**Fonte:** Relatório trimestral IBGE. 2023

As atuais previsões do FMI para o período 2024-25 colocam o crescimento de médio prazo abaixo de 2%, o que,

se cumprido, colocaria o principal problema da economia brasileira na sua baixa produtividade e, portanto, na necessidade de avançar em reformas para aumentá-la através, entre outros, de uma transformação da administração pública e do sistema fiscal (este último parcialmente conseguido com a reforma de 2023) e de uma maior integração nos mercados internacionais.

Por sua vez, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), utilizado para definir o objetivo de inflação da política monetária, fechou 2023 em 4,62% em relação ao ano anterior, o que representa o quinto ano consecutivo em que este índice fica acima da meta fixada pelo Banco Central do Brasil

Para conter as tensões de preços que surgiram desde 2020, o Banco Central do Brasil realizou uma política monetária agressiva ao aumentar as taxas de juros (taxa SELIC), que passaram dos 2% iniciais para 9,25% em 2021 e para 13,75% em 2022. Desde o segundo semestre de 2023, o Banco Central adotou uma política de redução progressiva da taxa, o que a fez cair para 11,25% em fevereiro de 2024.

Em 2023, a conta corrente fechou com um déficit de -1,3% do PIB (28,616 bilhões de dólares) e o IDE subiu para 4,54% do PIB (28,252 bilhões de dólares). Em relação às reservas internacionais, o Brasil fechou 2023 com 355,034 bilhões de dólares, depois de fechar com 324,703 bilhões de dólares em 2022. Por último, no que diz respeito à dívida externa bruta, no conjunto de 2023 fixou-se em 33,7% do PIB (732,6 bilhões de dólares), aumentando pouco mais de 51



bilhões de dólares face a 2022.

Com relação ao mercado de trabalho, a crise econômica resultante da pandemia fez com que a taxa de desemprego atingisse um máximo de 14,9% em 2021. No entanto, desde então registrou-se uma redução gradual do desemprego, que no final de 2023 se situava em 7,4%, o equivalente a 8 milhões de desempregados. A taxa de ocupação foi de 57,6%, o que representa 100,9 milhões de pessoas ocupadas. Na esfera fiscal, em 2022 foi possível retornar à trajetória pré-crise ao fechar com superávit primário de 0,5% do PIB. Em 2023, o Governo Central registrou um déficit primário equivalente a 2,12% do PIB, resultado que foi impactado por fatores não recorrentes como o pagamento de precatórios no valor de 92,4 bilhões de reais (dívidas da União, dos Estados ou dos municípios, reconhecidas pela Justiça). A dívida pública teve um ligeiro aumento em 2023, atingindo 74,3% do PIB depois de 73,5% em 2022.

Um aspecto positivo nos últimos anos está no desenvolvimento da infraestrutura, graças em grande parte ao Programa de Parcerias Público-Privadas (PPPs), criado pela Lei nº 13.334, de 13 de setembro de 2016, tendo como principal objetivo ampliar e fortalecer a interação entre o Estado e a iniciativa do setor privado através de contratos de parceria e outras medidas de privatização. Desde a criação do programa, 241 projetos foram concluídos e, atualmente, mais de 200 estão ativos.

Com a lei das PPP, foram criadas duas importantes estru-

turas na Administração Federal: o Conselho das PPPs e a Secretaria das PPPs. O Conselho é o órgão colegiado que avalia e recomenda ao Presidente da República os projetos que irão compor o PPP, decidindo também sobre questões relacionadas à celebração de contratos de alianças e privatizações. A Secretaria, vinculada à Presidência da República, atua como força de trabalho de apoio aos Ministérios e Agências Reguladoras afetados pela execução das atividades do Programa.

Além das PPPs, o Novo Programa PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), apresentado em agosto de 2023, tem um investimento previsto de 1,7 trilhões de reais (cerca de 310 bilhões de euros), dos quais a maior parte (1,3 trilhões de reais, 234 bilhões de euros) deverão ser executados até 2026. Estes investimentos serão públicos e privados e terão como objetivos a geração de emprego e rendimento, a redução das desigualdades sociais e regionais e a aceleração do crescimento econômico do país. A nova PAC procura uma transição ecológica, a neointustrialização, o crescimento com inclusão social e a sustentabilidade ambiental.

O financiamento destes investimentos corresponderá majoritariamente ao setor privado (cerca de 110 bilhões de euros), seguido do Orçamento Federal (cerca de 67 bilhões de euros), dos empréstimos (cerca de 65 bilhões de euros) e do orçamento das empresas públicas (cerca de 62 bilhões de euros).

O Ministério dos Transportes e o Ministério dos Portos e Aeroportos são figuras-chave neste processo. Em 2023,

com a reorganização do governo, o Ministério dos Transportes absorveu responsabilidades relacionadas com a infraestrutura de transportes que antes faziam parte do extinto Ministério das Infraestruturas. Da mesma forma, o Ministério dos Portos e Aeroportos assumiu as competências relativas aos portos e aeroportos, que anteriormente também estavam sob a tutela do referido ministério.

O Governo Federal brasileiro planeja investir R\$ 24 bilhões em infraestrutura de transportes em 2024, o que representa um aumento de quase 200% em comparação com 2022. Este aumento significativo do investimento visa modernizar e expandir a rede de transportes do país, melhorando as infraestruturas rodoviária e ferroviária, portuária e aeroportuária. Os investimentos abrangerão projetos importantes, como a dragagem portuária, a reabilitação de estradas e a expansão das redes ferroviárias, a fim de impulsionar o desenvolvimento econômico e facilitar o transporte de mercadorias e passageiros.

Além disso, o plano de investimentos para 2024 inclui a continuidade dos projetos em andamento e o início de novos empreendimentos que buscam fortalecer a conectividade e a eficiência do sistema de transporte brasileiro.

Dentre os investimentos do Governo Federal em infraestrutura realizados desde 2023, destacam-se:

- **Transporte ferroviário:** O Trem Intercidades, integrante do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do governo federal, que ligará São Paulo a Campinas, foi leiloadado em fevereiro de 2024 na sede da B3,

em São Paulo. O projeto prevê um investimento total de 13,5 bilhões de reais com prazo de concessão de 30 anos. Será realizado por meio de Parceria Público-Privada (PPP), com uma parte financiada pelo governo e o restante pelo consórcio vencedor (consórcio formado pela chinesa CRRC e pela brasileira Comporte). Vale destacar também a Ferrovia Norte-Sul, projeto que se tornou realidade e deverá acelerar o desenvolvimento da região Centro-Oeste, crucial para a atividade agrícola. Com a inauguração do Terminal Rumo em Rio Verde (GO), a linha férrea chega a 2.257 quilômetros, atravessando quatro regiões e ligando os portos de Itaqui, no Maranhão, e Santos, em São Paulo.

- **Manutenção e gestão de estradas:** Em 2023, o Governo Federal concluiu a manutenção e restauração de 2.045 quilômetros de estradas e 42 obras de arte especiais (pontes e viadutos). Foram duplicados 53,3 quilômetros de estradas em todo o país, foram construídos e pavimentados mais 67 quilômetros e foram criadas 16 novas obras de arte especiais (pontes, viadutos, etc.). Além disso, foi concluída a adequação de 34,7 quilômetros de estradas. O total investido em rodovias federais foi de R\$ 14,44 bilhões.

Para o período 2024-2026, o Ministério dos Portos e Aeroportos programou os seguintes investimentos:

- **Portos:** Após um investimento de 690 milhões de reais em 2022, em 2024 a meta é atingir 2 bilhões de reais

em investimentos públicos, como dragagem portuária, estruturação de portos públicos e portos delegados, etc. Para o período 2024-2026, estima-se um investimento em portos de 78,5 bilhões de reais (14,5 bilhões para novos arrendamentos e concessões, 23 bilhões para renovação e prorrogação de contratos de arrendamento e 41 bilhões para os terminais de uso privado) mais outros 6 bilhões correspondentes ao Túnel Santos-Guarujá, uma atraente obra especial de infraestrutura.

Em agosto de 2024, foram leiloados cinco terminais portuários na sede da B3 (Bolsa de Valores). Os portos estão localizados nos estados de Pernambuco, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Os investimentos previstos para a modernização dos ativos somam aproximadamente R\$ 74 milhões. Os terminais foram arrendados no modelo simplificado, com prazo de operação não superior a 10 anos, sem possibilidade de prorrogação.

- **Aeroportos:** A carteira de investimentos 2024-2026 inclui 1,1 bilhão de reais destinados a obras públicas, 11,1 bilhões de reais para as atuais concessões e 2,3 bilhões de reais para o Plano de Aviação Regional. Além disso, foi anunciado um investimento de 2 bilhões de reais para o aeroporto de Congonhas, em São Paulo, administrado pela AENA.
- **Hidrovias:** Para o período 2024-2026, o investimento estimado será de 4,1 bilhões de reais; dos quais a

grande maioria será destinada ao Plano de Monitoramento Hidroviário (2,3 bilhões de reais) e ações de dragagem (1,5 bilhão de reais).

Ressalta-se também que o Governo Federal do Brasil tem o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) como um dos principais instrumentos de financiamento de projetos de investimento em todos os setores da economia nacional.

O BNDES ganhou destaque nos últimos anos não apenas como financiador (papel que recupera maior relevância com o governo Lula), mas também como estruturador das concessões e privatizações de maior interesse em nível nacional. O BNDES conduz esse processo desde a fase de estudo e modelagem até a assinatura do contrato entre a administração brasileira e o parceiro privado.

Por outro lado, é relevante a agenda de reformas estruturais já aprovadas, em processo de debate ou aprovação no Congresso Nacional. Estas reformas visam reduzir a rigidez estrutural e reduzir o excesso de encargos burocráticos e administrativos, elementos que impedem o aumento da produtividade e do crescimento potencial do país. Destacam-se as seguintes reformas empreendidas nos últimos cinco anos:

### **1) Reforma da Previdência Social**

Esta reforma foi aprovada em novembro de 2019 (Emenda Constitucional nº 103). A idade mínima de aposentadoria foi modificada (62 anos para as mulheres e pelo menos 15 anos de contribuição, e 65 anos para os homens com um

mínimo de 20 anos de contribuição), introduzindo novas funcionalidades para o cálculo das pensões e contribuições e introduziu novas regras para a aposentadoria por invalidez.

Essa reforma busca equilibrar as contas públicas brasileiras e sanar suas finanças. No momento de sua aprovação, estimou-se que esta reforma poderia significar uma economia total de 800 bilhões de reais para os cofres públicos.

## **2) Reforma Tributária**

A reforma tributária é um dos projetos mais ambiciosos do governo brasileiro e visa simplificar a tributação indireta e alterar a tributação da renda de pessoas físicas e jurídicas.

No final de 2023 foi aprovada a Proposta de Emenda Constitucional 45/2019 sobre tributação indireta. Deste modo, cinco impostos: PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS, serão substituídos pelos dois seguintes: a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), que substituirá os três primeiros, que são arrecadados pela União por meio da Receita Federal; e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (IBS), que substituirá os atuais ICMS e ISS, ambos atribuídos a Estados e Municípios.

Com essa configuração, o Brasil adotará um sistema dual de IVA, em que a realização de qualquer fato gerador dará origem à incidência dos dois tributos mencionados: o CBS, administrado pela Receita Federal, e o IBS, correspondente às “entidades subnacionais”.

Ambas as substituições serão progressivas e deverão entrar em vigor plenamente em 2033. A alíquota geral de

imposto, conhecida como alíquota referencial, ainda não foi adotada e será estabelecida por resolução do Senado. No entanto, prevê-se que corresponda, no seu conjunto, a uma taxa de imposto de aproximadamente 25%, com possibilidade de aplicação de taxas reduzidas.

Essa mudança, além de simplificar e desburocratizar, busca eliminar a “guerra tributária” entre os estados, onde atualmente existe competição para atrair investimentos por meio da oferta de incentivos fiscais que complicam a estrutura tributária do país.

Outros desenvolvimentos regulatórios de interesse são os seguintes:

### **3) Lei Nº 14.133/2021: A Reforma da Lei de Licitações e Contratos no Brasil**

Esta lei estabelece um novo marco regulatório para licitações e contratos administrativos no Brasil, substituindo a antiga Lei nº 8.666 de 1993. Esta reforma visa modernizar e aumentar a eficiência nas compras públicas, melhorar a competitividade, reduzir a burocracia e fortalecer o combate à corrupção nos processos de licitações públicas no Brasil.

### **4) Lei Complementar Nº 182, de 1 de junho de 2021.: “Marco Legal para Startups e Empreendedorismo Inovador.”**

Esta lei busca criar um ambiente mais favorável à inovação e ao empreendedorismo no Brasil, facilitando o acesso ao capital, promovendo a competitividade e reduzindo as ba-



reiras regulatórias para startups.

### **5) Lei Nº 14.134/2021: Marco Legal do Setor de Gás Natural**

Esta lei visa abrir o mercado do gás natural à concorrência, promovendo o investimento privado e aumentando a eficiência do setor. A lei permite a entrada de novos atores no transporte e distribuição de gás, buscando reduzir custos e preços para os consumidores.

## **Política econômica**

A política fiscal brasileira está estruturada em torno do objetivo de alcançar um superávit primário, que é o equilíbrio orçamentário sem considerar o serviço da dívida. Contudo, o verdadeiro pilar desta política é a Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF, Lei Complementar nº 101), promulgada em maio de 2000, após a falência técnica de alguns Estados e municípios, que levou o Governo Federal a assumir as dívidas dessas administrações. Esta lei consolidou o princípio de que os governos não podem gastar mais do que arrecadam. Assim, exige que cada decisão de despesa permanente seja compensada por um aumento equivalente nas arrecadações permanentes ou por uma redução em outras rubricas de despesa permanente.

A LRF reduziu a capacidade dos governadores de influenciar a política nacional, exigindo que os estados assumissem maior responsabilidade pelos seus próprios problemas fiscais, limitando assim a sua capacidade de limpar as suas contas com fundos federais. Além disso, a lei exige o

estabelecimento de objetivos de excedente primário para um período de três anos nas Orientações Orçamentais. A política fiscal é também apoiada por instrumentos plurianuais, como os Planos Plurianuais (PPA), que definem as prioridades de longo prazo do Governo, e a Lei de Orientações Orçamentais trienal.

Graças às reformas acima mencionadas, o Brasil conseguiu manter um superávit primário de 2-3% do PIB durante a primeira década da década de 2000. A partir de 2005, o país registrou um forte crescimento econômico, que impulsionou o aumento das receitas fiscais e permitiu uma redução contínua da dívida pública líquida, que passou de 60% do PIB em 2002 para 36% em 2013. No entanto, esta tendência inverteu-se nos anos seguintes, o que levou o governo do Presidente Temer a introduzir reformas entre 2016 e 2018 para travar a expansão do déficit, entre as quais se destacou a aprovação de uma lei de repatriamento de capitais e, sobretudo, a implementação de um limite máximo ao crescimento da despesa pública real.

Durante o governo Bolsonaro (2019-2022), a política econômica teve como uma das suas prioridades iniciais o saneamento das contas públicas, tendo a reforma da segurança social como eixo central e fundamental, concentrando todos os esforços nos primeiros dez meses de governo.

Apesar do agravamento da situação fiscal a partir de março de 2020 devido à pandemia, que levou o setor público consolidado a registrar um déficit primário de 9,4% do PIB e um déficit nominal de 13,6% do PIB no encerramento do

ano, esta situação foi revertida ao longo de 2021. Durante esse ano, foi alcançado um excedente primário de 0,7% do PIB e uma redução do déficit nominal para 4,4% do PIB. Da mesma forma, a Dívida Líquida do Setor Público (DLSP) e a Dívida Bruta do Governo Geral (DBGG), que inclui o Governo Federal, o INSS e os governos estaduais e municipais, ficaram em 60,3% do PIB e 74,3% do PIB, respectivamente.

Em 2023, no governo Lula, o governo conseguiu aprovar uma nova regra fiscal que substitui o teto de gastos anterior. Em síntese, a proposta de regra fiscal limita o aumento das despesas públicas a 70% do aumento da arrecadação dos últimos 12 meses (período de agosto a julho); prevê também um limite mínimo e um limite máximo para controlar o crescimento das despesas, aplicados numa base anticíclica.

A partir de 2024, os principais objetivos monetários e fiscais que orientam a política econômica são os seguintes:

A meta de inflação para 2024 é de 3,00%, a mesma de 2025, com margem de tolerância de  $\pm 1,5$  ponto percentual. O governo estimou inflação de 3,3% nos orçamentos de 2024, valor inferior às últimas previsões do Boletim Focus do Banco Central, que projetam variação anual do IPCA de 3,82% até o final do ano.

O principal instrumento para atingir esse objetivo inflacionário é a taxa básica de juros (taxa SELIC). Esta taxa aumentou desde 2020, quando atingiu a mínima histórica de 2%, até agosto de 2022, quando atingiu 13,75%. Porém, a partir de maio de 2023, a desaceleração dos preços permitiu ini-

ciar uma redução progressiva da alíquota, que atualmente está em 11,25%. Espera-se que esta tendência descendente continue ao longo de 2024.

No que diz respeito à política fiscal, a Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO) define anualmente a meta de superávit primário. O projeto da LDO para 2023 propunha a redução do déficit primário para 65,9 bilhões de reais, estabelecendo um teto de gastos de 1,712 trilhões de reais e prevendo um crescimento do PIB de 2,5%. Em dezembro de 2023, o Congresso Nacional aprovou a LDO para 2024, que estabelece meta de déficit fiscal zero (com margem de +/- 0,25% do PIB) e exige que o governo federal reserve recursos para a implementação de emendas parlamentares no primeiro semestre de 2024.

## **Principais parceiros comerciais do Brasil**

Um dos traços mais característicos da política comercial externa do Brasil nos últimos anos tem sido a diversificação geográfica ativa na busca de novos parceiros comerciais. É o que se tem chamado de “nova geografia comercial”, com o objetivo de reduzir o peso dos países desenvolvidos no comércio exterior brasileiro. Desta forma, países como a China, a Índia ou a Venezuela e regiões como a América Latina, o Oriente Médio ou a Ásia têm vindo a ganhar importância. Apesar de tudo, os Estados Unidos, o Japão e a União Europeia continuam a ser importantes parceiros comerciais do Brasil.

É importante neste sentido destacar que a China é atualmente o principal parceiro comercial do Brasil, liderando tanto o percentual de importações como de exportações. Assim, em 2023 o valor das exportações brasileiras para a China (104,311 bilhões de dólares) foi o triplo daquelas dirigidas aos Estados Unidos (36,867 bilhões de dólares), que é o segundo parceiro comercial do Brasil.

Por países, tomando dados do Ministério da Economia, em 2023 os principais clientes brasileiros foram China (30,7% das exportações brasileiras), Estados Unidos (10,9% das exportações), Argentina (4,9% das exportações) e Holanda (3,6% das exportações), enquanto o principal fornecedor foi a China (22,8%) seguida pelos Estados Unidos (15,8%), Alemanha (5,5%) e Argentina (4,9%). Em 2023, Espanha foi o sétimo cliente (2,3% do total das exportações) e o décimo terceiro fornecedor (1,65% do total das importações).

## **Divisão da conta corrente**

As contas externas brasileiras apresentam tradicionalmente um déficit em conta corrente. Assim, o déficit da balança corrente situou-se em 40,884 bilhões de dólares em 2022, e depois diminuiu para 28,616 bilhões de dólares em 2023, principalmente como resultado das reduções nos déficits da balança primária e de serviços.

Por sua vez, a balança comercial brasileira tem registrado tradicionalmente um saldo positivo, que atingiu o seu máximo histórico em 2023. Segundo dados divulgados

pelo Ministério da Economia, a balança comercial de bens e serviços fechou com superávit de 92,275 bilhões de dólares, o que representou um aumento de 79% face ao final do ano anterior, que fechou com superávit de 51,522 bilhões de dólares.

Em 2023, as exportações brasileiras foram de 344,432 bilhões de dólares, 30,8% a mais que em 2022, enquanto as importações atingiram 263,849 bilhões de dólares, uma queda de 32,1% em relação ao resultado do ano anterior.

## **Investimento**

O investimento estrangeiro direto (IED) tem desempenhado um papel determinante no desenvolvimento econômico recente do Brasil. Não à toa, o Brasil é um dos principais destinos de investimento estrangeiro direto no mundo. Isto se deve em grande parte à situação criada após o Plano Real (ou de Estabilização) de 1990, o Programa Nacional de Desestatização também iniciado em meados daquela década e as reformas da Constituição Federal nas disposições econômicas e na flexibilidade de tratamento que foram introduzidas em relação ao capital estrangeiro, entre outras medidas.

Em 2023, o Brasil investiu 18,264 bilhões de dólares no exterior, ante 14,993 bilhões em 2022 (21,8% menos). Relativamente ao recebimento de investimentos em 2023, o IED no país caiu para 38,794 bilhões de dólares (face ao investimento de 43,591 bilhões de dólares em 2022, 11% menos). Nos fluxos anuais de investimentos, os Estados Unidos fo-

ram o principal país investidor (IED) no Brasil em 2023 (33% do total), seguidos pela Holanda (13%), Reino Unido (11%), Suíça (6%) , Espanha (6%) e Chile (5%). Neste ranking, aparecem no topo os centros financeiros que são frequentemente utilizados como veículos de investimento para operações de empresas com sede em outros países, dificultando assim a identificação da origem do capital desta IED.

Por setores, em 2023 o setor dos serviços continuou a ser o principal setor de investimento estrangeiro com 67% do total seguido do setor industrial (18%) e do setor agrícola e de mineração (14%). No setor dos serviços destacaram-se os serviços financeiros, o comércio (exceto veículos) e a eletricidade, gás e outras utilidades. No setor industrial destacaram-se a metalurgia e os produtos alimentares e, no setor agrícola e de mineração, voltou a destacar-se a extração de petróleo e gás natural.

Por outro lado, em 2023, o investimento direto do Brasil em países terceiros foi de 18,264 bilhões de dólares e foi direcionado para os Estados Unidos (20%), Reino Unido (18%), Luxemburgo (16%) e Ilhas Virgens Britânicas (14%). Por setores ou ramos de atividade, o setor terciário concentrou 70,7% destes investimentos, com destaque para os serviços financeiros. Os investimentos no setor agrícola e de mineração representaram 17% do total, estando principalmente relacionados com a extração de minerais metálicos. No setor industrial destacaram-se os veículos automotores, reboques e carrocerias.

## **Dívida externa e reservas**

Dados do Banco Central do Brasil mostram que a evolução da dívida externa brasileira tem registrado aumentos notáveis em 2019 e 2020 que foram posteriormente compensados por diminuições nos últimos anos.

Em 2020, a dívida externa bruta situou-se em 21,5% do PIB, com 310,807 bilhões de dólares, 1,8% superior à de 2021 (325,440 bilhões de dólares). Em 2022 situou-se em 319,634 bilhões de dólares (16,4% do PIB). Já em 2023, a dívida externa bruta da economia brasileira subiu para 342,185 (15,6% do PIB).

Por sua vez, as reservas internacionais situavam-se em 355,034 bilhões de dólares no final de 2023, um crescimento de 9,3% em relação às reservas internacionais em dezembro de 2022.



# Brasil

## Divisão Geográfica



**Acre (AC)**

**Capital:** Rio Branco

**População:** 830.018 (2022)

**Governador:** Gladson Cameli - Partido Progressista (PP)

**PIB per capita (R\$ 2017) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 23.569 / 0,6

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 21,374 bilhões /

0,2%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 10,5% (Pecuária 5,1%)
- **Secundário:** 8,0% (Construção 3,9%)
- **Terciário:** 81,6% (Administração, defesa, educação, saúde pública e segurança social 40,4%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Máquinas, dispositivos e material elétrico.
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem; Madeira, carvão e artigos de madeira.

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 2.391.518
- **2022:** 1.874.877
- **2023:** 7.720.816



## Alagoas (AL)

**Capital:** Maceió

**População:** 3.127.683 (2022)

**Governador:** Paulo Dantas - Movimento Democrático Brasileiro (MDB)

**PIB per capita (R\$ 2020) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 18.858 / 0,4

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 76,266 bilhões / 0,8%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 17,8% (Agricultura 14,6%)
- **Secundário:** 12,6% (Ind. Transformac. 5,8%)
- **Terciário:** 69,6% (Comércio e reparação de veículos 12%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Gorduras e óleos animais ou vegetais; reatores nucleares, fertilizantes
- **Exportados:** Açúcares e itens de confeitaria

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 17.748.248
- **2022:** -36.874.768
- **2023:** -64.187.138



## Amapá (AP)

**Capital:** Macapá

**População:** 733.759 (2022)

**Governador:** Clécio Luis Vilhena Vieira (Solidariedade)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 17.220 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 20,100 bilhões / 0,2%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 2,1%
- **Secundário:** 10,7% (Eletricidade, gás, água, esgoto, atividades de gestão de resíduos 5%)
- **Terciário:** 87,2% (Venda e reparação de veículos 12%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Combustíveis minerais, óleos minerais; ceras minerais, outros
- **Exportados:** Madeira, carvão e artigos de madeira

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -24.621
- **2022:** -18.274.995
- **2023:** -18.722.437



## Amazonas (AM)

**Capital:** Manaus

**População:** 3.941.613 (2022)

**Governador:** Wilson Miranda Lima - União Brasil (UNIÃO)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 21.978,95 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 131,531 bilhões / 1,5%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 3,93% (Agricultura 4,1%)
- **Secundário:** 30,75% (Ind. Transform. 26%, em relação ao Polo Industrial de Manaus, um dos maiores polos industriais do país)
- **Terciário:** 47,05% (Venda e reparação de veículos 11%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Alumínio e seus produtos; produtos químicos orgânicos
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem; palha e forragem; estanho e manufaturas

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -40.286.982
- **2022:** -38.418.996
- **2023:** -43.856.099



## Bahia (BA)

**Capital:** Salvador

**População:** 14.141.626 (2022)

**Governador:** Jerônimo Rodrigues Souza

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 21.706,06 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 352,618 bilhões / 3,9%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 11,1%
- **Secundário:** 24,9% (Ind. Transform. 14,3%) Destaca-se o Complexo Industrial de Camaçari, o maior complexo industrial do Nordeste do Brasil
- **Terciário:** 64%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Combustíveis, óleos e ceras minerais; Máquinas, dispositivos e material elétrico
- **Exportados:** Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; produtos químicos orgânicos e frutas

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -469.692.730
- **2022:** -180.700.855
- **2023:** -585.040.275



## Ceará (CE)

**Capital:** Fortaleza

**População:** 8.794.957 (2022)

**Governador:** Elmano de Freitas da Costa - Partido dos Trabalhadores (PT)

**PIB per capita (R\$ 2021) / Nº vezes PIB per capita**

**Brasil:** 21.090,10 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 194,885 bilhões / 2,16%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 6,2% (Agricultura 4%)
- **Secundário:** 23,6% Destacam-se as indústrias alimentícia, metalúrgica, têxtil, química e calçadista. Conta com o Distrito Industrial de Maracanaú
- **Terciário:** 70,2%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Máquinas e aparelhos elétricos; reatores nucleares; papel e papelão
- **Exportados:** Combustíveis minerais, óleos minerais; sapatos e polainas; fruta

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -14.891.583
- **2022:** 93.941.784
- **2023:** -10.835.829



## **Distrito Federal (DF)**

**Capital:** Brasília

**População:** 2.817.381 (2022)

**Governador:** Ibaneis Rocha Barros Junior - Movimento Democrático Brasileiro (MDB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 92.732,27 / 2,2

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 286,944 bilhões / 3,2%

### **Distribuição por Setores**

- **Primário:** 0,4%
- **Secundário:** 3,9% (Construção 2%)
- **Terciário:** 95,7% (Financeiro 19%) É o Centro administrativo do Brasil

### **Comércio de Produtos (2023)**

- **Importados:** Produtos farmacêuticos e produtos químicos orgânicos; Carne
- **Exportados:** Reatores nucleares, caldeiras e máquinas; Combustíveis minerais, óleos minerais

### **Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)**

- **2021:** -15.276.223
- **2022:** -14.386.420
- **2023:** -7.677.467



## Espírito Santo (ES)

**Capital:** Vitória

**População:** 3.833.712 (2022)

**Governador:** José Renato Casagrande - Partido Socialista Brasileiro (PSB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 45.354/ 1,1

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 186,337 bilhões / 2,1%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 4,5%
- **Secundário:** 38,3%
- **Terciário:** 57,2%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Óleos essenciais e resinoides; preparações de perfumaria, outros
- **Exportados:** Fundição, ferro e aço; Fabricações de pedra; Café e chá

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -4.294.677
- **2022:** -70.977.644
- **2023:** -51.239.855





## Goiás (GO)

**Capital:** Goiânia

**População:** 7.056.495 (2022)

**Governador:** Ronaldo Ramos Caiado - União Brasil (UNIÃO)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 37400 / 0,9

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 269,628 bilhões / 3%

### Distribuição por Setores

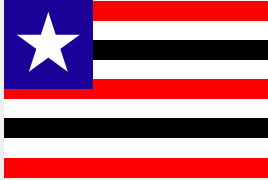
- **Primário:** 15,7%. Principalmente Soja e Milho. O setor bovino é o terceiro mais importante do país
- **Secundário:** 19,7% (Ind. Transform 12%). Setor farmacêutico emergente. Possui fábricas das montadoras Mitsubishi e Hyundai
- **Terciário:** 53%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Produtos químicos orgânicos, reatores nucleares e produtos farmacêuticos
- **Exportados:** Minerais metalíferos, escórias e cinzas

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 399.978.773
- **2022:** 260.948.365
- **2023:** 308.016.296



## Maranhão (MA)

**Capital:** São Luis

**População:** 6.776.699 (2021)

**Governador:** Carlos Orleans Brandão Junior – Partido Socialista do Brasil (PSB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 17471,85 / 0,4

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 89,524 bilhões / 1,4%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 9,5%. Destacam-se soja, milho e algodão. Lidera a produção pesqueira artesanal do país
- **Secundário:** 17% (Ind. Transform 6%, destacando alumínio, elétrica 5%. Produtor de gás natural)
- **Terciário:** 73,5% (Venda e reparação veículos 14%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Combustíveis minerais, óleos minerais; artigos de ferro ou aço de fundição; fertilizantes
- **Exportados:** Polpa química de madeira, sementes e frutas oleaginosas, cereais

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 129.355.181
- **2022:** 487.195.555
- **2023:** 194.856.399



## Mato Grosso (MT)

**Capital:** Cuiabá

**População:** 3.658.649 (2022)

**Governador:** Mauro Mendes Ferreira - União Brasil (UNIÃO)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 10.801,82 / 0,9%

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 233,390 bilhões / 2,6%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 20,1 % produtor de soja e milho
- **Secundário:** 15,2% (Ind. Transform. 7%, constr. 5%).  
Importante setor mineral
- **Terciário:** 64,8% (Venda e repar. Veículos 19%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Fertilizantes, produtos diversos da indústria química, reatores nucleares
- **Exportados:** Sementes, cereais; resíduos e desperdícios das indústrias alimentares

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 1.017.574.234
- **2022:** 1.486.749.031
- **2023:** 1.234.561.050



## Mato Grosso do Sul (MS)

**Capital:** Campo Grande

**População:** 2.757.013 (2022)

**Governador:** Eduardo Correa Riedel (PSDB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 43.649,17 / 1,0

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 142,204 bilhões / 1,6%

### Distribuição por Setores

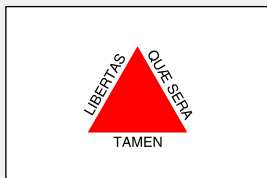
- **Primário:** 17,6% (Agricultura 10%)
- **Secundário:** 22,1% (Ind. Transform. 12%)
- **Terciário:** 60,3% (Venda e repar. Veículos 12%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Fertilizantes; extratos para curtimento; reatores nucleares
- **Exportados:** Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; carne; açúcares

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 41.813.271
- **2022:** 80.228.224
- **2023:** 36.944.293



## Minas Gerais (MG)

**Capital:** Belo Horizonte

**População:** 20.539.989 (2022)

**Governador:** Romeu Zema Neto - Partido Novo (NOVO)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 40.688,1 / 1,0

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 857,593 bilhões / 9,5%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 5,7% Principal produtor de café do país (60%)
- **Secundário:** 25,4% (Ind. Transform. 14%). Importante produtor de minério de ferro e ouro
- **Terciário:** 68,9% (Venda e repar. Veículos 13%, financeiro 5%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Artigos em ferro fundido ou aço; produtos químicos orgânicos
- **Exportados:** Minerais metalíferos; Café, chá, erva-mate; ferro fundido e ferro

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 82.899.637
- **2022:** 176.059.364
- **2023:** 143.993.211

**Pará (PA)****Capital:** Belém**População:** 8.120.131 (2022)

**Governador:** Helder Zehluth Barbalho - Movimento Democrático Brasileiro (MDB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 29.953 / 0,7

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 262,905 bilhões / 2,9%

**Distribuição por Setores**

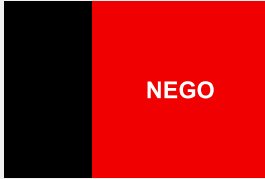
- **Primário:** 10,2%
- **Secundário:** 30,9%
- **Terciário:** 58,8%

**Comércio de Produtos (2023)**

- **Importados:** Combustíveis minerais; fertilizantes; borracha
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem; minerais metalíferos; cereais

**Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)**

- **2021:** 347.022.862
- **2022:** 239.483.753
- **2023:** 247.049.392



## Paraíba (PB)

**Capital:** João Pessoa

**População:** 3.974.687 (2022)

**Governador:** João Azevedo Lins Filho - Cidadania

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 19.082 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 77,470 bilhões / 0,9%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 4,3%
- **Secundário:** 22,5%
- **Terciário:** 73,2%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Diversos produtos das indústrias químicas; reatores nucleares
- **Exportados:** Calçados; açúcares e preparações de frutas e vegetais

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 321.889
- **2022:** -1.920.117
- **2023:** 22.586.873



## Paraná (PR)

**Capital:** Curitiba

**População:** 11.444.380 (2022)

**Governador:** Ratinho Roberto Massa Júnior - Partido Social Democrático (PSD)

**PIB per capita (R\$ 2021) / Nº vezes PIB per capita**

**Brasil:** 47422 / 1,1

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 549,973 bilhões / 6,1%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 9,4%. Principais produtos: trigo, milho, soja, algodão

- **Secundário:** 25,4% (Ind.Transf.16%, Constr. 4%). Principais indústrias: veículos e máquinas agrícolas. A Usina de Itaipu é considerada a maior produtora de energia do planeta

- **Terciário:** 65,2% (Venda e rep. Veículos 15%, imobiliário 9%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Produtos químicos orgânicos, reatores nucleares; veículos automóveis

- **Exportados:** Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; produtos farmacêuticos; carne

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -157.086.420

- **2022:** -152.094.612

- **2023:** -72.336.637





## Pernambuco (PE)

**Capital:** Recife

**População:** 9.058.931 (2022)

**Governador:** Raquel Teixeira Lyra Lucena – Partido da Social-Democracia Brasileira

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 22.823,59 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 220,814 bilhões / 2,5%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 5,17%
- **Secundário:** 21,9%
- **Terciário:** 72,94%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Produtos químicos inorgânicos; produtos químicos orgânicos; Combustíveis minerais, óleos minerais
- **Exportados:** Frutas; açúcares; calçados

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -35.308.382
- **2022:** -65.179.120
- **2023:** -156.479.511



## Piauí (PI)

**Capital:** Teresina

**População:** 3.271.199 (2022)

**Governador:** Rafael Tajra Fonteles - Partido dos Trabalhadores (PT)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 19.465,69 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 64,028 bilhões / 0,7%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 9,4%
- **Secundário:** 12,1% (Constr. 6%, ind. Transform. 4%)
- **Terciário:** 78,65% (Venda e repar. Veículos 15%, imobiliário 9%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Máquinas e dispositivos mecânicos; fabricantes de fundição; reatores nucleares
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; cereais; sal; enxofre

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -91.381.739
- **2022:** 288.217.511
- **2023:** 95.259.763



## Rio de Janeiro (RJ)

**Capital:** Rio de Janeiro

**População:** 16.055.174 (2022)

**Governador:** Claudio Castro - Partido Liberal (PL)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 54.359,61 / 1,3

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 949,301 bilhões / 10,5%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 0,5%
- **Secundário:** 25,1%
- **Terciário:** 74,5%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Artigos em ferro fundido ou aço; produtos farmacêuticos; borracha
- **Exportados:** Combustíveis minerais; reatores nucleares; plástico e suas manufaturas

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 862.105.378
- **2022:** 2.469.934.335
- **2023:** 2.540.209.104



## Rio Grande do Norte (RN)

**Capital:** Natal

**População:** 3.506.853 (2019)

**Governador:** Maria de Fátima Bezerra - Partido dos Trabalhadores (PT)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 42.247,52 / 0,6

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 80,1800 bilhões / 1%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 3,8%
- **Secundário:** 18,6% (Ind. Transform. 7%, constr. 5%)
- **Terciário:** 77,6% (Venda e repar. Veículos 15%, imobiliário 10%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Papel e papelão; reatores nucleares; máquinas e aparelhos elétricos
- **Exportados:** Fruta; cascas de frutas cítricas, melões ou melancias; Combustíveis minerais; sal; enxofre

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 25.485.560
- **2022:** 18.020.569
- **2023:** 56.169.649



## Rio Grande do Sul (RS)

**Capital:** Porto Alegre

**População:** 11.322.895 (2019)

**Governador:** Eduardo Figueiredo Cavalheiro Leite -  
Partido da Social-Democracia Brasileira (PSDB)

**PIB per capita (R\$ 2021) / Nº vezes PIB per capita  
Brasil:** 51.701 / 1,2

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 594,96 bilhões /  
6,4%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 9,2% (soja, trigo, arroz e milho)
- **Secundário:** 22,4% (Ind. Transform. 16%, constr. 4%)  
(couro e calçados, alimentos, têxteis, madeira, metalurgia e química)
- **Terciário:** 68,5% (Venda e repar. Veículos 15%,  
imobiliário 9%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Reatores nucleares; fertilizantes; produtos farmacêuticos
- **Exportados:** Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem; plásticos e seus fabricantes

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 40.338.458
- **2022:** 248.007.853
- **2023:** 165.434.381



## Rondônia (RO)

**Capital:** Porto Velho

**População:** 1.581.196 (2022)

**Governador:** Marcos José Rocha dos Santos - União Brasil (UNIÃO)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 32.045 / 0,8

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 58.170 milhões / 0,6%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 15,0% (pecuária 10%)
- **Secundário:** 20,9% (Eletricidade e gás. 11% , ind. Transform. 5%)
- **Terciário:** 64,2% (Venda e repar. Veículos 12%, imobiliário 9%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Fertilizantes; preparações vegetais; reatores nucleares
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem; estanho e manufaturas

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 188.152.279
- **2022:** 167.878.761
- **2023:** 151.325.996



## Roraima (RR)

**Capital:** Boa Vista

**População:** 636.707 (2022)

**Governador:** Antonio Denarium - Partido Progressista (PP)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 27.887,57 / 0,7

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 18,203 bilhões / 0,2%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 1,99%
- **Secundário:** 8,75%
- **Terciário:** 89,26%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Máquinas, dispositivos e material elétrico; reatores nucleares
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; palha e forragem

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 5.852.189
- **2022:** 24.310.259
- **2023:** 14.217.689



## Santa Catarina (SC)

**Capital:** Florianópolis

**População:** 7.609.601 (2022)

**Governador:** Jorginho Mello - Partido Liberal (PL)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 58,400.55 / 1,4

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 428,571 bilhões / 4,8%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 18,8%. É o maior exportador de frango e carne suína do Brasil
- **Secundário:** 27,5% (Ind. Transform. 20% Agroindústria 18%, construção 17,4. 5%) (principalmente agroindústria, têxtil, cerâmica y metalmecânica)
- **Terciário:** 53,7%

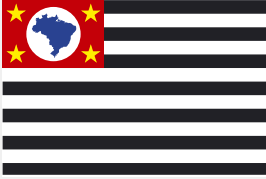
### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Extratos tanantes ou tintoriais; taninos e seus derivados; plástico e seus fabricantes
- **Exportados:** Carnes e miúdos comestíveis, máquinas, aparelhos e material elétrico; madeira, carvão vegetal

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -246.925.099
- **2022:** -247.573.570
- **2023:** -216.651.963





## São Paulo (SP)

**Capital:** São Paulo

**População:** 44.411.238 (2022)

**Governador:** Tarcísio de Freitas - Republicanos

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 58.302,29 / 1,4

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 2,719,751 trilhões / 30,2%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 1,5%
- **Secundário:** 21,5%
- **Terciário:** 77%

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Produtos farmacêuticos; reatores nucleares; diversos produtos da indústria química
- **Exportados:** Aeronaves e veículos espaciais; combustíveis minerais; produtos químicos orgânicos; açúcar; carne, café

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** -449.406.599
- **2022:** 252.269.453
- **2023:** -248.823.893



## Sergipe (SE)

**Capital:** Aracaju

**População:** 2.210.004 (2022)

**Governador:** Fábio Mitidieri - Partido Social Democrático (PSD)

**PIB per capita (R\$ 2021) / Nº vezes PIB per capita**

**Brasil:** 22.177 / 0,5

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 51.861 bilhões / 0,6%

### Distribuição por Setores

- **Primário:** 5%
- **Secundário:** 19,1% (Constr. 6%, ind. Transform. 6%)
- **Terciário:** 75,5% (Venda e repar. Veículos 12%, imobiliário 10%)

### Comércio de Produtos (2023)

- **Importados:** Preparações de legumes e frutas; produtos químicos orgânicos
- **Exportados:** Combustíveis minerais, óleos minerais, vegetais e preparações; óleos essenciais

### Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)

- **2021:** 1.202.218
- **2022:** 2.281.730
- **2023:** 48.698.123



## **Tocantins (TO)**

**Capital:** Palmas

**População:** 1.511.460 (2022)

**Governador:** Wanderlei Barbosa Castro – (Republicanos)

**PIB per capita (R\$ 2021) / N° vezes PIB per capita**

**Brasil:** 32.214,73 / 0,8

**PIB (R\$ 2021) / Participação PIB Brasil:** 51.781 bilhões / 0,6%

### **Distribuição por Setores**

- **Primário:** 13,5%
- **Secundário:** 14,7% (Constr. 5%, Eletricidade e gás. 4%)
- **Terciário:** 71,8% (Venda e repar. Veículos 16,7 %, imobiliário 7,6%)

### **Comércio de Produtos (2023)**

- **Importados:** Reatores nucleares, caldeiras, máquinas; produtos químicos orgânicos; papel e papelão
- **Exportados:** Sementes e frutas oleaginosas; cereais; resíduos e desperdícios das indústrias alimentícias

### **Balança Comercial Bilateral (US\$ FOB)**

- **2021:** 153.154.168
- **2022:** 376.174.517
- **2023:** 241.497.822

## Relações Econômicas Bilaterais entre Brasil e Espanha

O Reino da Espanha e a República Federativa do Brasil têm vários acordos bilaterais em vigor, que abrangem assuntos diversos. Podem ser destacados os seguintes acordos com implicações econômicas e, quando apropriado, comerciais:

- Memorando de Entendimento para a criação de uma Comissão Bilateral Permanente (assinado em maio de 2021). Esta Comissão canaliza o diálogo sobre questões políticas e econômicas de interesse comum entre os dois países e inclui grupos de trabalho bilaterais pré-existentes, como aqueles correspondentes às áreas de Infraestruturas e Comércio e Investimento. A presidência corresponde à Espanha em 2022 e 2023..
- Memorando de Entendimento entre o Ministério do Desenvolvimento da Espanha e o Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil do Brasil, na área de infraestrutura e transportes (2017)
- Acordo Complementar para Revisão do Acordo Previdenciário assinado entre a República Federativa do Brasil e o Reino da Espanha (2012).
- Protocolo de Entendimento entre o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e o Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação da Espanha sobre saúde e segurança fitossanitária de produtos de origem animal e vegetal (2005).
- Acordo de Cooperação sobre a transferência de tec-

nologia turística e Protocolo de Colaboração sobre turismo (2005).

- Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em matéria de Imposto sobre o Rendimento (1974). Este acordo é complementado pela Resolução de 22 de setembro de 2003, da Secretaria Técnica Geral, que dispõe sobre a publicação das Cartas de 17 e 26 de fevereiro de 2003, trocadas entre Espanha e Brasil sobre interpretação, com base no artigo 25, da Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Imposto de Renda entre o Estado Espanhol e a República Federativa do Brasil, celebrada em Brasília em 14 de novembro de 1974.

Ressalta-se que Espanha e Brasil não possuem Acordo de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos (APPRI). O Brasil não está inclinado a assinar esse tipo de acordo, tendo optado por uma fórmula diferente, os Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI). Dentre as principais diferenças com o APPRI, pode-se destacar que o ACFI não prevê a possibilidade de arbitragem direta entre o investidor e o Estado em caso de conflito.

## Relações comerciais bilaterais

Em 2023, o Brasil ficou em 18º lugar entre os clientes comerciais da Espanha e em 13º como fornecedor. No conjunto da América Ibérica, é o segundo destino das nossas exportações, com 3,295 bilhões de euros em vendas, atrás

apenas do México (5,605 bilhões de euros).

Em 2022, as importações originárias do Brasil registraram um forte crescimento homólogo de 97%, justificado pelo aumento, expresso em valor, no capítulo tarifário dos combustíveis (aumento de 315%, sobretudo óleos brutos) e dos cereais (aumento de 218%, com fortes aumentos no milho e no arroz). Isso permitiu que o Brasil se posicionasse, pela primeira vez, como o principal fornecedor da região latino-americana para a Espanha, à frente do México.

Em 2023, o Brasil continua a ser o principal fornecedor da América Latina, embora as importações tenham diminuído 18% em relação a 2022, atingindo 7,446 bilhões de euros. Esta diminuição é justificada pela diminuição do valor de múltiplos capítulos tarifários, destacando-se os três principais: combustíveis (-13%), oleaginosas (-34%) e cereais (-54%).

Em 2023, o déficit comercial registrou uma redução de 25% face ao recorde alcançado em 2022, passando de 5,547 bilhões de euros para 4,151 bilhões de euros, moderando assim o valor inédito do ano anterior.

Segundo dados da Secretaria de Estado do Comércio, os quatro capítulos tarifários mais exportados em 2023 representaram 42,2% do total: combustíveis e óleos minerais (17,5%, com lugar de destaque nos óleos leves de petróleo); máquinas e dispositivos mecânicos (13,1%, com destaque para elementos de transmissão); medicamentos (6%); e siderúrgicas (5%, com preponderância de componentes e

cadeias estruturais).

Por sua vez, nas importações espanholas originárias do Brasil, quatro capítulos tarifários representam 71% do total: combustíveis (44,1%, com preponderância de óleos brutos de petróleo); oleaginosas (11,6%, principalmente soja); cereais (8,1%, basicamente milho, com pequenas quantidades de arroz) e resíduos da indústria alimentícia (7,3%, basicamente produtos residuais da extração do óleo de soja, utilizados na alimentação animal na forma de farinha ou bolo).

## **Dados investimento bilateral**

Em termos de ações, a Espanha é o segundo investidor estrangeiro direto final no Brasil, segundo o Banco Central do Brasil, depois dos EUA, com investimentos avaliados em 123,853 bilhões de dólares em 2020. De acordo com dados da Secretaria de Estado do Comércio, o Brasil é o quarto maior destino global de investimentos da Espanha, depois dos EUA, Reino Unido e México, com um estoque de 40,619 bilhões de euros, conforme registrado em 2019.

Em termos de fluxos, em 2021 atingiram 569 milhões de euros depois de terem sido 1,813 e 1,007 bi em 2019 e 2020, respetivamente. Os fluxos de investimentos brasileiros na Espanha são muito inferiores: em 2017 e 2018 situaram-se em 31 e 33 milhões de euros respetivamente, em 2019 o fluxo de investimentos brasileiros na Espanha subiu para 511 milhões de euros, e depois caiu para 10,7 milhões de euros em 2020 e 3,5 milhões em 2021.

## CONCLUSÃO E PRINCIPAIS MENSAGENS A SEREM TRANSMITIDAS

O Brasil, país de dimensões continentais e maior economia da América Ibérica, é líder nas principais iniciativas de integração regional. No entanto, apesar de ser uma economia de rendimento médio, continua a enfrentar grandes disparidades sociais e de desenvolvimento que aspira reduzir, mas não consegue eliminar completamente. Independentemente das mudanças no governo, das prioridades setoriais ou das flutuações na sua política econômica, o Brasil tem demonstrado durante décadas uma persistente falta de produtividade que limita a melhoria sustentada do padrão de vida da sua população. Para superar este desafio, o país tem promovido reformas que visam modernizar as suas políticas públicas, promover o investimento privado em infraestruturas e equipamentos e aprofundar a sua integração nos mercados internacionais.

Apesar destes desafios, o país continua a oferecer muitas oportunidades através de programas como o Programa de Parcerias Público-Privadas (PPP), o Novo PAC ou a Nova Indústria, iniciativas que continuam a atrair capital estrangeiro e nacional.

O Brasil continua a ser uma aposta clara do empresariado espanhol, pelos números cambiais e, sobretudo, pelo volume de investimentos realizados no Brasil pelas empresas espanholas, mesmo em anos de menor crescimento.

Consequentemente, o Brasil continua a ser um dos países



prioritários para a Administração Espanhola. Isto se reflete nos planos específicos que visam estimular as relações bilaterais, incluindo ações de apoio institucional, comercial, de investimento, de informação e de formação.

Por fim, é interessante levar em consideração uma série de recomendações para aquelas empresas que desejam começar a explorar o mercado brasileiro:

### **1. Não se deixe levar pela euforia.**

Ao iniciar uma negociação com um empresário brasileiro, dificilmente ele dirá não. Eles até demonstrarão interesse em estabelecer um relacionamento comercial. Mas não se deixe levar pela euforia. Procure especificar ao máximo os prazos para fechar a operação.

### **2. Conselhos para a negociação.**

- No seu primeiro contato com o potencial cliente ou parceiro brasileiro, caso você não saiba português e seu interlocutor também não fale espanhol, peça desculpas e proponha que cada um fale em seu idioma (espanhol e português) de forma lenta e clara. Você será perfeitamente compreendido, pois a maioria dos empresários brasileiros conhece o espanhol devido às suas relações comerciais com a Espanha ou com outros países de língua espanhola.
- É aconselhável que você tenha um bom catálogo para apresentar seus produtos, seja em papel, eletronicamente ou via Internet. Se possível, é muito importante que você disponibilize amostras do produto.

- Não se desespere se as respostas e os resultados demorarem. A tomada de decisões não é rápida e geralmente requer diversas iterações. Na verdade, embora a tecnologia facilite a vida do exportador, é recomendável que ele venha pessoalmente ao país.
- A cultura empresarial brasileira é individualista e hierárquica. As decisões geralmente são tomadas por uma única pessoa, geralmente um alto funcionário da empresa. Evite mudar de pessoal durante as conversas.
- O uso de táticas de pressão não é recomendado, pois os brasileiros se sentem desconfortáveis em situações de confronto. Pechinchar também não é recomendado, as concessões são feitas ao final da negociação.

### **3. Parceiro local.**

Tenha em mente a opção de operar através de um parceiro local. Muitas operações comerciais necessitam de uma componente local para serem bem-sucedidas ou mesmo para se desenvolverem. Embora o mercado brasileiro não apresente muitos problemas de inadimplência, é aconselhável que, ao escolher seu cliente ou parceiro brasileiro, você consulte a CESCE como precaução sobre a solvência financeira da empresa.

### **4. Não abandone o seu cliente ou parceiro brasileiro.**

Os aspectos culturais do Brasil que condicionam as práticas empresariais devem ser valorizados. Nesse sentido, o empresário brasileiro busca um relacionamento comer-

cial baseado na confiança e no médio e longo prazo. Se você pretende alcançar um relacionamento contínuo com seu cliente ou parceiro brasileiro, enfatize que não se trata de uma operação de exportação específica após a qual a empresa espanhola desaparecerá. Manifeste a sua intenção de manter a sua presença no mercado e envolver-se na evolução do produto até o seu destino final.

### **5. Seja paciente.**

Para realizar operações comerciais no Brasil é preciso ter paciência em dois aspectos. Paciente com seu cliente ou parceiro, que não tomará decisões imediatamente e não terá pressa. E paciente com a Administração e os procedimentos burocráticos, que tendem a ser elevados e mais complicados do que nas operações com países da UE ou com os EUA.

### **6. Custos do Brasil.**

Ao fazer suas previsões de custos para uma operação com o Brasil, você deve levar em consideração diversas questões. Um deles é o chamado “custo Brasil”. É um conceito que engloba algumas ineficiências estruturais do mercado brasileiro que podem prejudicá-lo, como o complexo sistema tributário, a legislação trabalhista ou a alta burocracia, para as quais é recomendável contar com assessoria profissional (fiscal e jurídica). Por outro lado, produzir no Brasil pode ser muito mais caro do que se imagina: a mão de obra qualificada é cara e mão de obra não qualificada tem altos índices de ineficiência.

## **7. Escopo de atuação do seu distribuidor.**

Em um país com dimensões continentais como o Brasil, você deve ficar atento à abrangência do seu distribuidor, pois é normal que ele atue apenas em uma área do país.

## **8. Não concorde com a autocrítica ao Brasil feita pelo seu interlocutor.**

Pode acontecer de você ouvir de um brasileiro criticando o seu próprio país, em relação a custos, impostos, etc. Será apreciado de forma muito positiva se você não concordar com esta crítica e enfatizar os aspectos positivos do Brasil.

## **9. O Brasil não é um país subdesenvolvido.**

Não venha com a ideia de que tudo que vem da Europa é novidade no Brasil. O Brasil é um país industrializado e dificilmente seu produto não será fabricado aqui com um custo menor. Sua bandeira de batalha deve ser de qualidade.

## **10. Conhecimento do meio ambiente.**

Devem ser estabelecidos objetivos realistas, focados nas singularidades do mercado brasileiro, como um todo e regionalmente. Portanto, o conhecimento prévio do estado e do setor em que vai atuar é uma variável essencial.

E lembre-se:

***Os Escritórios Econômicos e Comerciais da Espanha no Brasil (em Brasília e São Paulo) podem assessorá-lo em todos esses aspectos e oferecer-lhe assistência e serviços de qualidade para que seu projeto se torne realidade.***

# Perspectivas dos Setores de Infraestrutura e Energia no Brasil

ESCRITO POR BMA ADVOGADOS



**BMA**  
ADVOGADOS

Os setores de infraestrutura e energia no Brasil estão vivenciando uma fase de transformação impulsionada por novas regulamentações e incentivos que buscam, por meio da promoção das práticas ESG (Environmental, Social and Governance), estimular setores essenciais para o desenvolvimento socioeconômico do país.

Em transportes, a ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres realizou audiência pública para discutir proposta de norma que cria o plano de sustentabilidade das concessões rodoviárias e ferroviárias. Objetivando decarbonizar, aumentar a resiliência climática e diminuir o impacto social e ambiental<sup>1</sup> dos respectivos projetos, a

---

<sup>1</sup> Audiência Pública n. 4/2024, acessível em: <https://participantt.antt.gov.br/Site/AudienciaPublica/VisualizarAvisoAudienciaPublica.aspx?CodigoAudiencia=571>



proposta prevê incentivos como ampliação do prazo da concessão e conversão de outorga em investimentos de manutenção e crescimento sustentável. Somente no setor rodoviário, há previsão de ao menos 8 novos leilões, com investimentos de R\$ 45 bilhões em mais de 3,8 mil quilômetros de estradas, ainda em 2024<sup>2</sup>.

Paralelamente, há potenciais benefícios fiscais que se aplicam a esses projetos.

Apesar de as iniciativas ainda serem tímidas, há espaço para a concessão de incentivos fiscais especificamente relacionados a políticas de sustentabilidade, especialmente após a promulgação da Emenda Constitucional nº 132/23.

Um avanço concreto na área fiscal foi a edição do decreto alterando a regulamentação de debêntures incentivadas (Lei nº 12.431/11) e passando a regulamentar as debêntures de infraestrutura (Lei nº 14.801/24), que, respectivamente, garantem benefícios fiscais aos investidores e executores de projetos considerados prioritários ao desenvolvimento do país.

Além de confirmar que são considerados prioritários projetos de infraestrutura que envolvam ações de implantação, ampliação, recuperação, adequação ou modernização ao setor, há previsão agora de que podem se beneficiar das debêntures incentivadas projetos de geração, transmissão e distribuição de energia elétrica por fontes renováveis, a produção de gás natural, biocombustíveis e biogás, combustíveis sintéticos com baixa intensidade de carbono e

---

<sup>2</sup> Fonte: <https://agenciainfra.com/blog/concessoes-rodoviaras-terao-pelo-menos-8-leiloes-ate-dezembro-para-contratar-r-45-bi-em-investimentos>

hidrogênio de baixo carbono.

Essa ampliação dos benefícios fiscais dirigida ao setor de energia se justifica dada a natureza estratégica do setor para o crescimento da economia, além da ampla riqueza natural, variedade e potencial energético brasileiros. A participação de fontes renováveis na matriz termelétrica brasileira cresceu para 89,2% e foi marcada pela manutenção da oferta de energia hidrelétrica, expansão da geração eólica e solar e diminuição da geração por gás natural e derivados de petróleo (Balanço Energético Nacional de 2024).

Os projetos de energias eólica e solar têm se destacado devido ao potencial de redução expressiva de seus custos e à rapidez de instalação, impulsionados por incentivos fiscais aderentes ao seu desenvolvimento. Igualmente relevante para esta finalidade tem sido a preocupação do governo federal em destravar os investimentos em linhas de transmissão. Por exemplo, no ano de 2023, foram realizados três leilões de transmissão, com previsão de investimento de R\$ 60 bilhões e geração de 100 mil empregos, para permitir o escoamento de geração de energia renovável da região Nordeste para o restante do país<sup>3</sup>. Em 2024, houve um primeiro leilão em abril e um novo leilão está previsto para setembro.

Outro conjunto robusto de incentivos fiscais e regulatórios foi instituído recentemente por meio da criação do marco legal do hidrogênio de baixa emissão de carbono (Lei nº 14.948/24). Cabe destaque ao Regime Especial de In-

---

<sup>3</sup> Fonte: <https://exame.com/esg/como-r-60-bilhoes-em-investimentos-em-transmissao-ajudam-na-transicao-energetica-do-brasil>

centivo para a Produção de Hidrogênio de Baixa Emissão de Carbono (Rehidro), por meio do qual são concedidos diversos incentivos fiscais. Ainda que existam críticas sobre o aumento de incentivos fiscais, o fato é que no cenário atual tais renúncias fiscais são extremamente relevantes, pois auxiliam no destravamento de investimentos em segmentos estratégicos para o desenvolvimento do País e alinhados com os padrões internacionais de ESG. Não é exagerado afirmar que, no cenário tributário atual, somente com a manutenção desta política será possível manter a atratividade de investimentos de longo prazo em infraestrutura e energia. ■



# BMA Advogados

O BMA nasceu como uma boutique de Direito Societário e M&A, mas a multiplicidade de assuntos que circundam o universo empresarial permitiu ampliar o olhar e o escopo. A parceria, disponibilidade, agilidade e vontade de inovar nos trouxe a atual formação. O BMA é hoje, um escritório full service que trabalha com um time inquieto, integrado e especializado, com aproximadamente 700 integrantes.

Os sócios e advogados são profundos conhecedores dos setores público e privados, regulados ou não, e são incansáveis na busca das saídas mais criativas, arrojadas, sofisticadas e vantajosas para os clientes. Esse tipo de comportamento questionador e preciso permitiu que a criação de uma série de soluções customizadas, inovadoras e até mesmo inéditas, moldando a forma de fazer negócios no país do final do século XX em diante. Com isso, participa da criação de grupos empresariais com atuação global e líderes em seus segmentos, nas áreas de varejo, alimentos e bebidas, logística e transportes, telecomunicações, petroquímica, siderurgia e metalurgia, bancária e financeira, imobiliária e construção civil, tecnologia e educação.

## Bio dos autores:



**+ Ana Cândida de Mello Carvalho** é sócia da área de Infraestrutura e Regulação do BMA Advogados. Sua experiência envolve licitações e contratos administrativos, em especial concessão de serviços públicos e parcerias público-privadas. Ana participou de projetos relevantes de infraestrutura nos setores de aeroportos, rodovias, portos, ferrovias, saneamento básico e iluminação pública.



**Carlos Frederico** é sócio da área de Direito Societário/M&A e coordenador da prática de Energia do BMA Advogados. Sua prática abrange uma variedade de setores como petróleo e gás, energia elétrica e renovável, BPO, imobiliário, varejo e telecomunicações. Atualmente, Carlos coordena juntamente com outros sócios a prática de infraestrutura e recursos naturais.



**+ Thais de Barros Meira** é sócia da área tributária do BMA Advogados. É mestre em Direito Tributário pela PUC/SP, LL.M. pela Harvard Law School, Pós-graduada em Direito Tributário pela Universidade de Barcelona e Doutora em Direito Tributário pela Universidade de São Paulo.



**Endereço:**

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1455 - 10º andar  
Itaim Bibi - 04543-011 - São Paulo - SP



**Telefone:**

+55 11 2179 4600



**Contato focal:**

**Ana Candida de Mello**

acmc@bmalaw.com.br

**Carlos Frederico**

cfl@bmalaw.com.br

**Thais de Barros Meira**

tbm@bmalaw.com.br



**Site:**

www.bmalaw.com.br



**LinkedIn:**

www.linkedin.com/company/bmaadvogados



# Nova legislação brasileira de transfer pricing: mudanças e benefícios no pagamento de royalties, cost sharing e outros fees para a Espanha

ESCRITO POR CASCIONE ADVOGADOS



## CASCIONE

CASCIONE PULINO BOULOS ADVOGADOS

### Introdução

A remessa de remuneração de filiais brasileiras para matrizes no exterior é sempre um assunto de grande interesse, considerando o tratamento único que a legislação brasileira conferia aos *royalties* ou outras remessas pagas ao exterior. O mesmo ocorre com o pagamento por serviços prestados pela matriz às filiais brasileiras, considerando que a alta tributação sobre a importação de serviços vai na contramão das políticas internacionais no que toca aos contratos de *cost sharing*.

Diante da complexidade burocrática e do elevado custo fiscal associado ao pagamento dos *royalties* e importação de serviços, muitos optavam por alternativas para a re-



messa de recursos ao exterior, como a distribuição de dividendos ou juros.

Nesse cenário, visando adequar as regras de preços de transferência do Brasil aos padrões da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (“OCDE”), foi promulgada a Lei nº 14.596/23, que alterou significativamente o contexto atualmente aplicável para os pagamentos para partes relacionadas no exterior.

Este artigo tem como objetivo analisar, de forma sintética, o impacto das novas regras aplicáveis aos pagamentos entre matrizes e filiais, com enfoque nos royalties e cost sharing, passando por outras formas de remuneração, como dividendos, JCP e juros, e analisando os efeitos aplicáveis às remessas efetuadas, por filial brasileira, à matriz localizada na Espanha.

## ***Royalties***

### **Regime anterior**

A legislação brasileira, no art. 22 da Lei nº 4.506/64, define *royalties* como rendimentos pagos pelo uso, fruição ou exploração de direitos, incluindo direitos autorais, exceto quando pagos ao próprio autor ou criador.

Até a promulgação da Lei nº 14.596/23, o tratamento fiscal era rigoroso: a regra geral era uma limitação da dedutibilidade da base do Imposto de Renda da entidade Brasileira em 5% da receita líquida, sendo vedada a dedução de *royalties* pagos a sócios da empresa, em especial se o pagamento fosse feito em favor da matriz no exterior, pelo uso de patentes,

processos, fórmulas e marcas (artigos 363 e seguintes do Regulamento do Imposto de Renda de 2018 (“RIR/18”)). Além disso, a legislação também exigia a averbação no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (“INPI”).

Além da discussão sobre a dedutibilidade, sobre os valores remetidos ao exterior, a tributação poderia variar conforme a natureza da remessa; de modo geral, entendia-se pela aplicação dos seguintes tributos (variável dependendo do caso concreto): (i) Imposto sobre Operações Financeiras (“IOF”), à alíquota de 0,38%; (ii) a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (“Cide”), à alíquota de 10%; e (iii) o Imposto de Renda Retido na Fonte (“IRRF”), à alíquota de 10% (se vinculados ao direito de autor) ou 15% (nos demais casos), além de (iv) possível incidência do Imposto sobre Serviços (“ISS”), à alíquota de 2% a 5%, dependendo da legislação municipal e da natureza da remuneração. Ainda, sobre a remessa pelo pagamento de serviços, incide o PIS/Cofins à alíquota combinada de 9,25%, em geral afastado no pagamento de *royalties* por não configurar pagamento por serviços.

Por outro lado, o Acordo para evitar a Bitributação entre Brasil e Espanha estabelece um crédito fiscal na Espanha de 25% no caso de pagamento de *royalties*, o que permite a recuperação de boa parte do custo fiscal indicado acima (ou seja, os royalties recebidos são tributados na Espanha como se já tivessem sido sujeitos a um Imposto de Renda de 25% no Brasil). Ainda, é de apontar que, para fins deste Acordo, equipara-se a *royalties* o pagamento por serviços técnicos.

## **Régime atual**

Com a nova Lei nº 14.596/2023, não houve uma mudança em relação à tributação aplicável sobre as remessas. Contudo, as restrições à dedutibilidade dos *royalties* foram eliminadas, permitindo a dedução total desses pagamentos, desde que observadas as disposições legais (e.g. desde que o rendimento seja tributável na jurisdição do beneficiário). Essa mudança representa enorme melhoria no cenário, removendo também a necessidade de registro no INPI (simplificação procedimental).

Considerando a alíquota geral da tributação sobre a renda corporativa no Brasil em 34%, a dedutibilidade dos *royalties* pagos à matriz muda significativamente a equação financeira em favor do pagamento desta forma de remuneração.

Portanto, a nova legislação melhora o ambiente para pagamento de royalties para o exterior, seja pela permissão da dedutibilidade, seja pela redução das burocracias (registro no INPI).

## **Cost sharing**

Os contratos de *cost sharing* visam ao compartilhamento de infraestrutura e recursos entre empresas, com o objetivo de centralizar e reduzir custos.

Em geral, uma entidade centralizadora arca com despesas que beneficiam as demais empresas de um grupo econômico, que posteriormente são reembolsados pelas demais entidades do grupo, mediante relatórios demonstrando os custos e despesas imputáveis a cada empresa, na pro-

porção do benefício de cada uma.

A despeito de não haver uma legislação tratando sobre o tema, os acordos de *cost sharing* são admitidos pelas Autoridades Fiscais brasileiras, desde que determinados requisitos sejam observados: (i) as despesas reembolsadas não podem ser parte do objeto social das empresas envolvidas (são admitidas repartição de despesas com aluguel, *backoffice* etc.); (ii) não seja aplicada qualquer margem de lucro no reembolso; e (iii) cada entidade só deve arcar com o gasto imputável àquela entidade, gerando benefícios para a mesma.

Nestes casos, as Autoridades Fiscais brasileiras tratam o *cost sharing* como neutro fiscalmente, de modo que a entidade que recebe os recursos não tributa os valores, e os gastos só são deduzidos pela entidade que arca com a despesa. No entanto, infelizmente, as Autoridades Fiscais brasileiras não têm aceitado este tratamento no caso de *cost sharing* com entidades no exterior, sendo aplicado o mesmo tratamento ao pagamento pela importação de serviços (IRRF, IOF, Cide, ISS e PIS/Cofins-Importação, como indicado acima). Isto onera os pagamentos por *cost sharing*, por vezes inviabilizando a aplicação deste modelo nas filiais do Brasil. Neste contexto, a nova Lei nº 14.596/23 perdeu a oportunidade de regulamentar melhor o instituto e ainda não há uma definição quanto à eventual tributação das operações realizadas. Contudo, o art. 25, §3º da mencionada Lei indica que estes contratos devem observar o princípio do *Arm's Length*,



ou seja, tais operações seriam equiparáveis àquelas realizadas entre partes não relacionadas (com margem de lucro).

Esta disposição vai no sentido contrário de um tratamento neutro e não tributado destas remessas, pois acaba exigindo a aplicação de uma margem de lucro, um antagonismo em relação ao próprio conceito do *cost sharing*.

Sendo assim, embora discordemos desta posição, nos parece que a nova Lei nº 14.596/23 não trouxe alterações relevantes na tributação aplicável às remessas de *cost sharing* internacional (ou seja, continua-se tributando a remessa tal como uma importação de serviços).

Já no tocante à dedutibilidade do Imposto de Renda da entidade brasileira, a nova regra de preços de transferência, ao dispor sobre serviços intragrupo em seu art. 24, §§4º e 5º, indica que apenas será admitida a cobrança de margem de lucro nos casos em que a atividade compartilhada seja desenvolvida por terceiro alheio ao grupo e rateada via entidade centralizadora (a margem de lucro representaria os custos incorridos pela empresa central para o gerenciamento dos valores repassados). Já no caso de serviços intragrupo desenvolvidos de forma interna pela empresa centralizadora e cujos custos proporcionais sejam repassados às demais empresas no grupo, não seria admitido qualquer valor adicional.

Não obstante, o art. 53 da IN nº 2.161/23 (norma que regulamenta a citada Lei) traz uma exceção a este dispositivo, ao permitir no caso de serviços intragrupo de baixo valor

agregado (*backoffice*, por exemplo) que se adicione um mark-up limitado a 5% do total dos custos diretos e indiretos relativos à transação.

Desta forma, com relação à dedutibilidade, recomenda-se cuidado com a nova legislação, para o atingimento dos parâmetros definidos para o pagamento de *cost sharing* à matriz no exterior.

## **Demais formas de pagamento**

### **Juros**

A legislação brasileira impõe limites para o endividamento com partes relacionadas (*thin capitalization rules*), e a nova Lei nº 14.596/2023 também estabelece limites para que a taxa de juros seja considerada dedutível, considerando o padrão *Arm's Length*.

O Acordo de Bitributação celebrado entre Brasil e Espanha limita a tributação dos juros a 15% no Brasil, com possibilidade de *credit matching* de 20% na Espanha (ou seja, o tributo recolhido no Brasil é considerado como se tivesse sido recolhido com alíquota de 20% para fins de compensação), o que reduz a tributação global sobre os juros remetidos.

### **Dividendos**

Os dividendos remetidos do Brasil para a Espanha são tributáveis somente na Espanha, tendo em vista a isenção dos dividendos no Brasil.

Embora não sejam tributáveis no Brasil, os dividendos não são dedutíveis da base de cálculo do Imposto de Renda da sociedade brasileira.

## **Juros sobre capital próprio (“JCP”)**

Os JCP são uma figura do direito brasileiro para remunerar o capital investido pelos sócios nas empresas, possuindo natureza híbrida, ora sendo tratado como dividendos, ora como juros.

Em linhas gerais, o JCP é calculado a partir da multiplicação das contas do patrimônio líquido por uma taxa de juros definida em lei.

Ao contrário dos dividendos, as remessas a título de JCP estão sujeitas à tributação pelo IRRF com alíquota de 15%. Por outro lado, são dedutíveis como despesa operacional, reduzindo a base de cálculo do Imposto de Renda da entidade brasileira. Considerando a diferença entre o tributo corporativo da empresa no Brasil (34%) e o IRRF (15%) (tax shield de 19%), o JCP é bastante usado para a remuneração dos sócios estrangeiros.

## **Conclusão**

A promulgação da Lei nº 14.596/23 trouxe mudanças significativas no regime de pagamentos de *royalties* e outros *fees* de filiais brasileiras para matrizes na Espanha.

Especialmente com relação ao pagamento de *royalties*, houve um maior alinhando com os padrões internacionais estabelecidos pela OCDE, permitindo-se a dedutibilidade dos *royalties* pagos à matriz no exterior, além de redução de burocracias. A melhora é significativa.

Com relação ao *cost sharing*, ainda há controvérsias e as remessas são bastante tributadas, equiparadas à impor-

tação de serviços. No entanto, houve mudanças com relação às regras de dedutibilidade, que devem ser observadas para permitir a dedução pela empresa brasileira (aplicação ao *arm's lenght* a este tipo de contrato).

As regras para juros, dividendos e juros sobre capital próprio não sofreram modificações relevantes. JCP continua como sendo uma alternativa interessante para economia fiscal.

Os pagamentos para a Espanha, em particular, devem observar o uso de créditos fiscais por parte da Espanha (*matching credits*), o que pode permitir maior eficiência nos pagamentos (especialmente no caso de *royalties*, serviços e juros).

Todos estes elementos devem ser observados e comparados, no caso concreto, para a definição da forma mais eficiente de remuneração do investimento para a matriz espanhola, sempre observando, claro, a existência de substância que permita a realização destes pagamentos.

As recentes alterações mencionadas têm gerado mudança nas análises quanto à adequada forma de remuneração, motivo pelo qual sugerimos uma análise estratégica e do caso concreto, à luz da nova legislação, buscando otimizar a estrutura de pagamentos entre filiais e matrizes. ■

# Cascione Advogados

Somos um escritório de advocacia *full solution*, que oferece serviços jurídicos superiores em todas as áreas do direito corporativo. Combinamos técnica, visão comercial e empatia para navegar pelas transações e desafios de todos os níveis de complexidade, ajudando nossos clientes e parceiros a irem sempre mais longe. De startups a empresas globais, de tecnologias disruptivas a indústrias pesadas, não nos limitamos a sermos provedores de serviços jurídicos, somos parceiro de negócios. Somos um negócio de pessoas. Nossos sócios estão entre os advogados mais admirados em suas respectivas práticas e são a primeira escolha de nossos clientes. Nossos advogados possuem excelentes credenciais acadêmicas e profissionais e são constantemente incentivados a seguir programas de pós-graduação em Direito, bem como em áreas complementares, como administração, economia e contabilidade. Nossa cultura é baseada na integridade, cooperação, empatia e diversidade. Nossa formação multidisciplinar e ampla experiência em diversos segmentos de mercado nos permitem abordar cada problema de todos os ângulos relevantes e projetar soluções estratégicas para os desafios mais complexos, quando e onde eles surgirem.

## Bio dos autores:



**+ Rafael Vega Possebon da Silva** atua no Direito Tributário, tanto em matérias contenciosas quanto consultivas, e na elaboração de planejamentos de empresas de diversos segmentos econômicos. Rafael também tem experiência na assessoria tributária a investimentos estrangeiros no Brasil, bem como na estruturação de investimentos por meio de fundos e outros veículos.



**+ Jéssica Passarini Messias** atua no Direito Tributário na área consultiva e na elaboração de planejamentos de empresas de diversos segmentos econômicos. Jéssica também possui experiência na assessoria tributária a investimentos estrangeiros no Brasil, bem como no planejamento sucessório de pessoas físicas com investimentos no Brasil e no exterior.



**+ Enrico Sarti** atua no Direito Tributário, tanto em matérias contenciosas quanto consultivas, e na elaboração de planejamentos de empresas de diversos segmentos econômicos. Enrico também tem experiência na assessoria tributária a investimentos estrangeiros no Brasil, bem como na estruturação de investimentos por meio de fundos e outros veículos.



**Endereço:**

Av. Brig. Faria Lima, 4440 - 14º andar  
04538-132 - São Paulo SP



**Contato focal:**



**Brunno Morette**

T +55 11 3165 3003  
C +55 11 97464 7557  
bmorette@cascione.com.br



**Rafael Fernando Feldmann**

T +55 11 3165 3013  
C+55 11 98212 5166  
rfeldmann@cascione.com.br

**Rafael Vega**

T +55 11 3165 3073  
C + 55 11 97229 0105  
rvega@cascione.com.br



**Site:**

[www.cascione.com.br](http://www.cascione.com.br)



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/cascione-advogados](https://www.linkedin.com/company/cascione-advogados)



# A porta de entrada para empresas espanholas no mercado em expansão brasileiro

ESCRITO POR EUROFIRMS GROUP



O Brasil, com sua extensa e dinâmica economia, perfila-se como um destino de interesse para as empresas espanholas que desejam ampliar seus horizontes. Segundo dados recentes do CAGED, em junho de 2024, 25 das 27 Unidades Federativas no Brasil registraram saldos positivos no emprego formal. São Paulo se destacou com 47.957 novos empregos (+0,34%), seguida por Minas Gerais com 28.354 (+0,58%) e Rio de Janeiro com 17.229 (+0,45%). No primeiro semestre do ano, o Brasil acumulou 1,3 milhão de novos empregos formais, alcançando 1,7 milhão nos últimos 12 meses.

Em termos de ocupação por faixa etária, os dados do primeiro semestre de 2024 revelam que 69% das vagas foram ocupadas por trabalhadores de até 24 anos, enquanto apenas 21% corresponderam a pessoas com mais de 30 anos. Entre esses trabalhadores jovens, 71% concluíram o ensino médio e 9% atingiram o ensino superior.



Esses números refletem um mercado de trabalho brasileiro em expansão, onde o setor de serviços emerge como o maior empregador, seguido pelo comércio, indústria, agricultura e construção. Embora esses números não incluam os trabalhadores informais, observa-se um crescimento simultâneo em ambos os setores, o que sugere uma estabilidade nas novas modalidades contratuais. Para as empresas espanholas interessadas no Brasil, esse panorama oferece um ambiente de trabalho diverso e robusto.

Em um mercado tão competitivo, a capacidade de atrair e reter talentos torna-se essencial. Encontrar profissionais não só com as habilidades técnicas adequadas, mas também com uma adequada aliança cultural com a organização é crucial para o sucesso a longo prazo. Nesse sentido, o Eurofirms Group, com seu enfoque centrado nas pessoas, oferece uma solução estratégica. Essa empresa se especializa em identificar e selecionar candidatos que não apenas atendem aos requisitos técnicos, mas também se encaixam na cultura corporativa, proporcionando às empresas espanholas as ferramentas necessárias para maximizar seu sucesso e crescimento no Brasil.

O mercado de trabalho brasileiro oferece múltiplas oportunidades e desafios para as empresas estrangeiras, especialmente para aquelas que buscam entrar e se estabelecer no país. Um dos aspectos mais destacados é a diversidade setorial e regional do mercado de trabalho brasileiro. Cada região e setor econômico tem suas próprias características e demandas, o que requer uma abordagem adaptada

para a seleção e retenção de talentos.

Em São Paulo, por exemplo, a maior concentração de empregos encontra-se no setor de serviços, seguido de perto pela indústria e pelo comércio. Minas Gerais, com sua forte presença na indústria de mineração e metalurgia, também mostra um crescimento significativo no emprego formal. Por outro lado, o Rio de Janeiro, conhecido por seu setor turístico e de serviços, também viu um aumento considerável na criação de empregos formais. Essa diversidade regional ressalta a necessidade de uma compreensão profunda e adaptada de cada mercado local para maximizar as oportunidades de sucesso empresarial.

O setor de serviços é um motor chave da economia brasileira e um importante gerador de empregos. Nesse contexto, as empresas espanholas podem encontrar inúmeras oportunidades para expandir suas operações. No entanto, é crucial que as empresas compreendam as dinâmicas locais do mercado de trabalho e se adaptem às expectativas e necessidades dos trabalhadores brasileiros. Um enfoque centrado nas pessoas, como o promovido pelo Eurofirms Group, pode ser decisivo para atrair e reter os melhores talentos nesse setor.

O comércio e a indústria também desempenham um papel vital na economia brasileira. O setor industrial, em particular, oferece inúmeras oportunidades para as empresas espanholas que buscam investir no Brasil. No entanto, atrair talentos qualificados nesse setor pode ser um desafio devido à alta demanda e competição por profissionais

capacitados. É aqui que a experiência do Eurofirms Group na identificação e seleção de candidatos pode proporcionar uma vantagem competitiva significativa. Ao garantir que os candidatos não apenas possuam as habilidades técnicas necessárias, mas também estejam alinhados com a cultura e os valores da empresa, as organizações podem construir equipes sólidas e comprometidas que impulsionem o sucesso a longo prazo.

O setor agrícola, embora menor em comparação com os serviços e a indústria, também apresenta oportunidades únicas para as empresas espanholas. O Brasil é um dos principais produtores e exportadores de produtos agrícolas a nível mundial, e esse setor oferece um ambiente dinâmico e em crescimento para investimentos estrangeiros. No entanto, trabalhar nesse setor requer uma compreensão das particularidades do mercado de trabalho agrícola e das práticas laborais locais. Um enfoque personalizado e estratégico na seleção de talentos pode ser chave para o sucesso nesse setor.

O crescimento do emprego formal no Brasil também é acompanhado por um aumento no emprego informal. Embora o emprego informal não se reflita nos dados oficiais do CAGED, sua presença significativa na economia brasileira não pode ser ignorada. Esse fenômeno apresenta tanto desafios quanto oportunidades para as empresas estrangeiras. Enquanto o emprego informal pode oferecer flexibilidade em termos de contratação e custos trabalhistas, também apresenta riscos em termos de conformida-

de regulatória e estabilidade laboral. Para as empresas espanholas que buscam se estabelecer no Brasil, é essencial navegar por esse ambiente com cuidado e garantir que as práticas trabalhistas estejam em conformidade com as regulamentações locais e promovam um ambiente de trabalho justo e seguro.

A competição pelos melhores talentos no Brasil é intensa, e as empresas precisam ser proativas em suas estratégias de atração e retenção de talentos. Isso inclui não apenas oferecer salários competitivos, mas também proporcionar oportunidades de desenvolvimento profissional, um ambiente de trabalho positivo e benefícios adicionais que valorizem o bem-estar e a satisfação dos funcionários. As empresas que investem em seus funcionários e promovem uma cultura corporativa positiva podem se diferenciar no mercado de trabalho e atrair os melhores profissionais.

A importância da aliança cultural não deve ser subestimada no processo de seleção de talentos. As diferenças culturais podem afetar a integração e o desempenho dos funcionários, e é crucial que as empresas compreendam e respeitem essas diferenças. O Eurofirms Group reconhece a importância da aliança cultural e trabalha para garantir que os candidatos selecionados não apenas atendam aos requisitos técnicos, mas também se ajustem à cultura e aos valores da empresa. Essa abordagem integral ajuda a construir equipes coesas e comprometidas que podem impulsionar o sucesso a longo prazo da organização.

O uso de tecnologia no processo de seleção também está

ganhando importância no Brasil. Ferramentas de recrutamento digital, plataformas de emprego online e soluções de inteligência artificial estão transformando a maneira como as empresas encontram e selecionam candidatos. Essas tecnologias podem melhorar a eficiência e a precisão do processo de seleção, permitindo que as empresas identifiquem os melhores talentos de forma mais rápida e eficaz. No entanto, a tecnologia deve ser complementada com uma abordagem humana e personalizada para garantir que os candidatos selecionados se alinhem com a cultura e os valores da empresa.

O mercado de trabalho brasileiro oferece inúmeras oportunidades para as empresas espanholas, mas também apresenta desafios que devem ser enfrentados com estratégias bem elaboradas e adaptadas. Contar com o apoio de uma empresa com mais de 30 anos de experiência no setor de gestão de talentos, como o Eurofirms Group, pode fornecer às empresas espanholas as ferramentas e conhecimentos necessários para navegar por esse mercado e maximizar suas oportunidades de sucesso. Com seu enfoque centrado nas pessoas, o Eurofirms Group pode ajudar as empresas a atrair e reter os melhores talentos, garantir uma aliança cultural eficaz e construir equipes sólidas e comprometidas que impulsionem o crescimento e o sucesso a longo prazo.

Em conclusão, o Brasil representa um mercado vibrante e em expansão para as empresas espanholas. Contar com um parceiro estratégico como o Eurofirms Group não só

facilita a entrada e adaptação ao mercado, mas também garante que as empresas construam equipes sólidas e alinhadas com seus valores organizacionais. Com o Eurofirms Group, as empresas podem aproveitar ao máximo as oportunidades que o Brasil oferece, assegurando seu sucesso e crescimento nesse promissor mercado. ■

# Eurofirms Group

Eurofirms Group é uma multinacional espanhola líder em gestão de talentos. Desde 1991, tem ajudado as pessoas a encontrar trabalho e as empresas a encontrar pessoas, sempre com o bem-estar no centro de nossas operações: somos People First. Eurofirms People First, Claire Joster e Fundação Eurofirms são marcas do Eurofirms Group, através das quais oferece serviços temporários, seleção de pessoal, consultoria e headhunting, terceirização, treinamento e desenvolvimento, outplacement e inclusão de pessoas com deficiência, entre outros. Com presença internacional, sua rede conta com mais de 150 escritórios na Espanha, Portugal, Itália, França, Brasil e Peru.

## Bio dos autores:



**+ Reyes Mancebo**, Country Leader do Eurofirms Group na LATAM, possui formação em Administração de Empresas pela Universidade de Valladolid e vários mestrados em diferentes áreas. Com uma sólida trajetória no âmbito internacional, tem liderado projetos chave e promove a cultura People First, impulsionando a inovação e o desenvolvimento de talentos no Eurofirms Group.



**+ Francislene Anizio de Lima**, Business Leader no Eurofirms Brasil, é psicóloga com formação na Universidade do Leste de Minas Gerais e possui pós-graduação em Gestão Organizacional, Desenvolvimento do Talento Humano e Direito Trabalhista. Com uma destacada trajetória em consultoria de recursos humanos, lidera a expansão do Eurofirms Group no Brasil, promovendo a cultura People First e os valores de respeito, responsabilidade e transparência que caracterizam a empresa.





**Endereço:**

Avenida Paulista, 302 - 12º andar  
Bela Vista - 01310-000 - São Paulo SP



**Telefone:**

+55 11 93483 5137



**E-mail:**

eurofirmsbrasil@eurofirms.com



**Site:**

[www.eurofirms.com/br/pt](http://www.eurofirms.com/br/pt)



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/eurofirms-group](http://www.linkedin.com/company/eurofirms-group)



# Representação legal de sócios e sociedades espanholas no Brasil

ESCRITO POR MOURÃO CAMPOS GROUP



## Introdução

O primeiro passo para implementar um projeto no Brasil é decidir qual a melhor estrutura societária para o tipo de negócio a ser desenvolvido, e, obviamente, considerar os riscos inerentes ao formato escolhido.

A legislação brasileira permite a criação de diversos tipos de estruturas distintas, sendo as duas mais utilizadas pelos investidores estrangeiros as sociedades limitadas e sociedades anônimas. Há ainda uma terceira possibilidade eventualmente utilizada por empresas estrangeiras, que é a da abertura de uma filial da sociedade no Brasil, a qual deve ser autorizada por meio de um Decreto da Presidência da República, de acordo com o artigo 1.134 e seguintes do Código Civil Brasileiro<sup>1</sup>.

No presente capítulo, abordaremos os dois formatos mais tradicionais, caracterizados pela participação societária das empresas espanholas como quotistas ou acionistas de

---

<sup>1</sup> É considerada uma extensão da sede da empresa estrangeira e, portanto, sua responsabilidade perante terceiros no Brasil pode atingir não apenas o capital próprio da empresa, mas também os ativos da empresa estrangeira.

sociedades limitadas ou anônimas no Brasil, ingressando com bens ou valores em moeda, provenientes do exterior, como integralização de capital.

Não obstante, em todos os casos, a empresa espanhola deverá manter permanentemente um representante legal, residente no Brasil, com poderes expressos para responder pela empresa e, em seu nome, receber citação em ações propostas contra ela.

## **Representantes Legais da Sociedade Estrangeira**

A norma jurídica brasileira reconhece como representantes legais todos aqueles aos quais, por meio de legislação ou contrato, são concedidos poderes para praticar atos ou administrar inte-resses em nome de outra pessoa (artigos 115 e 653 do Código Civil Brasileiro). Para efeitos deste capítulo, consideraremos como Representantes Legais as pessoas naturais que efetivamente exercem atos de gestão, gerência e administração de negócios em nome de sócios e investido-res estrangeiros, tais como: administradores, diretores, conselheiros e procuradores societários.

Os investidores que decidem nomear um representante legal no Brasil precisam entender a extensão dos riscos e passivos envolvidos, devido ao fato de que esta é uma posição extremamente delicada a ser ocupada e, certamente, pode afetar a empresa em solo brasileiro e até mesmo ter impactos no exterior.

Os representantes legais, em conexão com seus deveres,

têm atuação constante e continuada perante órgãos públicos o que, evidentemente, enseja uma observação bastante próxima de sua atuação. Parceiros e investidores devem manter o controle sobre decisões específicas, reservando certos direitos e impondo restrições aos representantes legais no corpo dos documentos societários (procurações, estatutos, contratos sociais, etc.), além de estabelecer um plano efetivo de Compliance e governança corporativa.

## **Do procurador societário**

O Procurador ou mandatário societário é a pessoa que exercerá, em nome da empresa espanhola, os atos inerentes à sua condição de sócia ou acionista na empresa brasileira, podendo realizar uma infinidade de atos societários perante repartições e autoridades públicas federais, estaduais e municipais. Conforme determina o Código Civil Brasileiro, opera-se o mandato quando alguém recebe de outra pessoa os poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses. A procuração é o instrumento que operacionaliza o mandato.

Os artigos 119<sup>2</sup> e 126, §1º da Lei das Sociedades Anônimas (6404/1976) dispõem acerca da obrigatoriedade da sociedade estrangeira (acionista de uma empresa no Brasil) constituir no país um Procurador Societário para representá-la

---

<sup>2</sup> Art. 119 da Lei n.º 6404/1976 - O acionista residente ou domiciliado no exterior deverá manter, no País, representante com poderes para receber citação em ações contra ele, propostas com fundamento nos preceitos desta Lei. Parágrafo único. O exercício, no Brasil, de qualquer dos direitos de acionista, confere ao mandatário ou representante legal qualidade para receber citação judicial.

permanentemente em território nacional e que tenha poderes para receber citação em ações movidas contra ela.

A empresa espanhola que pretenda **abrir, incorporar** ou ser **sócia** de uma empresa no Brasil necessitará nomear uma pessoa natural com residência no Brasil para que exerça os atos societários inerentes à sua condição jurídica, tais como: (i) receber citações e intimações; (ii) participar de reuniões e assembleias; (iii) subscrever, adquirir, alienar, ceder ou transferir ações ou quotas; e (iv) exercer todos os demais direitos inerentes à condição de acionista ou quotista da referida empresa brasileira na qual possui participação.

Importante ressaltar que a pessoa natural de origem espanhola (ou de nacionalidade diversa da brasileira) pode atuar como Procurador Societário de empresas estrangeiras no Brasil, desde que tal pessoa possua residência no Brasil.

## **Do administrador ou diretor da sociedade brasileira**

Conforme explicitado anteriormente, a forma mais tradicional de atuação das empresas espanholas no Brasil realiza-se através da posição de quotista ou acionista em sociedades brasileiras.

Nesse sentido, muitas empresas espanholas costumam optar pela abertura de uma empresa no Brasil na qual atuarão como sócias, surgindo a obrigação legal da nomeação de um administrador que representará legalmente a nova entidade empresarial.

A administração poderá ser desempenhada por uma ou mais pessoas, e será regida e registrada por designação contratual ou ato separado.

Além de ser o responsável pela representação legal integral da companhia, o administrador e/ou diretor nomeados pelas sócias espanholas poderão ser responsabilizados civil, administrativa ou criminalmente, caso descumpram as regras definidas em contrato ou pela legislação, inclusive com a obrigação de reparar eventuais perdas e danos suportados pelas sócias estrangeiras.

## **Do conselheiro da sociedade anônima**

Da análise da legislação brasileira entende-se que os acionistas, ao elegerem os membros que compõem os conselhos da companhia (como o conselho de administração), estão delegando aos eleitos a obrigação de zelar pelos interesses de todos os acionistas junto ao funcionamento da sociedade.

Portanto, os conselheiros devem exercer as atribuições que a lei, estatuto ou o acordo de acionistas lhes conferem, sempre no interesse da companhia, observadas as exigências do bem público e da função social da empresa, bem como os deveres de diligência, lealdade e informação.

Os conselheiros não são pessoalmente responsáveis pelas obrigações que contraírem em nome da sociedade e em virtude do ato regular de gestão, mas podem, porém, responder pelos prejuízos que causarem caso venham a agir com (i) culpa ou dolo (ii) ou por violação da lei ou do esta-

tuto da sociedade.

Portanto, é essencial que o conselheiro vote sempre de acordo com a sua consciência, no sentido que ele entende ser o melhor para a sociedade e que esteja de acordo com a legislação, mesmo que isso vá de encontro com os votos dos demais membros do conselho ou do acordo de acionistas.

O parágrafo 2º do artigo 146 da Lei das Sociedades Anônimas determina que a posse do conselheiro residente ou domiciliado no exterior fica condicionada à constituição de representante residente no País, com poderes para receber citação em ações contra ele propostas, mediante procuração com prazo de validade que deverá estender-se por, no mínimo, 3 (três) anos após o término do prazo de gestão do conselheiro.

## **Riscos Inerentes à Representação Legal de Empresas Estrangeiras no Brasil**

### **Desconsideração da personalidade jurídica**

As sociedades no Brasil possuem personalidade jurídica própria completamente distinta da dos seus sócios, tendo autonomia no tocante às questões patrimoniais e obrigações. Possuem, portanto, capacidade para serem titulares de direitos e deveres e contraírem obrigações em seu nome.

Não se confunde, com algumas exceções, o patrimônio da sociedade com o patrimônio pessoal de cada sócio, investidor ou representante legal.

Por isso, em regra geral, as obrigações e dívidas existentes em razão dos atos negociais praticados pela sociedade de-

verão ser sempre direcionadas a ela. Apenas após verificar que a sociedade não mais possui meios para honrar seus pagamentos ou cumprir com suas obrigações, terceiros poderão acionar o Estado objetivando o levantamento do véu da personalidade jurídica e o atingimento dos bens dos sócios e representantes legais visando obter reparação.

“Desconsideração da personalidade jurídica” é o nome dado ao ato judicial de imposição de responsabilidade pessoal sobre acionistas/quotistas, diretores, administradores, conselheiros e outros representantes legais. A lei permite, portanto, tornar ineficaz a personificação societária em casos excepcionais, quando a prevê expressamente ou quando certas condições especiais necessárias à sua configuração estiverem presentes.

Apesar da clara determinação legal e doutrinária acerca do tema, temos percebido em muitas decisões judiciais que a desconstituição da personalidade jurídica vem por muitas vezes extrapolando o limite legal.

Com este alargamento dado pelos juízes ao instituto da desconstituição da personalidade jurídica, especialmente em casos trabalhistas e tributários, verificou-se que, além dos sócios e administradores (figuras tradicionais atingidas pelo instituto da desconstituição da personalidade jurídica), procuradores societários e conselheiros das empresas estrangeiras passaram a figurar no polo passivo de processos judiciais movidos contra tais empresas estrangeiras, tendo, inclusive, bens do seu patrimônio pessoal penhorados.



É essencial discorrer sobre as duas subteorias distintas existentes no Direito Brasileiro acerca da descon-sideração da personalidade jurídica, que se diferenciam pela forma e extensão em que são aplicadas.

- **Teoria maior da desconconsideração da personalidade jurídica:** Para a Teoria Maior, é necessário que fique comprovado o uso disfuncional da pessoa jurídica, com o intuito de fraudar a lei ou prejudicar terceiros. Esta teoria é a adotada pelo artigo 50 do Código Civil Brasileiro. Essa teoria é a aplicada na grande maioria dos casos, ou seja, é a regra geral no Direito Brasileiro, e apresenta uma maior segurança aos sócios de empresas estrangeiras. Por esta Teoria, entende-se que não basta que a sociedade esteja insolvente e, portanto, impossibilitada financeiramente de cumprir com suas obrigações perante seus credores para que a desconconsideração seja aplicada. A Teoria Maior somente reconhece a desconconsideração da personalidade jurídica quando ficar configurado que os sócios agiram com abuso de direito, desvio de finalidade, fraude, ou, ainda, que houve confusão patrimonial entre os bens da pessoa física e os bens da pessoa jurídica.
- **Teoria menor da desconconsideração da personalidade jurídica:** A Teoria Menor apresenta o entendimento de que basta a insuficiência patrimonial da pessoa jurídica para que seja decretada a desconconsideração da sua personalidade. Os casos em que se apli-

cam a teoria menor devem ser percebidos pelo investidor estrangeiro como os mais preocupantes dentro da legislação brasileira, tendo em vista que nestes casos a desconsideração é efetuada sempre que a autonomia patrimonial da sociedade obstaculizar o ressarcimento dos danos.

À teoria menor, filiam-se:

- » **O Direito do Consumidor**, que, em seu artigo 28, §5.º, lei nº 8.078/90, prevê que “será desconsiderada a pessoa jurídica sempre que a personalidade for, de alguma forma, obstáculo ao ressarcimento de prejuízos causados aos consumidores”.
- » **O Direito Ambiental**, que, em seu artigo 4º, lei 9.605/1998, prevê que “poderá ser desconsiderada a pessoa jurídica sempre que sua personalidade for obstáculo ao ressarcimento de prejuízos causados à qualidade do meio ambiente.”
- » **O Direito Trabalhista**, que entende, por meio de jurisprudência, que o empregado é hipossuficiente econômico, não podendo suportar os riscos do empreendimento administrado pelo seu empregador. Portanto, não tendo a sociedade empresária patrimônio suficiente para suportar a execução dos débitos trabalhistas, deverão os sócios e, eventualmente, administradores, diretores e representantes legais, responderem pelas dívidas não pagas pela sociedade, recaindo a execução em seu patrimônio particular.

Vejam que nestes casos significa dizer, não sem poucas críticas, ser possível levantar o véu da entidade, possibilitando a responsabilização da pessoa física, pelo simples fato de a personalidade jurídica ser, de alguma forma, um obstáculo ao ressarcimento dos prejuízos causados, mesmo que nenhum ato ilegal tenha sido cometido.

## **Compliance, Governança Corporativa e Confiabilidade**

Por se tratar de uma relação extremamente delicada em determinados aspectos, fica bastante clara a importância de que pessoa que ocupe qualquer posição de representação legal sempre observe os princípios de boa-fé, diligência e lealdade, atuando em consonância com as melhores práticas de Compliance e governança corporativa, de forma a resolver ou, eventualmente, mitigar riscos em tempo hábil.

Na mesma direção, as empresas que contratam representantes legais também devem realizar uma avaliação de risco criteriosa da vida pregressa do representante legal. No Brasil, é bastante comum que a relação de um representante legal em uma empresa problemática acarrete riscos para outra empresa que também conte com sua atuação simultânea, o que chamamos de risco cruzado.

Respeitando-se tais regras, ter-se-á a necessária confiança de que o exercício das atividades do representante legal no Brasil será desenvolvido com elevado grau de lisura e confiabilidade. ■

# Mourão Campos Group

Mourão Campos Group oferece soluções de Representação Legal, BPO nas áreas contábil, tributária, financeira e de folha de pagamento, além de Serviços Paralegais de alto desempenho. Com foco constante na otimização de processos, redução de custos e mitigação de riscos operacionais, o grupo atua como uma verdadeira embaixada para seus clientes. A vasta experiência de seus sócios, que lideram uma equipe especializada em diversas áreas, permite ao grupo navegar com eficiência pelo complexo ambiente de negócios brasileiro.

Fundado em 2008 e reconhecido por sua elevada credibilidade junto a clientes e parceiros, Mourão Campos Group tem em seu DNA as melhores práticas corporativas e um compromisso com a excelência, proatividade, segurança, transparência e confiabilidade. Ciente da singularidade de cada negócio, o grupo personaliza suas soluções para atender às necessidades específicas de cada cliente, seja uma startup inovadora ou uma multinacional consolidada que busca expandir sua presença no mercado brasileiro. Mourão Campos Group é um grupo completo de soluções para quem quer fazer negócios no Brasil.

## Bio do autor:



**Ramon Fernandez Aracil Filho**, Sócio-Administrador da Mourão Campos desde sua constituição em 2008. Graduado em Direito e especializado em Direito Processual Civil na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, ele é um executivo com ampla vivência em estratégia corporativa nos aspectos jurídicos e na gestão de empresas de capital estrangeiro no Brasil. Entre suas responsabilidades estão o fomento de novos negócios empresariais e procedimentos legais, estabelecendo empresas brasileiras, filiais e subsidiárias. Criação de estratégia e plano de marketing para captação de novos clientes; consolidação do controle interno e gestão de compliance. Responsável pelo planejamento e condução de operações fora do Brasil e estratégia de expansão.



**Endereço:**

Alameda Santos, 2300 - 3º andar  
Cerqueira César - 01418-200 - São Paulo SP



**Telefone:**

+55 11 3179 1480



**E-mail:**

r.fernandez@mouraocampos.com.br



**Site:**

[www.mouraocampos.com.br](http://www.mouraocampos.com.br)



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/mourao-campos-group](https://www.linkedin.com/company/mourao-campos-group)

# Constituição de empresas no Brasil

ESCRITO POR PAULO SUCCAR ADVOGADOS  
ADVOCACIA EMPRESARIAL



PAULO SUCCAR  
ADVOCACIA EMPRESARIAL

## Introdução

O processo de constituição de empresas no Brasil apresenta-se como um desafio considerável para os empreendedores nacionais e internacionais devido à complexidade e diversidade dos requisitos legais e administrativos. Esse cenário demanda não apenas um conhecimento profundo das regulamentações locais, mas também um planejamento minucioso para garantir o cumprimento de todas as etapas necessárias para a formalização da empresa.

Além do puramente societário, os empreendedores também devem ter uma ideia geral do tratamento tributário da atividade que pretendem desenvolver. Em outras palavras, uma abordagem tributária eficiente começa no nível societário!

O Brasil, sendo uma das maiores economias da América Latina, oferece um ambiente atraente para investimentos e desenvolvimento de negócios. No entanto, para aproveitar essas oportunidades, é imprescindível entender e acompanhar o processo estabelecido pelas autoridades brasileiras.



Sendo o Brasil e a Espanha de tradição romano-germânica, as circunstâncias da primeira inscrição na Junta Comercial são muito semelhantes. A diferença mais importante é a possibilidade de que, no Brasil, a sociedade seja totalmente organizada por escritos particulares. Sem escritura pública. Tudo é feito nos escritórios dos advogados.

E uma das primeiras decisões críticas na constituição de uma empresa no Brasil é a escolha da forma jurídica adequada.

No Brasil, as principais formas jurídicas das empresas incluem a Sociedade Limitada (LTDA.), a Sociedade Anônima (S.A.), a Sociedade Simples e a Sociedade Cooperativa.

A constituição de uma pessoa jurídica não se limita à escolha de um nome adequado ou à preparação da documentação necessária; também envolve o registro em várias entidades governamentais, a obtenção de licenças e autorizações específicas e o cumprimento das regulamentações tributárias e trabalhistas.

Este texto está estruturado em capítulos, cada um dos quais aborda um aspecto importante do processo de abertura de uma empresa no Brasil, desde os requisitos preliminares até as considerações jurídicas e administrativas. Este documento proporciona um guia detalhado e abrangente para os empreendedores que buscam estabelecer uma presença formal no mercado brasileiro.

Por meio deste guia, pretende-se não apenas informar sobre os passos a seguir, mas também oferecer uma visão in-



tegral das melhores práticas e recomendações para uma constituição bem sucedida de uma sociedade empresarial no Brasil. Desta forma, a compreensão do marco legal é facilitada e a gestão eficiente do negócio é promovida em conformidade com as regulamentações locais.

## **Capítulo 1: Formas Jurídicas das Sociedades no Brasil**

### **1.1 Sociedade Limitada (LTDA.)**

A Sociedade Limitada (LTDA.) é a forma jurídica mais comum no Brasil para todos os tipos de atividades e investimentos, pois possui uma estrutura flexível que permite uma gestão eficaz.

A sociedade limitada brasileira é muito semelhante à sociedade limitada na Espanha, inclusive no que se refere à possibilidade de ter um único sócio.

E esse único sócio pode ser uma pessoa física ou uma pessoa jurídica estrangeira.

É importante lembrar que em uma LTDA, a responsabilidade dos sócios é limitada ao capital aportado, o que protege o patrimônio pessoal dos sócios em relação às dívidas da empresa.

Em suma, a sociedade limitada brasileira é um modelo de grande adesão porque sua administração é ágil, rápida, flexível e, por outro lado, protege o patrimônio pessoal dos sócios.

### **1.2 Sociedade Anônima (S.A.).**

A Sociedade Anônima (S.A.) é adequada para investimen-

tos ou empreendimentos maiores e para aqueles que buscam atrair investimentos por meio da emissão de ações.

Em uma S.A., o capital social é dividido em ações, e os acionistas têm responsabilidade limitada ao valor das ações que possuem.

Esse tipo de empresa pode ser de capital aberto (listadas) ou fechado.

### **1.3 Sociedade Simples**

A Sociedade Simples é uma forma jurídica utilizada para atividades profissionais e caracteriza-se por sua simplicidade em termos de estrutura e requisitos.

É adequada para profissionais liberais, como médicos, advogados e contadores, que desejam formar uma empresa para fins de prestação de serviços.

### **1.4 Sociedade Cooperativa**

As Sociedades Cooperativas são projetadas para promover a cooperação entre seus membros, que compartilham tanto os benefícios quanto as responsabilidades da empresa.

Este tipo de sociedade é comum em setores como agricultura e consumo, onde a colaboração entre os associados é essencial para o funcionamento da cooperativa.

## **Capítulo 2: Processo Geral de Constituição de Empresas**

### **2.1 Requisitos Preliminares**

O primeiro passo para a constituição de uma empresa no Brasil é a pesquisa preliminar do nome proposto para a

empresa. Este processo, realizado no registro mercantil (Junta Comercial no Brasil), tem como objetivo saber se o nome escolhido pelos sócios está disponível, e é essencial para evitar conflitos de nomes com outras entidades já registradas.

A verificação da disponibilidade do nome não só evita problemas jurídicos futuros, como também permite que os empreendedores reflitam sobre a identidade da sua empresa e o seu posicionamento no mercado.

Essa questão – do nome da empresa – também pode solucionar a abordagem das marcas da empresa.

A escolha do nome deve ser cuidadosamente considerada, pois deve refletir a natureza do negócio e estar alinhada com a imagem e os valores corporativos desejados. Além disso, o nome deve cumprir os requisitos legais que exigem que a denominação “Limitada” ou “Ltda.” seja incluída no final do nome para indicar a forma jurídica da empresa.

Esta etapa é crucial porque o nome da empresa será parte integrante da sua identidade (talvez da marca), afetando o seu reconhecimento e reputação no mercado.

## **2.2 Documentação Necessária**

Uma vez que o nome da empresa tenha sido aprovado e esteja disponível, o próximo passo é a preparação da documentação necessária para a constituição da empresa.

Essa documentação inclui o contrato social ou escritura pública (a lei brasileira não proíbe a escritura pública, mas

como permite e aceita documentos particulares, ninguém opta pela escritura pública. 100% das empresas brasileiras são constituídas por contratos particulares, elaborados em escritórios de advocacia.).

Os contratos de constituição da sociedade são redigidos com precisão para refletir todos os aspectos fundamentais da empresa, incluindo sua estrutura, objetivos e regras operacionais.

O contrato de constituição deve conter informações detalhadas sobre os sócios, tais como seus nomes, endereços e percentuais de participação na empresa. Também devem ser nomeados os representantes legais e diretores, que serão responsáveis pela gestão diária e representação oficial da empresa perante as autoridades.

Esta documentação deve ser aprovada por todos os sócios e cumprir os requisitos legais estipulados pela legislação brasileira.

Para os sócios estrangeiros é fundamental ter um administrador residente no Brasil ou uma autorização de trabalho, pois isso garante que a empresa terá uma representação legal válida no país.

Caso os sócios não consigam proporcionar um administrador brasileiro, podem nomear representantes legais por meio de procurações, que devem ser registradas por um tabelião público e legalizadas perante o consulado brasileiro. Essa medida garante que a empresa possa cumprir suas obrigações legais e operacionais no Brasil.

## **2.3 Processo de Registro**

O registro da empresa é um processo que envolve várias etapas. Após a elaboração e aprovação do contrato de constituição, o próximo passo é submeter os documentos ao registro mercantil (aqui chamado de Junta Comercial) para o seu registro formal.

Essa etapa é essencial porque estabelece legalmente a existência da empresa e lhe outorga a capacidade de operar no Brasil.

Além do registro na Junta Comercial, é necessário obter o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), que é o número de identificação fiscal da empresa. O CNPJ é fundamental para cumprir as obrigações tributárias e fiscais no Brasil. O CNPJ é o número equivalente ao CIF espanhol. É importante ressaltar que todos os documentos elaborados fora do Brasil devem ser registrados por um tabelião público e legalizados perante o consulado brasileiro para serem válidos no país. Este processo de legalização garante que os documentos sejam aceitos pelas autoridades brasileiras e evita problemas legais futuros.

No Brasil, esses mesmos documentos devem ser traduzidos por um tradutor juramentado e registrados por um tabelião brasileiro.

## **Capítulo 3: O Contrato de Constituição.**

### **3.1 Quem são os Sócios**

O contrato de constituição é o documento chave que define a estrutura e o funcionamento da empresa.



No Brasil, há anos, as sociedades limitadas estão autorizadas a ter apenas um sócio. Os outros tipos de sociedade ainda exigem dois ou mais sócios.

Esta flexibilidade facilita a entrada no mercado brasileiro e permite que os investidores internacionais gerenciem a empresa de forma eficaz.

### **3.2 Nome e Razão Social**

O nome da empresa deve ser cuidadosamente escolhido para refletir sua natureza e atividades. Deve ser claro e descritivo, indicando o tipo de negócio que será realizado. Além disso, deve incluir a palavra “Limitada” ou sua abreviatura “Ltda.” no final do nome para cumprir os requisitos legais brasileiros.

A razão social e o nome da empresa são elementos fundamentais da identidade corporativa. Um nome bem escolhido pode melhorar a visibilidade e o reconhecimento da empresa no mercado, enquanto um nome inadequado ou conflitante pode resultar em problemas legais e dificuldades no estabelecimento da marca.

Portanto, é crucial dedicar tempo e atenção à seleção do nome e garantir que atenda a todas as regulamentações e expectativas do mercado.

### **3.3 Sede e Endereço Legal**

O contrato social deve especificar a sede e o endereço da empresa no Brasil.

A sede deve ser um local físico real onde a empresa possa operar e receber correspondência oficial. Este endereço

deve ser válido e estar em conformidade com as regulamentações locais, pois servirá como o principal ponto de contato entre a empresa e as autoridades oficiais e clientes. O endereço legal da empresa é importante porque facilita a comunicação com as autoridades locais e garante que a empresa cumpra os regulamentos fiscais e administrativos (compliance).

Além disso, ter uma sede física no Brasil pode ser um fator positivo para os clientes e sócios, já que demonstra o compromisso da empresa com o mercado local e sua disposição em cumprir as regulamentações brasileiras.

### **3.4 Duração, início das operações e Capital Social**

A duração da empresa geralmente é indefinida, salvo indicação em contrário no contrato de constituição.

O início das atividades geralmente ocorre com o registro da empresa na Junta Comercial.

O capital, indicado em Reais, representa o investimento inicial realizado pelos sócios e pode ser aportado em diferentes etapas, de acordo com o estipulado no contrato da empresa.

A legislação brasileira não estabelece um capital inicial mínimo, mas os sócios são responsáveis pelo capital não aportado até que seja totalmente realizado.

O capital social é dividido em participações ou ações, sendo a existência e titularidade dessas participações ou ações evidenciadas no contrato social.

Diferentemente de outras formas jurídicas, uma LTDA não

emite certificados de ações. Seu capital é dividido em participações (quotas em português).

O contrato da sociedade pode ajustar a transmissão das participações sociais, ou pode ser substituído pelas regras gerais da legislação. Se a relação entre os sócios não exige nenhum cuidado especial, as regras gerais da legislação são bastante inteligentes e sábias.

A transferência de quotas ou ações é realizada por meio de alterações no contrato social, que devem ser registradas na Junta Comercial. A responsabilidade dos sócios é limitada ao capital aportado, e uma vez que o capital esteja totalmente realizado, os sócios não terão mais responsabilidades, exceto em casos de violação da lei ou do contrato social.

### **3.5 Estrutura Administrativa. Órgãos da sociedade. Conselho, Acordos, órgão de administração, administrador.**

A administração da empresa pode ser exercida por uma ou mais pessoas físicas residentes no Brasil, que podem ou não ser sócios.

A nomeação de administradores não sócios requer a aprovação de todos os sócios até que o capital social seja totalmente aportado. Uma vez que o capital esteja realizado, a nomeação de administradores pode ser aprovada pelos sócios que representem pelo menos 2/3 do capital social.

A estrutura administrativa da empresa deve ser claramente definida no contrato social ou na escritura pública. Os



administradores têm a responsabilidade de gerenciar a empresa e tomar decisões em nome da empresa.

No entanto, não são pessoalmente responsáveis por obrigações assumidas em nome da empresa, exceto em casos de abuso de poder ou violação da lei. Esta disposição garante que a empresa possa operar com eficiência e em conformidade com os regulamentos locais.

### **3.6 Assembleia Geral**

A Assembleia Geral é o órgão responsável pela tomada de decisões importantes sobre a empresa. Entre suas competências estão a aprovação das contas dos administradores e a alteração do contrato de constituição. As decisões são tomadas por maioria simples, a menos que o contrato social estabeleça um quórum diferente.

A Assembleia Geral também deve realizar pelo menos uma reunião ordinária por ano para receber demonstrações financeiras e tomar decisões sobre as contas. A regularidade na realização das assembleias é essencial para o bom funcionamento da empresa e para garantir a transparência na tomada de decisões.

Além disso, o cumprimento dos requisitos legais e a documentação adequada das reuniões são cruciais para evitar conflitos e problemas legais.

### **3.7 Exclusão de Sócios Minoritários**

A exclusão de sócios minoritários é uma medida que pode ser tomada em situações excepcionais, como quando um sócio não cumpre suas obrigações ou quando sua partici-

pação afeta negativamente o funcionamento da empresa. Esta decisão deve ser tomada em uma assembleia convocada especificamente para esta finalidade, e o sócio excluído tem o direito de apresentar a sua defesa. O processo de exclusão deve obedecer aos procedimentos estabelecidos no contrato da sociedade e na legislação brasileira.

É importante lidar com essas situações com cuidado para evitar conflitos e manter a estabilidade dentro da empresa. A inclusão de cláusulas específicas no contrato social sobre a exclusão de sócios pode ajudar a prevenir disputas e facilitar a resolução de conflitos. Arbitragem, por exemplo.

## **Capítulo 4: Registro de Investidores Estrangeiros**

### **4.1 Introdução ao CNPJ**

O Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) é o número de identificação fiscal que permite que as empresas cumpram suas obrigações tributárias no Brasil. É equivalente ao CIF espanhol.

Para os investidores estrangeiros, o CNPJ é um requisito essencial para operar legalmente no país e para cumprir as regulamentações fiscais e financeiras. Portanto, a obtenção do CNPJ é uma etapa obrigatória, mandatária, no processo de constituição da empresa, pois garante que ela poderá realizar transações financeiras e cumprir com suas responsabilidades fiscais.

## **4.2 Procedimento de Inscrição**

O procedimento para a obtenção do CNPJ inclui a apresentação de vários documentos à Receita Federal, a autoridade fiscal brasileira, equivalente à Administração Tributária na Espanha. Entre estes documentos estão o contrato da sociedade, a identificação dos sócios e o registro na Junta Comercial.

# **Capítulo 5: Cronograma para a Constituição de uma Empresa Brasileira**

## **5.1 Etapas do Processo**

O processo de constituição de uma empresa no Brasil consiste em várias etapas importantes que devem ser realizadas em uma ordem específica para garantir o cumprimento de todos os regulamentos e requisitos legais.

Abaixo apresentamos um cronograma detalhado que facilita o planejamento e a execução de cada etapa:

- 1. Pesquisa Preliminar:** Verificação da disponibilidade do nome da empresa na Junta Comercial. Este processo pode levar de uma a duas semanas.
- 2. Preparação de Documentos:** Elaboração e aprovação da minuta do contrato de constituição, incluindo a identificação dos sócios e representantes. Esta etapa pode levar de uma a três semanas, dependendo da complexidade da documentação.
- 3. Registro na Junta Comercial:** Apresentação do

contrato de constituição para o seu registro. O tempo exigido para esta fase pode variar, mas geralmente leva entre duas e quatro semanas.

- 4. Obtenção do CNPJ:** É feita concomitantemente com o registro na Junta Comercial.
- 5. Registro de Investidores Estrangeiros:** Não é obrigatório.
- 6. Legalização de Documentos:** Certificação e legalização de documentos perante o consulado brasileiro, tradução por tradutor juramentado brasileiro e registro em cartório no Brasil, o que pode levar entre uma e duas semanas.
- 7. Abertura de Conta Bancária:** Criação de uma conta bancária no Brasil, que pode levar entre uma e duas semanas.
- 8. Cumprimento de Obrigações Fiscais:** Registro e conformidade com os regulamentos fiscais locais, o que deve ser feito continuamente assim que a empresa estiver em funcionamento.
- 9. Início das Operações:** Início formal das atividades comerciais.

## **Capítulo 6: Considerações Jurídicas e Administrativas Adicionais**

### **6.1 Proteção da Propriedade Intelectual**

A proteção da propriedade intelectual é um aspecto importante para qualquer empresa que deseje operar no Bra-

sil. O país conta com um sistema robusto para o registro e a proteção de marcas, patentes e direitos autorais, o que é administrado pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

É fundamental que as empresas registrem seus ativos intelectuais para evitar seu uso não autorizado e fortalecer a sua posição competitiva no mercado.

O registro de uma marca ou patente no Brasil confere direitos exclusivos de uso, o que é essencial para proteger as inovações e o branding empresarial.

O Brasil é signatário de tratados internacionais sobre marcas e patentes, e a proteção concedida em outros países é válida no Brasil.

## **6.2 Conformidade Normativa e Fiscal**

O cumprimento das normativas e obrigações fiscais é indispensável para o funcionamento de uma empresa no Brasil. As empresas devem manter-se em dia com o pagamento dos impostos federais, estaduais e municipais.

Além disso, é importante cumprir as regulamentações trabalhistas e ambientais, que podem variar significativamente dependendo do estado e do setor da indústria.

Finalmente, na atualidade o ESG (environmental, social and governance) é altamente valorizado.

O não cumprimento destas normativas pode resultar em sanções severas e complicações legais, por isso é recomendável contar com uma assessoria jurídica especializada para garantir o cumprimento de todas as obrigações legais.

### **6.3 Resolução de Disputas**

A resolução de disputas comerciais no Brasil é resolvida pela via judicial ou por meio de métodos alternativos de resolução de disputas, como mediação e a arbitragem.

O Brasil adotou a Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307/96) que permite que as partes resolvam disputas de forma mais rápida e eficiente em comparação com os processos judiciais tradicionais.

Para as empresas internacionais, a arbitragem pode oferecer um marco mais neutro e previsível para a resolução de disputas comerciais. É aconselhável incluir cláusulas de arbitragem nos contratos das sociedades para prever a resolução de possíveis conflitos.

### **6.4 Responsabilidade Legal e Conformidade Corporativa**

A responsabilidade legal dos administradores e sócios no Brasil é bem definida pela legislação. Os administradores devem atuar com diligência e no melhor interesse da empresa, e podem ser responsabilizados por qualquer ato que exceda sua autoridade ou infrinja a lei.

A implementação de um programa de conformidade corporativa pode ajudar a evitar atos ilícitos dentro da empresa e garantir que todos os funcionários e dirigentes entendam e cumpram as normativas aplicáveis. Estes programas também podem incluir políticas de ética e procedimentos internos para lidar com denúncias e conflitos.

## **6.5 Considerações Trabalhistas**

As empresas no Brasil devem cumprir com a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT – Lei 5452/43), que regulamenta as relações trabalhistas no país, e isso inclui o cumprimento de normas sobre salários, benefícios, jornada de trabalho e condições de trabalho.

Além disso, as empresas devem cumprir as obrigações previdenciárias e garantir condições de trabalho seguras para seus funcionários. A contratação e demissão de pessoal devem ser realizadas de acordo com a legislação trabalhista, e qualquer descumprimento pode levar a disputas e sanções trabalhistas.

## **Conclusão**

A constituição de uma empresa no Brasil, embora detalhada e meticulosa, é um processo que pode ser realizado com sucesso com um planejamento cuidadoso e uma profunda compreensão das normas legais e administrativas do país. Desde as primeiras etapas de verificação do nome e preparação de documentos até a obtenção do CNPJ e a inscrição de investidores estrangeiros, cada etapa é crucial para o estabelecimento legal e operacional da empresa.

A escolha da forma jurídica adequada é um aspecto fundamental do processo, pois determina não apenas a estrutura da empresa, mas também as responsabilidades e direitos dos sócios.

As formas jurídicas como a Sociedade Limitada (LTDA), a



Sociedade Anônima (S.A.), a Sociedade Simples e a Sociedade Cooperativa oferecem diferentes vantagens e limitações, adaptando-se às necessidades específicas de cada tipo de negócio.

É evidente que o ambiente regulatório brasileiro, embora rigoroso, oferece um marco sólido para a operação empresarial.

A importância da preparação e apresentação adequadas da documentação não pode ser subestimada. Um contrato de constituição bem elaborado, o cumprimento das normativas tributárias e a atenção aos regulamentos trabalhistas e ambientais são pilares fundamentais para a legitimidade e sustentabilidade da empresa no Brasil.

Da mesma forma, a proteção da propriedade intelectual e a implementação de programas de compliance corporativo são essenciais para proteger o patrimônio e a reputação da empresa.

A inclusão de cláusulas de arbitragem nos contratos, a nomeação de administradores competentes e a correta gestão das relações trabalhistas são estratégias que podem minimizar os riscos e facilitar a resolução de conflitos.

Em conclusão, constituir uma empresa no Brasil requer uma combinação de diligência, conhecimento jurídico e administrativo e uma atitude proativa em relação ao cumprimento das regulamentações locais. Com o suporte e a gestão estratégica adequados, os empreendedores podem não apenas cumprir os requisitos legais, mas tam-



bém se posicionar de maneira competitiva no mercado brasileiro, aproveitando as oportunidades de crescimento e desenvolvimento oferecidas por esse ambiente econômico dinâmico. ■

# Paulo Succar Advocacia Empresarial

A Paulo Succar Advocacia Empresarial atua em todas as áreas do direito comercial ou empresarial, consultivo, contratual e judicial, com especialização em direito societário, contratual-empresarial (representação empresarial, franquia ou concessão, tributário, etc...). Trabalhamos tanto com PMEs quanto com grandes e médias empresas. Atualmente, atendemos muitas empresas e instituições americanas e europeias, especialmente espanholas.

Nosso escritório mantém uma “mesa espanhola” coordenada pelo proprietário do escritório de advocacia, Dr. Paulo Succar, advogado registrado no Brasil e na Espanha, professor de direito comercial há mais de trinta anos, com título de Advogado aprovado pelo Ministério da Educação e Cultura da Espanha sob o número 2005/H01668.

Nosso escritório está comprometido com os objetivos empresariais de seus clientes e sempre atende às suas necessidades de forma rápida, clara e objetiva, entende a atividade do cliente, seu objetivo direto e atua com o suporte de uma equipe técnica altamente qualificada e comprometida, que são valores essenciais em todos os nossos profissionais, estando tecnicamente preparados para resolver e solucionar desde as operações mais simples até as mais complexas e representar o Cliente na busca de seus desafios, atuando como um verdadeiro colaborador na solução das diferentes questões jurídicas.

## Biografía del autor:



**Paulo Egídio Seabra Succar** é graduado em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, professor universitário de Direito Empresarial em cursos de graduação e pós-graduação, especialista em didática do ensino superior, especialista em Direito Processual Civil, mestre em

Direito Espanhol pela Faculdade de Direito da Universidade de Valladolid/Espanha, mestre em arbitragem pela Escola Paulista de Direito - EPD e atualmente doutorando na FADISP. É autor do livro *Contratos Mercantis*, publicado pela Editora Jurídica Brasileira e organizador do livro *Direito da Concorrência* da Editora Mackenzie. Colaborou em diversas publicações, entre elas a *Revista Brasileira de Direito Comercial*, onde foi publicado seu artigo “A Evolução da Atividade Empresária”, e nos *Anais do XV Colóquio sobre A Integração Europeia e Ibero-Americana: As relações da União Europeia e do Mercosul com o Sistema de Integração Centro-Americano (SICA)*, onde apareceu seu ensaio mais recente, intitulado “O Acordo União Europeia-MERCOSUL, a partir de uma perspectiva brasileira”. O autor também é membro do Centro de Inovação e Pesquisa Jurídica para a América Latina do Instituto Tecnológico de Monterrey, membro do Comitê de Educação Jurídica do CESA (Centro de Estudos das Sociedades de Advogados) e da Comissão de Direito Empresarial da OAB/SP. É proprietário do escritório de advocacia Paulo Succar Advocacia Empresarial.



**Endereço:**

Alameda Franca, 1780 - cj. 84  
01238-000 - São Paulo SP



**Telefone:**

+55 11 4567 1234



**E-mail:**

psuccar@succaradvocacia.com.br



**Site:**

[www.succaradvocacia.com.br](http://www.succaradvocacia.com.br)



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/paulo-succar-sociedade-civil-de-advocacia](https://www.linkedin.com/company/paulo-succar-sociedade-civil-de-advocacia)



# Tributação corporativa

ESCRITO POR RVC ADVOGADOS



# RVC

ADVOGADOS

O sistema tributário brasileiro, basicamente, é dividido em Tributação Direta (sobre a renda da pessoa física e jurídica), Tributação Indireta (sobre bens e serviços), Tributação sobre o Patrimônio e Tributação sobre Operações Financeiras, incluindo-se, ainda, as contribuições sociais.

## **Tributação da renda: Pessoa Jurídica**

### **Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (“IRPJ”) e**

### **Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (“CSLL”)**

O Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido têm como ponto de partida o lucro líquido do exercício apurado pela contabilidade.

Os princípios e critérios contábeis em vigência no Brasil são aqueles advindos das normas internacionais expedidas no IFRS (International Financial Reporting Standards). O Brasil não admite consolidação de grupos de sociedades para fins de cálculo do IRPJ e da CSLL. Cada sociedade brasileira (ainda que participe do mesmo grupo societário) deve calcular e recolher seu IRPJ e CSLL, de forma individualizada.



Juntos, o IRPJ e a CSLL totalizam a alíquota de 34%, ou seja, 15% de IRPJ, somada da alíquota adicional de 10% sobre a base de cálculo que supere R\$240mil no ano + 9% de CSLL (exceto instituições financeiras).

O cálculo do IRPJ e da CSLL é realizado por ano-calendário ou de forma trimestral, a partir do lucro líquido obtido no período correspondente, podendo o contribuinte escolher, com algumas exceções, entre dois regimes distintos<sup>1</sup>, quais sejam: (i) lucro real, calculado pela diferença entre as receitas, os custos e as despesas dedutíveis, em um determinado período, com adições e exclusões a esta base, determinadas pela legislação tributária; e (ii) lucro presumido, pelo qual se presume o lucro da pessoa jurídica, em função da atividade exercida, aplicando-se um percentual fixo sobre o faturamento, quando não excedente a R\$ 74 milhões, o qual é definido segundo a atividade desenvolvida pelo contribuinte.

O lucro real é de apuração trimestral ou anual com antecipações mensais. Já o lucro presumido somente pode ser apurado trimestralmente. A periodicidade de apuração e pagamento adotada pela pessoa jurídica para o IRPJ determina a periodicidade de apuração e pagamento da CSLL.

O lucro líquido, depois de ajustado pelas adições e exclusões prescritas ou autorizadas pela legislação do IRPJ (basicamente, despesas não dedutíveis e receitas não

---

1 A opção pelo regime deverá permanecer inalterada durante o curso do exercício fiscal em questão. Para certas atividades econômicas e em determinadas situações o regime do lucro real é de adoção obrigatória.

computadas), poderá ser reduzido pela compensação de prejuízos fiscais e de bases negativas da CSLL de períodos de apuração anteriores em até, no máximo, 30% do referido lucro líquido ajustado. Não obstante, em determinadas operações de reestruturação societária (incorporações, fusões, cisões) ou de aquisição de empresas na qual se incorra na mudança da atividade econômica e controle societário, não é possível o aproveitamento dos prejuízos fiscais e bases negativas da CSLL acumulados.

A distribuição de lucros e dividendos aos sócios e acionistas não é tributada no Brasil, mas não é dedutível para a pessoa jurídica pagadora das referidas importâncias.

O sócio ou acionista também poderá ser remunerado por recebimentos a título de juros remuneratórios sobre o capital próprio (JCP) aplicado na pessoa jurídica investida. Referida despesa é dedutível para a fonte pagadora, mas é tributada na fonte à alíquota de 15%. Nos casos de beneficiários no exterior localizados em países com tributação favorecida a alíquota é de 25%.

Um projeto de lei, em discussão no Congresso Nacional, prevê o retorno da tributação sobre lucros e dividendos e a revogação das disposições sobre a dedutibilidade dos JCP, entre outras medidas modificativas do IRPJ. Essas alterações, entre outras que poderão ser propostas e debatidas, se aprovadas, somente produzirão efeitos no ano seguinte àquele da aprovação do referido projeto de lei.

O Brasil adota a tributação em bases universais, atraindo a

incidência do IRPJ e da CSLL sobre lucros, rendimentos e ganhos auferidos no exterior.

As regras sobre preços de transferência foram modificadas a fim de alinhar-se às diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). A partir de 2024, a nova Lei nº 14.596/2023 se aplica na determinação da base de cálculo do IRPJ e da CSLL das pessoas jurídicas domiciliadas no Brasil que realizem transações controladas com partes relacionadas no exterior. Para fins de determinação da base de cálculo dos tributos de que a referida Lei, os termos e as condições de uma transação controlada serão estabelecidos de acordo com aqueles que seriam estabelecidos entre partes não relacionadas em transações comparáveis (Princípio Arm's Length).

Os juros pagos ou creditados por fonte situada no Brasil à parte relacionada nos termos da Lei nº 14.596/2023, residente ou domiciliada no exterior, não constituída em país ou dependência com tributação favorecida ou sob regime fiscal privilegiado, somente serão dedutíveis, para fins de determinação do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), quando se verifique constituírem despesa necessária à atividade, e atenderam as regras legais atinentes ao regime de subcapitalização.

Não são dedutíveis, na determinação do IRPJ e da CSLL, as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas a pessoas físicas ou jurídicas residentes ou constituídas no exterior e submetidas a um tratamento de país ou dependência com tributação favorecida ou sob regime



fiscal privilegiado. Essa regra não se aplica se houver, cumulativamente: (i) a identificação do efetivo beneficiário da entidade no exterior; (ii) a comprovação da capacidade operacional da pessoa física ou entidade no exterior de realizar a operação; e (iii) a comprovação documental do pagamento do preço respectivo e do recebimento dos bens e direitos ou da utilização de serviço.

## **IRRF**

Regra geral, os pagamentos ou créditos efetuados a beneficiários no exterior estão sujeitos ao imposto de renda brasileiro retido pela fonte de pagamento à alíquota de 15% (exemplos: royalties, juros, management fees). Rendimentos do trabalho, com ou sem vínculo empregatício, e rendimentos da prestação de serviços prestados por não residentes estão sujeitos à retenção na fonte de 25%. Serviços técnicos e de assistência técnica, administrativa e semelhantes são tributados à 15%. Remessas a beneficiários que estejam localizados em países ou dependência com tributação favorável serão tributados à alíquota de 25%. Sobre esse tema deve-se, ainda, observar o disposto em Acordos Internacionais para evitar a bi-tributação celebrados pelo Brasil.

## **Tributação Indireta**

### **Contribuição para o Programa de Integração Social (“PIS”) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (“COFINS”)**

Tais contribuições sociais são de competência da União e incidem sobre as receitas auferidas pelas pessoas jurídi-

cas. Existem dois regimes de apuração:

- **Regime cumulativo:** a alíquota conjunta é de 3,65%, incidente exclusivamente sobre a receita bruta (resultado da venda de bens, da prestação de serviços e outras receitas da atividade ou do objeto principal da empresa), sem direito a qualquer tipo de creditamento dos valores dos tributos incidentes nas operações anteriores;
- **Regime não cumulativo:** a alíquota conjunta é de 9,25%, aplicada sobre a totalidade da receita auferida (receita bruta + outras receitas). As receitas financeiras são tributadas à alíquota conjunta de 4,65%. É permitida a apropriação de créditos calculados sobre a aquisição de bens e serviços e em relação a certos gastos incorridos pelo contribuinte, previstos em Lei, sobre os quais incidiram essas contribuições. Referidos créditos poderão ser abatidos dos valores das contribuições apurados ao final de cada mês.

Como regra geral, o sistema de cálculo do PIS e da COFINS dependerá do regime escolhido pelo contribuinte para fins de apuração do IRPJ e da CSLL. Se a sociedade é tributada com base no lucro real, o PIS e a COFINS serão calculados, obrigatoriamente, segundo o sistema não cumulativo. Ao contrário, se a tributação do IRPJ e da CSLL se realiza pelo lucro presumido, o PIS e a COFINS serão calculados pelo sistema cumulativo. Algumas receitas indicadas em lei são tributadas pelo regime cumulativo, como por exemplo, serviços de educação, transporte, call center, telecomuni-

cação, empreitadas de construção civil, informática, entre outros. Instituições financeiras estão obrigatoriamente sujeitas ao regime cumulativo, entre outras.

O sistema não cumulativo é similar ao IVA espanhol, o que significa dizer, como regra geral, que a empresa pode recuperar as contribuições (PIS e COFINS) que tenham incidido na aquisição de determinados bens e serviços, assim como deduzir alguns dispêndios especificados na legislação fiscal, como energia elétrica da operação, aluguel de prédios e equipamentos, etc. Tal recuperação não é possível no sistema cumulativo.

### **Imposto sobre as Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre as Prestações de Serviços de Transporte Intermunicipais e Interestaduais, e de Comunicação (“ICMS”)**

O ICMS assemelha-se ao IVA e é regulado pela legislação de cada Estado brasileiro, incidindo na importação de bens, na operação de circulação de mercadorias, no transporte entre Municípios e Estados e nos serviços de comunicações. É um imposto não cumulativo, razão pela qual, em caráter geral, o imposto pago na etapa anterior da cadeia de produção pode ser compensado com o imposto devido pelo contribuinte na operação seguinte. A alíquota é variável de 4% a 25%, dependendo do bem ou serviço e do Estado de origem e destino. Os Estados brasileiros podem exigir o ICMS sob o conceito do regime da substituição tributária (ST), que consiste no pagamento do ICMS-ST pelo substituto em nome do substituído (que pode estar na fase

anterior ou posterior da cadeia de produção ao consumo), fazendo com que o valor seja repassado como custo da mercadoria. O ICMS-ST é calculado separadamente do ICMS próprio, o qual é devido pelo contribuinte original.

### **Imposto sobre Produtos Industrializados (“IPI”)**

O IPI, de competência da União, também se assemelha ao IVA e incide na venda de produtos industrializados ou na importação desses bens. É um imposto não cumulativo, razão pela qual, em caráter geral, o imposto pago na etapa anterior da cadeia de produção pode ser compensado com o imposto devido pelo contribuinte na etapa seguinte. A alíquota é variável de acordo com a classificação fiscal do produto, baseada na Nomenclatura Comum do Mercosul (“NCM”), de 0% a 300% (alíquota mais alta, aplicável aos cigarros).

### **Imposto sobre Serviços (“ISS”)**

O ISS é imposto de competência municipal e incide sobre a prestação de serviços de qualquer natureza, desde que estejam listados em legislação nacional sobre o tema, a qual os municípios sempre deverão reproduzir em suas leis locais. A alíquota é variável entre 2% a 5% sobre o valor da prestação do serviço referido na nota fiscal ou fatura, dependendo do que disponha a legislação de cada Município. É um imposto cumulativo, ou seja, não há direito a abatimento sobre valores pagos nas aquisições

### **Imposto de Importação (“I.I.”)**

O I.I. é de competência da União, calculado sobre o valor aduaneiro dos bens importados, ou seja, o preço do bem

acordado entre as partes mais os custos de transporte, seguro e taxas portuárias ou outras aplicáveis. É um imposto cumulativo, ou seja, não há direito a crédito sobre valores pagos nas aquisições. A alíquota é variável de acordo com a classificação fiscal do bem, baseada na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

### **PIS/ COFINS importação**

A importação de bens e serviços também é sujeita à contribuição social ao PIS e à COFINS, de competência da União. A alíquota conjunta na importação de bens é de 11,75% e na importação de serviços é de 9,25%. O importador sujeito ao regime não cumulativo poderá apropriar crédito das contribuições efetivamente pagas na importação.

## **Outras incidências tributárias**

### **Imposto sobre a exportação**

Essa tributação tem previsão constitucional e é exigido pela União em relação à exportação certas mercadorias destinadas ao exterior.

### **Impostos sobre o patrimônio**

No Brasil, existem impostos que incidem sobre a propriedade territorial rural e urbana, bem como sobre a propriedade de veículos.

O imposto sobre grandes fortunas, embora esteja previsto na Constituição Brasileira, não foi instituído.

### **Impostos sobre outras operações**

A doação e a transmissão causa mortis são impostos exigi-

dos pelos Estados e o imposto sobre a transmissão de bens imóveis inter vivos é cobrado pelos Municípios.

### **Imposto sobre Operações Financeiras**

A União exige imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro ou relativas a títulos ou valores mobiliários, inclusive operação com ouro tido como ativo financeiro.

### **A reforma tributária**

Em dezembro de 2023 foi promulgada a Emenda Constitucional nº 132/2023, aprovando a reforma tributária no Brasil. Entre outras alterações, essa EC prevê, principalmente, que os atuais tributos incidentes sobre o consumo (ICMS, IPI, ISS, PIS/COFINS, PIS/Importação e COFINS/Importação) serão substituídos pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), de competência dos estados e municípios, e pela Contribuição sobre Bens e Serviços, de competência da União. Referidos tributos incidirão sobre operações onerosas e não onerosas com bens e serviços, serão não cumulativos, sendo o IBS devido no destino.

Discute-se, atualmente, no Congresso Nacional a regulamentação dos dois tributos. Se aprovados neste ano de 2024, incidirão à alíquota-teste de 1%, a partir de 2026. Em 2027, ficam extintos o PIS e a COFINS (inclusive os cobrados na importação), sendo substituídos pela CBS. O IBS terá aumento gradual de suas alíquotas com a redução dos atuais tributos a serem substituídos, até 2033, quando o IBS incidirá integralmente.

**A reforma inclui, também, a criação de um Imposto Seletivo, incidente sobre a produção, extração, comercialização ou importação de bens e serviços prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente, nos termos de lei complementar a ser aprovada no Congresso Nacional.**



# Tributação das pessoas físicas

ESCRITO POR RVC ADVOGADOS



# RVC

ADVOGADOS

## Determinação da Residência Fiscal no Brasil

Uma pessoa física é considerada residente fiscal no Brasil quando reside no país em caráter permanente, ou quando entra em território brasileiro com visto permanente (sendo consideradas residentes desde a data de entrada) ou com visto temporário, sempre que se enquadre em alguma das seguintes situações:

- A pessoa titular do visto temporário tem contrato de trabalho local (a residência fiscal brasileira começará na data de entrada no Brasil);
- A pessoa titular do visto temporário permanece no Brasil por mais de 183 dias, consecutivos ou não, contados dentro de um intervalo de 12 meses ou;
- A pessoa titular do visto temporário obtém visto permanente (inclusive antes de cumprido o período de 183 dias mencionado anteriormente).





## **Tributação como Residente Fiscal no Brasil**

A pessoa física residente fiscal no Brasil está sujeita à tributação do Imposto de Renda das Pessoas Físicas (“IRPF”) em bases universais. Em outras palavras, também estão sujeitos à tributação no Brasil os rendimentos recebidos de fontes situadas no exterior e os ganhos de capital apurados na alienação de bens e direitos situados no exterior por pessoa física residente no Brasil.

O imposto de renda da pessoa física será calculado sobre os rendimentos efetivamente recebidos em cada mês.

Os rendimentos do trabalho (salário e outros) ou demais rendimentos obtidos no Brasil serão retidos pelas fontes pagadoras, pessoas jurídicas, mediante a utilização de uma tabela mensal, com definição de bases de cálculo e alíquotas progressivas (0% a 27,5%).

O imposto de renda sobre recebimentos de pessoas físicas ou de residentes no exterior incide sob a forma do recolhimento mensal obrigatório mediante utilização de uma tabela mensal, do respectivo ano-calendário, aplicada sobre o rendimento total recebido, no mês, depois de diminuídas as deduções permitidas. A tributação é feita por faixas de base de cálculo e as alíquotas progressivas variam de 0% a 27,5%.

Atualmente, para o cálculo mensal do IRPF, permite-se aplicar deduções sobre os valores brutos como os pagamentos de contribuições para a previdência social, de planos de previdência privada no Brasil, de pensões alimentícias

e gastos com dependentes, algumas com limites.

Recente decisão do STF declarou inconstitucional a incidência de IR sobre valores decorrentes do direito de família recebidos a título de alimentos ou de pensões alimentícias, o que foi acatado pela Receita Federal Brasileira.

A pessoa física deverá apurar o saldo do imposto a pagar ou o valor a ser restituído no ano. Para o cálculo anual do IRPF, além das deduções acima, é permitido aplicar as deduções com determinados gastos médicos e hospitalares (não há limite) e gastos com educação (com limite), entre outros. Na hipótese de o contribuinte receber somente rendimentos do próprio trabalho, todas as deduções podem ser substituídas por uma única redução geral de 20% sobre os rendimentos do trabalho, com um limite fixo estabelecido anualmente.

## **Ganho de capital**

No que tange aos ganhos de capital, o cálculo da tributação é feito de maneira separada das rendas em geral.

Os ganhos de capital são tributados individualmente com alíquotas progressivas entre 15% e 22,5%, aplicadas em função do montante de ganho de capital apurado, sendo o IR devido tanto sobre aqueles auferidos por pessoas físicas residentes quanto para não residentes no Brasil.

## **Rendimentos de aplicações financeiras**

Os rendimentos e ganhos obtidos no mercado financeiro e de capitais serão tributados pelo imposto de renda na fonte ou por meio de recolhimento mensal, por alíquotas especí-

ficas a depender do tipo e do tempo de aplicação efetuada.

## **Rendimentos não tributados**

Não são tributados alguns rendimentos originários do salário (alimentação fornecida pelo empregados, ajuda de custo, etc), alguns rendimentos de natureza indenizatória, lucros de dividendos recebidos de pessoas jurídicas tributadas pelo lucro real, entre outros.

## **Apresentação da Declaração de Ajuste Anual (DAA)**

Os residentes fiscais no Brasil são obrigados a apresentar (através de um software específico) sua declaração de ajuste anual do IRPF (equivalente à declaração de renda na Espanha), até o final do mês de abril do ano seguinte, devendo o contribuinte informar todos os rendimentos recebidos de pessoas jurídicas e físicas, brasileiras e/ou estrangeiras no ano-calendário imediatamente anterior. O contribuinte apresentará os cálculos do ajuste (autoliquidação) do IRPF e terá que pagar a parte pendente ou solicitar o reembolso do que tenha sido pago em excesso. Na saída definitiva do Brasil ou quando passar à condição de não residente, a pessoa física deve apresentar a Declaração de Saída Definitiva do País. ■

# RVC Advogados

O RVC Advogados é um escritório especializado nas áreas de direito tributário, contratual, societário, mercado de capitais, trabalhista e previdenciário. Com sede em São Paulo e escritórios nas cidades de Campinas e de Ribeirão Preto, o RVC Advogados oferece soluções jurídicas estratégicas tanto em demandas contenciosas e consultivas para empresas nacionais e internacionais nos mais diversos segmentos econômicos.

## Bio dos autores:



**+ Cassius Carvalho**, possui mais de 26 anos de experiência em tributos diretos, direito societário, M&A e Post Deal. Trabalhou em empresas de auditoria e consultoria tributária, incluindo 8 anos como Sócio em uma Big 4, onde lidou com projetos complexos como avaliações, reestruturação corporativa e estudos tributários sobre mercado de capitais. Coordenou práticas tributárias na América Latina e atuou em M&A e Post Deal.



**+ Evany Oliveira**, tem mais de 25 anos de experiência em consultoria tributária, incluindo 20 anos como Diretora Técnica em uma Big 4. Especializa-se em temas complexos, elaboração de memorandos técnicos e publicações especializadas. É instrutora em seminários e treinamentos, professora convidada no IBET e membro de grupos tributários da Câmara Espanhola, Amcham Brasil e ABRASCA.

## Bio dos autores:



**Fernando Giacobbo**, tem mais de 27 anos de experiência em auditoria e contabilidade (Big 4), sendo 14 anos como sócio. Liderou a prática tributária na Região Sul do Brasil e as áreas de International Tax Services e Transfer Pricing nacionalmente. Possui vasta experiência em tributos diretos, planejamento tributário, reorganização societária, M&A e redesenho de cadeia de valor.



**Endereço:**

Rua Olímpidas, 66 - 10º andar - conjunto 101  
Vila Olímpia - São Paulo SP



**Telefone:**

+55 11 4861 7700



**E-mail:**

cassius.carvalho@rvc.law



**Site:**

rvc.law



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/rvc-sociedade-de-advogados](http://www.linkedin.com/company/rvc-sociedade-de-advogados)

# Acordos tributários para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal no Brasil.

ESCRITO POR VVR LAW



## 1. Introdução

O atual processo de globalização econômica traz como consequência o aumento das relações financeiras, econômicas e comerciais a nível transnacional.

Este fenômeno implica a preocupação dos agentes econômicos sobre questões relacionadas com a tributação internacional e as distintas incidências tributárias para definir da forma mais eficiente as estratégias de internacionalização de empresas e particulares, bem como as melhores formas para a repatriação dos resultados.

Nesse contexto cobram especial relevância os Acordos de Dupla Tributação (**“ADT”**) que são o instrumento jurídico que serve para regular as relações tributárias entre Estados afim de eliminar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal, tratando de evitar discriminações em razão de nacionalidade e em último termo facilitar os fluxos de investimento.



A finalidade mais relevante dos ADT portanto consiste na distribuição, entre os países signatários, da potestade ou capacidade de gravar determinados rendimentos a fim eliminar, afastar, ou reduzir, os efeitos da dupla tributação a que um mesmo rendimento poderá estar sujeito quando originado de operação envolvendo mais de um Estado com competência para instituir a exigência e também esteja presente um elemento de conexão que a possibilite, estabelecendo para tanto diversos mecanismos para evitar a dupla tributação entre o denominado Estado da fonte (onde a renda é gerada) e o Estado da residência tributária ou Estado destino. A distribuição de competência tributária é um dos principais motivos que levam os Estados a concluir tratados internacionais no âmbito tributário e implica uma limitação consentida da própria da soberania do Estado, mediante a assunção do compromisso de não tributar determinada rendas e/ou instituir mecanismos para aliviar a tributação sobre um determinado rendimento que se origina num Estado (fonte pagadora) ou se destina ao outro Estado contratante (residência do beneficiário).

Assim, os ADT têm por objetivo evitar a dupla tributação jurídica através de distintos médios:

- restrição da competência tributária dos Estados contratantes em relação a determinadas situações e rendimentos envolvendo seus residentes;
- garantia de concessão de um crédito relativo ao imposto pago no exterior;
- estabelecimento de restrições de alíquotas máximas

de retenção na fonte em relação aos rendimentos por ele tratados;

- estabelecimento de regras para determinação da residência fiscal na hipótese de conflito;
- estabelecimento de procedimentos amigáveis quando um residente de um Estado Contratante considerar que as mediadas tomadas por um ou ambos os Estados Contratantes conduzam ou passam conduzir, em relação a si, a uma tributação em desacordo com a ADT, poderá independentemente dos recursos previstos pelas legislações nacionais desses Estados, submeter o seu caso à apreciação da autoridade competente do Estado Contratante de que é residente.

Os ADT distribuem essa capacidade de gravame entre os Estados seja de forma exclusiva e/ou compartilhada.

Portanto, os ADT não determinam como essas rendas tributam, senão que que dispõem que Estado pode gravar esses rendimentos adotando determinados mecanismos para evitar ou reduzir a dupla tributação. Para determinar a concreta tributação será necessário acudir às respectivas legislações internas de cada Estado dentro dos limites estabelecidas no seno do ADT, de tal forma que existirá uma confluência ou convivência dos ADT com as normativas nacionais internas (legislação doméstica) de cada Estado, que interagem e confluem entre si, fato que pode trazer gerar áreas de confusão.

Os ADT se aplicam às pessoas residentes de um ou de ambos os Estados Contratantes.

## **2. Supremacia dos ADT sobre a legislação interna**

Da leitura da Constituição Federal (arts. 5º, § 2º, e 150) e do artigo 98 do Código Tributário Nacional do Brasil (Lei complementar) devemos concluir sobre a prevalência e supremacia dos Tratados internacionais sobre a legislação interna infraconstitucional. Essa primazia atribui um status hierárquico superior a toda a legislação doméstica do país. Assim, depois de publicados, os tratados passam a ter força normativa no ordenamento jurídico interno, revogando as disposições ordinárias em contrário e devendo ser observados pelas leis que sobrevenham que impede que possam vir a ser revogados seja por lei posterior ou especial.

Os ADT têm sua forma própria de revogação, que é a denúncia, só podendo ser alterados por outras normas de natureza idêntica ou de categoria superior, internacionais ou supranacionais, jamais por leis internas.

A compatibilização do art. 98<sup>1</sup> do CTN com o sistema jurídico-tributário brasileiro, contudo, nunca se deu de forma pacífica<sup>2</sup>.

Os ADT devem ser observados pela legislação doméstica

---

1 Artigo 98 do Código Tributário Nacional estabelece claramente a primazia dos Tratados internacionais em matéria tributária sobre a legislação interna ao dispor que “Os tratados e as convenções internacionais revogam ou modificam a legislação tributária interna, e serão observados pela que lhes sobrevenha”.

2 Decisões dos tribunais superiores brasileiros – Supremo Tribunal Federal (“STF”) e Superior Tribunal de Justiça (“STJ”) que tratam do art. 98 do CTN reconhecem a prevalência dos ADT em face da legislação doméstica.

brasileira e derrogam a aplicação desta na hipótese de conflito, portanto, uma lei interna que viole um ADT anteriormente ratificado, além de ineficaz será inaplicável. Não se trata de uma revogação da normativa interna, a qual continuará como válida e eficaz para as demais hipóteses não recolhidas pelo ADT, simplesmente estaremos ante um suposto de não aplicação da norma internas às situações concretas e delimitadas estabelecidas nos ADT.

Esta interpretação é coerente com a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados da qual o Brasil é país signatário (aprovada pelo Decreto Legislativo n. 496/2009 e promulgada pelo Decreto n. 7.030/2009) que estabeleceu o princípio da *pacta sunt servanda*, de acordo com o qual *“uma parte não pode invocar as disposições de seu direito interno para justificar o inadimplemento de um tratado”*, sendo que os ADT regulam seus próprios mecanismos de modificação, denúncia ou extinção próprios.

### **3. Convenção Brasil e Espanha (“CDI”)**

O Brasil tem assinado ADT com determinados países para facilitar o fluxo de capitais em âmbito internacional.

Brasil e Espanha subscreveram uma Convenção destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda aprovado pelo Congresso Nacional do Brasil por meio do Decreto nº 76.975/1976 (doravante **“CDI”**).

Apesar do Brasil ainda não ser membro da OCDE, embora se encontra atualmente em meio ao processo de entrada

na organização, o país tem adotado o modelo proposto por esta organização para a celebração de tratados internacionais tributários, por isso deverão ser considerados para sua interpretação os Comentários da OCDE aos Acordos para evitar a dupla tributação por ser considerada como interpretação autêntica.

O CDI se complementa com outras normas e disposições que o interpretam e desenvolvem e que devem ser tomadas em consideração para sua correta aplicação:

- **Portaria MF nº 45/1976**

Métodos de aplicação da Convenção destinada a Evitar a Dupla Tributação da Renda assinada pela República Federativa do Brasil com o Estado Espanhol.

- **Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 6/2002**

Dispõe sobre o tratamento tributário aplicável aos lucros e dividendos oriundos de investimentos na Espanha.

- **Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 4/2006**

Dispõe sobre a aplicação de dispositivos da Convenção entre a República Federativa do Brasil e o Estado Espanhol destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre a Renda.

- **Instrução Normativa RFB nº 1226, de 23 de dezembro de 2011**

Dispõe sobre o uso do “Atestado de Residência Fiscal no Brasil”, do “Atestado de Rendimentos Auferidos no

Brasil por Não Residentes” e do “Atestado de Residência Fiscal no Exterior”.

- **Instrução Normativa RFB nº 1846, de 28 de novembro de 2018**

Dispõe sobre o procedimento amigável no âmbito dos acordos e das convenções internacionais destinados a evitar a dupla tributação da renda de que o Brasil seja signatário.

## **4. Particularidades do CDI**

Sem entrar a analisar as previsões do CDI com respeito à incidência tributária sobre as distintas fontes de renda (dividendos, juros, royalties, serviços técnicos, ganhos de capital, serviços profissionais, rendas imobiliárias, profissionais dependentes, lucros de empresas, etc.) pretendemos destacar algumas especificidades do CDI que podem ter especial relevância prática e que devem ser consideradas afim de estabelecer uma planificação tributária eficiente com respeito às alternativas para remunerar os investimentos realizados por residentes espanhóis (pessoas físicas e jurídicas) no Brasil e repatriar os resultados desses investimentos a Espanha.

### **4.1. Âmbito objetivo. Impostos visados**

No Brasil, a tributação sobre a renda engloba os seguintes tributos:

- Imposto sobre a Renda da Pessoa Física (“**IRPF**”) e o Imposto sobre a Renda Retido na Fonte (“**IRRF**”);
- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (“**IRPJ**”), que

onera os lucros tributáveis da pessoa jurídica; e

- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (“**CSLL**”), tributo essencialmente semelhante ao IRPJ, mas com ligeiras variações em sua base de cálculo.

IRPF e IRPJ são expressamente abrangidos no artigo 2 do CDI<sup>3</sup>. Já a CSLL estaria abrangida em base à disposição do art. 24. do CDI que garante a aplicação dos tratados a tributos *“idênticos ou substancialmente semelhantes -caso do IRPJ e da CSLL- que forem posteriormente criados seja em adição aos impostos já existentes, seja em sua substituição”*.

A controvérsia foi resolvida pelo art. 11<sup>4</sup> da Lei nº 13.202/2015, o qual estabeleceu, em caráter interpretativo (e, portanto, retroativo), que **os ADT são aplicáveis também à CSLL**.

Com relação aos demais tributos que oneram receitas (PIS/Importação e Cofins/Importação), ISS (Imposto sobre os Serviços) há um consenso em torno da não aplicação do CDI.

Com respeito à aplicação do CIDE-royalties (10% retido na fonte) devemos salientar que está pendente de resolução com efeitos gerais a sujeição ou não do pago do CIDE no pagamento de royalties por licença do uso da marca ao ex-

3 Não se incluem as cotas de Previdência Social sobre os salários pagos pela empresa (Art. 1.2 do CDI).

4 “Art. 11. Para efeito de interpretação, os acordos e convenções internacionais celebrados pelo Governo da República Federativa do Brasil para evitar dupla tributação da renda abrangem a CSLL.”

terior, a um não residente<sup>5</sup>. Os sólidos argumentos esgrimidos para essa aplicação do CDI ao CIDE-Royalties se baseiam no princípio de isonomia e não discriminação com respeito aos nacionais de um Estado estabelecida no art. 24.1 do CDI “*Os nacionais de um Estado Contratante não ficarão sujeitos no outro Estado Contratante a nenhuma tributação ou obrigação correspondente, diversa ou mais onerosa do que aquelas a que estiverem sujeitos os nacionais desse outro Estado que se encontrem na mesma situação*”, sendo aliás que este princípio de não discriminação “*aplica-se a todos os impostos, mesmo que não estejam compreendidos na presente Convenção*”.

#### **4.2. Cláusula de nação mais favorecida**

O Protocolo do CDI (Ad/Art. 10, § 2º e Ad/Art. 12, § 2º) inclui

---

5 **RE-928943 STF: CASO SCANIA. Incidência de CIDE sobre remessas ao exterior tem repercussão geral reconhecida.** O Supremo Tribunal Federal (STF) vai decidir se a incidência da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE) nas remessas ao exterior é constitucional. O tema é objeto do Recurso Extraordinário (RE) 928943, de relatoria do ministro Luiz Fux, que teve repercussão geral reconhecida pelo Plenário Virtual. No caso concreto, a empresa Scania Latin America Ltda. questiona acórdão do Tribunal Regional Federal da 3ª Região (TRF-3) que decidiu pela cobrança da CIDE sobre remessas de recursos ao exterior em decorrência de contrato de compartilhamento de custos (cost sharing), referentes à pesquisa e desenvolvimento, assinado com a matriz estrangeira (Scania AB), localizada na Suécia. A empresa alega violação ao princípio da isonomia, pois determinadas isenções discriminam contribuintes em condições semelhantes. Ao manter a incidência da CIDE questionada pela empresa, o TRF-3 entendeu que o contrato em questão envolve transferência de tecnologia, se enquadrando à disciplina constitucional e legal que rege a contribuição. Considerou, também, não haver ofensa ao princípio da isonomia, pois a discriminação legal refere-se a contribuintes que não se encontram em situação equivalente, justificando o tratamento diferenciado entre as empresas que utilizam tecnologia nacional e as que buscam a tecnologia no exterior.



a denominada Cláusula mais favorecida em relação à dividendos e royalties que permite de forma automática que as relações entre os países signatários do Tratado (no Caso Brasil e Espanha) deverão receber o tratamento mais favorável previsto em um acordo firmado entre um dos (ou ambos) signatários e um terceiro Estado.

Depois da assinatura do ADT subscrito entre Brasil e Finlândia de 2.04.96 (entrada em vigor 1.01.1998) e em base a esse reconhecimento da cláusula de nação mais favorecida estabelecida no Protocolo do CDI, o Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 4/2006 estabeleceu que *“Ressalvado tratamento mais benéfico estabelecido em lei interna, a tributação na fonte de dividendos será efetuada mediante a aplicação da **alíquota máxima de dez por cento**, incidente sobre o valor bruto da remessa, sempre que a sociedade **residente da Espanha possuir pelo menos vinte e cinco por cento do capital** com direito a voto da sociedade residente do Brasil”*.

Portanto e no caso de prosperar a reforma tributária com respeito a possibilidade de gravar os dividendos obtidos no Brasil (15%) que atualmente estão isentos de tributação desde 1 de janeiro de 1996 (artigo 10 da Lei nº 9.249, de 1995) a normativa interna terá que respeitar os limites estabelecidos nas normas interpretativas do CDI indicadas com respeito à alíquota máxima de gravame (10% desde que o não residente na Espanha seja titular de uma participação de pelo menos um 25% do capital social com direito a voto na Sociedade brasileira que distribua os dividendos). Em

qualquer caso, como veremos no apartado 4.7. seguinte, será de aplicação na Espanha a isenção estabelecida no art. 23.3 do CDI.

A Receita Federal do Brasil (RFB) reafirmou, na Solução de Consulta n. 150, de 22 de setembro de 2021 e na Solução de Consulta Cosit n. 147, de 27 de maio de 2024, a prevalência da Cláusula da Nação Mais Favorecida para fins de aplicação de Acordos para Evitar a Dupla Tributação (ADT) neste último caso com respeito ao ADT Brasil-Suécia, em vista da assinatura do ADT Brasil-Israel prevê norma específica (artigo 13, §3º) que restringe a 15% o imposto sobre renda a ser exigido pelos países contratantes, em relação ao ganho de capital auferido pelos não-residentes em decorrência da alienação de ações de uma sociedade residente no outro Estado, caso o alienante detenha as ações a qualquer tempo no período anterior a 12 meses da data da alienação, e tenha direito a 10% ou mais do direito de voto na sociedade.

Essas Soluções de Consulta da RFB (i) conferem maior segurança aos contribuintes, que poderão se valer do referido benefício em situações como as analisadas e (ii) reafirmam o compromisso do Brasil com os países signatários dos ADT.

### **4.3. Equiparação de serviços técnicos a royalties. Esvaziamento do conceito de lucro empresarial (Art. 7 CDI)**

A definição de “royalties” estabelecida no art. 12.3 do CDI é bastante ampla, englobando “as remunerações de qual-

*quer natureza pagas pelo uso ou pela concessão do uso de direitos de autor sobre obras literárias, artísticas ou científicas (inclusive os filmes cinematográficos, filmes ou fitas de gravação de programas de televisão ou radiodifusão), de patentes, marcas de indústria ou de comércio, desenhos ou modelos planos, formulas ou processos secretos, bem como pelo uso ou concessão do uso de equipamentos industriais, comerciais ou científicos e por informações correspondentes à experiência adquirida no setor industrial, comercial ou científico”.*

O Protocolo do CDI (5. Ad/Art. 12, § 3º) estende o conceito de royalties equiparando aos “royalties” a prestação de serviços técnicos e assistência técnica quando considera que a expressão “*por informações correspondentes à experiência adquirida no setor industrial comercial ou científico*”, mencionada no § 3º do Artigo 12, compreende os rendimentos provenientes da prestação de serviços técnicos e assistência técnica.

Portanto o CDI amplia conceito de royalties englobando a qualquer contraprestação ou remuneração remetida ao exterior decorrente da prestação de serviços técnicos e de assistência técnica. Em caso de royalties ambos os Estados (fonte e residência) terão potestade tributária para gravar essas rendas.

O art. 7.1. do CDI por contra estabelece que “*Os lucros de uma empresa de um Estado Contratante só são tributáveis nesse Estado, a não ser que a empresa exerça sua atividade no outro Estado Contratante por meio de um estabeleci-*

*mento permanente à situado. No último caso, os lucros da empresa serão tributáveis no outro Estado, mas unicamente na medida em que forem atribuíveis a esse estabelecimento permanente”.*

Portanto, de ser considerado uma prestação de serviços como simples lucro empresarial, e salvo que existisse um Estabelecimento Permanente que possa atrair a tributação, o Brasil não teria capacidade de gravar esses rendimentos, pois de acordo com o CDI seria uma potestade exclusiva do Estado destino.

Assim, parece que o CDI deveria abranger apenas os serviços de assistência técnica e os serviços técnicos que constam em contratos de transferência de tecnologia, que envolvem o pagamento de royalties, e não qualquer serviço que se baseie em conhecimento técnico especializado, sob pena de lhe conferir um conteúdo tão extenso que esvazie de conteúdo os conceitos e o significado do CDI. Os serviços de assistência técnica e técnica não são realidades ou conceitos separados, independentes dos contratos de transferência de tecnologia, mas fazem parte deles.

A este respeito, podemos destacar o seguinte pronunciamento judicial:

***Apelação nº 0016356-64.2012.4.03.6100/SP, Rel. Des. Monica Nobre, j. 19.04.2017 Tribunal Regional Federal da 3ª Região***

*A disposição [protocolo] deve ser entendida apenas para casos limítrofes em que, embora o contrato seja de pres-*

tação de serviços, haja alguma forma, mesmo complementar ou instrumental, de transferência de tecnologia ou “know how”.

*Não é o caso dos autos, em que a empresa estrangeira apenas aplica seu conhecimento para a realização de suporte técnico. Mesmo em caso de omissão, como se pode alegar no protocolo mencionado, o sentido atribuído pela legislação interna não será válido se estiver em contradição com o contexto em que a expressão foi empregada no tratado.*

No entanto, como veremos a seguir não parece ser esse o entendimento da RFB nem da Jurisprudência do STJ no Brasil que considera que sofrerá tributação na fonte qualquer serviço técnico ou assistência técnica a remuneração de qualquer serviço que demande um conhecimento técnico específico com independência que suponham ou não a transferência de tecnologia o que achamos totalmente incompatível com os princípios e regras que orientam a tributação internacional.

A RFB e a Jurisprudência<sup>6</sup> do Brasil têm ido adotando diversos critérios sobre o alcance de essa equiparação dos serviços técnicos e de assistência técnica e sobre a existência ou não de uma transferência de tecnologia a fim de aplicar a esses rendimentos as previsões do artigo 12 (royalties),

---

<sup>6</sup> Nesse sentido o Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 4/2006, a Nota Técnica Cosit nº 23 de 2013, o Ato Declaratório nº 5/2014 de 16 de junho de 2014 no âmbito normativo e no âmbito jurisprudencial a Decisão da Segunda Turma do STJ no Recurso Especial nº 1.759.081/SP de 15 de dezembro de 2020.

artigo 14 (profissões independentes)<sup>7</sup> ou no artigo 7 (lucros das empresas).

Atualmente, a conclusão é que a aplicação do art. 7º (lucros das empresas) às remessas ao exterior para pagamento de serviços técnicos prestados por empresa estrangeira sem estabelecimento permanente no Brasil será reduzida e subsidiária aplicando-se com ressalvas unicamente na hipótese de não se enquadrarem em regra mais específica, quais sejam, (i) qualificação como royalties, pela equiparação a eles aos rendimentos de prestação de serviços técnicos ou (ii) enquadramento no art. 14, por meio da autorização de tributação neste artigo de rendimentos de pessoas jurídicas, sendo irrelevante a transferência ou não de tecnologia.

O Ato Declaratório Interpretativo da SRF nº 4 de 17 de março de 2006 que interpreta o CDI nesse entendimento considera que com relação a royalties e a serviços técnicos, deve ser observado o seguinte:

- Incluem-se no conceito de royalties, para fins de aplicação da Convenção, todos os serviços técnicos ou de assistência técnica, independentemente de que, em si mesmos, supõem ou não transferência de tecnologia, à exceção do disposto no inciso II;

---

<sup>7</sup> Apesar de o Brasil manter o art. 14 em seus ADT, vale destacar que este dispositivo foi retirado da Convenção Modelo da OCDE, justamente porque, uma vez admitida a tributação dos rendimentos de pessoas jurídicas no art. 14, haveria possibilidade de sobreposição entre os artigos 14º e 7º das Convenções. Foram essas dúvidas quanto à aplicação do art. 14 as pessoas jurídicas o elemento decisivo que serviu de base para a remoção da Convenção Modelo da OCDE, diretriz essa não seguida pelo Brasil

- Aplica-se o art. 14 da Convenção (“Profissões independentes”) aos serviços técnicos de caráter profissional relacionados com a qualificação técnica de uma pessoa ou grupo de pessoas;
- Não se aplica, em nenhuma hipótese, o art. 22 da Convenção (“Rendimentos não expressamente mencionados”) aos serviços técnicos prestados por uma empresa de um Estado contratante no outro Estado contratante;
- Considera-se reduzido o âmbito de aplicação do art. 7º da Convenção (“Lucros das empresas”) no tocante aos serviços compreendidos nos incisos I, II e III.

Na hipótese de royalties, aos quais são equiparados os serviços técnicos, a tributação na fonte, incidente sobre o valor bruto da remessa, dar-se-á às alíquotas de:

- 15%, no caso de uso ou da concessão de uso de marcas de indústria ou comércio; e
- 10%, nos demais casos.

Em idêntico entendimento podemos citar a Decisão da Segunda Turma do STJ no Recurso Especial nº 1.759.081/SP de 15 de dezembro de 2020 que retifica o pronunciamento do TRF:

De acordo com o REsp 1.759.081/SP (Caso Engecorps), o TRF3 decidiu genericamente que os valores enviados ao exterior pela empresa Engecorps Engenharia S/A (sediada no Brasil) para a empresa Técnica Y Proyectos S.A (sediada na Espanha), em razão da prestação de serviços e assistência administrativa, devem ser enquadrados como “lucros

das empresas” (Artigo 7º do Tratado), portanto, sujeitos à tributação exclusivamente no exterior (residência da empresa prestadora, i.e., Espanha), sem a incidência de imposto de renda retido na fonte (IRRF) no Brasil.

No entanto, para o STJ, antes de enquadrar referidas remessas no artigo 7º do Tratado, deve-se analisar a relação contratual entre as partes e suas características a fim de se verificar se os valores poderiam ser enquadrados em outros artigos, como royalties (Artigo 12), por exemplo, para então, residualmente, aplicar o artigo 7º – entendimento este correto segundo doutrina e jurisprudência especializada no exterior. Desta forma o STJ determinou o retorno do processo ao TRF3, já que a análise dos contratos de engenharia cabe às instâncias ordinárias, **afim de verificar se a qualificação dos pagamentos feitos do Brasil para a Espanha se enquadrariam em outros artigos mais específicos que o Artigo 7º (genérico e, portanto, de aplicação residual nos tratados), tais como: (i) royalties – artigo 12; (ii) royalties – em razão do Protocolo; (iii) serviço profissional independente – artigo 14; ou, finalmente, (iv) lucros das empresas – artigo 7º.**

Adicionalmente, destacou que tratados podem vir acompanhados de protocolos que ampliam o conceito de royalties a qualquer espécie de pagamento recebido em razão da prestação de assistência técnica ou serviços técnicos, sendo irrelevante para a conceituação de royalties a existência de transferência de tecnologia:

*“Outro ponto de relevo é que **os tratados podem vir***



***acompanhados de protocolos que estabelecem a ampliação do conceito de “royalties” a qualquer espécie de pagamento recebido em razão da prestação de assistência técnica e de serviços técnicos.***

*Desse modo, haver ou não transferência de tecnologia é desinfluyente para a aferição da norma tributária aplicável, já que irrelevante para a conceituação de “royalties”.*

Para determinar o conceito de serviços técnicos e assistência técnica devemos recorrer a normativa interna brasileira. O problema que nos encontramos na prática é o conceito amplo do que é considerado como serviço técnico no Brasil. A interpretação extensiva da RFB está sendo ajustado com base a pronunciamentos judiciais.

- De acordo com a RFB (Art. 17, §1º, II, a/, da IN RFB 1455/14) se consideram **serviços técnicos** todos aqueles serviços que dependam de conhecimentos técnicos especializados ou que envolva assistência administrativa ou prestação de consultoria, realizado por profissionais independentes ou com vínculo empregatício ou, ainda, decorrente de estruturas automatizadas com claro conteúdo tecnológico<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> IN SRF 1455/14, art. 17

“II - considera-se:

a) serviço técnico a execução de serviço que dependa de conhecimentos técnicos especializados ou que envolva assistência administrativa ou prestação de consultoria, realizado por profissionais independentes ou com vínculo empregatício ou, ainda, decorrente de estruturas automatizadas com claro conteúdo tecnológico; e

b) assistência técnica a assessoria permanente prestada pela cedente de processo ou fórmula secreta à concessionária, mediante técnicos, desenhos, estudos, instruções enviadas ao País e outros serviços semelhantes, os quais possibilitem a efetiva utilização do processo ou fórmula cedidos.”

Em ADT mais recentes subscritos pelo Brasil (por ex. Suíça) podemos apreciar ainda uma maior expansão do conceito de serviços técnicos, considerando que “remuneração por serviços técnicos” engloba qualquer pago por serviço de caráter geral, técnico o de consultoria.

Assim considerado o serviço técnico incluiria uma enorme gama de serviços, uma vez que qualquer obrigação de fazer pressupõe um mínimo de conhecimento e técnica.

Portanto, coincidimos junto com a doutrina especializada que a expressão “serviços técnicos” estria relacionada à prestação de serviços complementares às operações de assistência técnica. Desta forma quando o artigo 12.3 do CDI se refere ao pagamento de “*informações relativas à experiência adquirida no setor industrial, comercial ou científico*”, considera-se que se refere ao contrato de know-how.

- O “**serviço de assistência técnica**” é uma prestação de serviços meramente instrumental, uma vez que o objeto principal do contrato é a transferência de uma tecnologia de propriedade do prestador do serviço.

Ao nosso entender, com essa amplitude na interpretação do que é considerado serviço técnico ou de assistência técnica e a irrelevância a estes efeitos da transferência ou não de tecnologia o Brasil pretende atrair para si a capacidade de gravar esses eventuais rendimentos que muitas vezes deveriam ser considerados como lucros empresa-

riais e, por tanto, sem que o Brasil tivesse potestade para gravá-los.

Consideramos que a expressão royalties do CDI, é utilizada para denominar: a) as remunerações correspondentes às formas de propriedade industrial; b) ou outra realidade ligada à transferência de tecnologia, que é a prestação de informações correspondentes à experiência adquirida (know-how). Portanto além das remunerações correspondentes às formas de propriedade industrial, só são royalties as remunerações decorrentes de contratos em que há a transferência de tecnologia, não se incluindo, nesse conceito, os pagamentos de serviços puros de assistência técnica<sup>9</sup>.

#### **4.4. Considerações práticas com respeito ao conceito de Estabelecimento Permanente (“EP”) estabelecido no CDI (Artigo 5)**

A determinação acerca da existência ou não de um EP é de extrema importância pois atrairia tributária ao Estado da fonte geradora das rendas.

O Artigo 5 do CDI considera para os fins da presente Convenção, que a expressão “estabelecimento permanente” designa uma instalação fixa de negócios em que a empresa

---

9 *Essa deveria ser ao nosso entender a interpretação adequada de acordo tanto com a supressão do artigo 14 do Modelo de ADT da OCDE quanto com os itens (i) 11.2 dos Comentários da OCDE do art. 12 que estabelece que “in classifying as royalties payments received as consideration for information concerning industrial, commercial or scientific experience, is referring to the concept of ‘know how’” e (ii) 11.4 “examples of payments which should therefore not be considered to be received as consideration for the provision of know-how but, rather, for the provision of services, include: (...) payments for pure technical assistance.”*

exerça toda ou parte de sua atividade.

Depois o parágrafo 3º da referida disposição enumera uma lista exemplificativa de quando deve entender-se que estamos perante um EP, dentre elas, além de sedes de direção, sucursais, escritórios, oficinas, etc. podemos destacar “os canteiros de construção ou de montagem cuja duração exceda seis meses”.

Por sua vez, o Art. 5 estabelece de forma negativa, quando se considera que não estamos perante um EP.

Vale salientar de acordo com o art. 5. 4 que uma pessoa que atue num Estado Contratante por conta de uma empresa do outro Estado Contratante - e desde que não seja um agente que goze de um “status” independente, desde que essas pessoas atuem no âmbito de suas atividades normais, por exemplo comissionistas - será considerada como estabelecimento permanente no primeiro Estado se tiver, e exercer habitualmente naquele Estado, autoridade para concluir contratos em nome da empresa, a não ser que suas atividades sejam limitadas à compra de bens ou mercadorias para a empresa.

#### **4.5. Mecanismos para evitar a dupla tributação**

Além das (i) regras para dirimir eventuais conflitos entre as respectivas normas internas, como no caso da determinação da Residência Fiscal (Art. 4.2 CDI), (ii) as limitações às alíquotas máximas aplicáveis estabelecidas para determinados tipos de rendimentos (juros, dividendos, royalties, etc.) o (iii) principal mecanismo para evitar a dupla

tributação está contido no art. 23 do CDI sob o título “Métodos para eliminar a dupla tributação” onde se estabelece um mecanismo de isenção com progressividade:

Quando um residente de um Estado Contratante receber rendimentos que, de acordo com as disposições da presente Convenção, sejam tributáveis no outro Estado Contratante, o primeiro Estado, ressalvado o disposto nos §§ 2º e 3º e 4º, permitirá que seja deduzido do imposto que cobrar sobre os rendimentos desse residente, **um montante igual ao imposto sobre a renda pago no outro Estado Contratante.**

Todavia, o montante deduzido não poderá exceder a fração do imposto sobre a renda, calculado antes da dedução, correspondente aos rendimentos tributáveis no outro Estado Contratante.

O disposto neste parágrafo se aplica, na Espanha, tanto aos impostos gerais como aos impostos a conta.

De acordo com a normativa interna espanhola quando na base de cálculo do Imposto de Renda e/ou do Imposto de Sociedades se integrem rendas positivas obtidas no exterior, se deduzirá da quota íntegra do imposto na Espanha a menor das duas importâncias seguintes:

- O valor efetivo do que foi pago no exterior em razão de imposto de natureza idêntica ou análoga a este Imposto.
- O valor da quota íntegra do imposto que seria devida em Espanha pelos referidos rendimentos se tivessem sido obtidos em território espanhol. Os valores não

deduzidos por insuficiência de de quota íntegra poderão ser deduzidos em períodos fiscais subsequentes.

O valor do imposto pago no estrangeiro será incluído nos rendimentos a estes efeitos previstos e fará também parte da base de cálculo, ainda que não seja integralmente dedutível.

#### **4.6. Crédito tributário (Tax sparing ou Match Credit)**

Com relação aos mecanismos para evitar a dupla tributação é importante salientar que o CDI estabelece no seu art. 23.2 sobre os juros e os royalties pagos, ao dispor que para a dedução definida na epígrafe anterior que “o imposto sobre os juros e “royalties” será sempre considerado como tendo sido pago com as alíquotas de 20% e 25% respectivamente.

Essa disposição gera um crédito fiscal (tax sparing/match crédito) no Estado receptor do rendimento, pois com independência do imposto efetivamente da renda retido no Estado da fonte da renda será considerado como tendo sido pago um imposto com as alíquotas de 20% para os juros e 25% para os royalties e serviços técnicos.

Desta forma, sendo que em Brasil com respeito aos juros será retido um 15% na Espanha será considerado como se tivesse sido retido a uma alíquota de um 20%, o que gerará um crédito fiscal na Espanha de um 5%.

Já com relação aos royalties, aos quais são equiparados os serviços técnicos, também se estabelece um crédito fiscal, pois no Brasil esses royalties sofrerão uma retenção na fonte de um 15% (no caso de uso ou da concessão de uso de marcas de indústria ou comércio) ou 10% (nos demais

casos) podendo ser considerado que houve uma retenção de um 25%.

#### **4.7. Dividendos**

Com respeito aos dividendos o art. 23 também estabelece umas previsões que podem ter uma importante relevância prática.

- Em caso de dividendos pagos por uma Sociedade brasileira a um residente (pessoa física ou pessoa jurídica) residente na Espanha o art. 23.3 do CDI estabelece que quando tais dividendos sejam tributáveis no Brasil, a Espanha isentará de imposto estes dividendos, podendo, no entanto, ao calcular o imposto incidente sobre os rendimentos restantes desse residente aplicar a alíquota que teria sido aplicável se tais dividendos não houvessem sido isentos.

A Agência Estatal de Administração Tributária espanhola (“AEAT”) vinha considerando que essa isenção unicamente poderia dar-se no caso de efetiva tributação, sendo que como a distribuição de dividendos estava isenta no Brasil a isenção estabelecida no art. 23.3 CDI não seria aplicável.

No entanto, o Tribunal Superior de Justiça de Catalunha (“TSJ”) em decisão judicial de 18 de julho de 2022 (Rec. nº 53/2021) confirmou que os dividendos recebidos por um contribuinte do Imposto de Renda de Pessoa Física (“IRPF”) e provenientes de sua participação em entidade brasileira são rendimentos abran-

gidos pela isenção progressiva prevista no artigo 23.3 da Convenção para evitar a dupla tributação (“CDI”) assinado entre Espanha e Brasil (embora computados para determinação da alíquota do imposto da base tributável). No presente caso, o contribuinte havia solicitado a retificação de sua declaração de imposto de renda pessoal e requereu a consequente devolução de rendimentos indevidos, argumentando que, em aplicação do referido CDI, os referidos dividendos deveriam ser isentos. No entanto, tanto a Agência Tributária como o Tribunal Económico-Administrativo Regional da Catalunha negaram o pedido alegando que tal isenção se baseava na tributação efetiva dos dividendos na fonte (Brasil), circunstância que não existia. O TSJ finaliza confirmando que a ausência de retenção na fonte brasileira não é impedimento à isenção na Espanha, pois o CDI exige apenas que os dividendos possam ser tributados lá (uma circunstância pacífica de acordo com seu artigo 10).

- Na hipótese inversa, conforme ao art. 23.4 do CDI, quando um residente do Brasil receber dividendos que de acordo com as disposições do CDI sejam tributáveis na Espanha, o Brasil isentará de imposto esses dividendos.

De acordo com o estabelecido no art. 10.2 do CDI a alíquota máxima com a qual a Espanha pode gravar esses dividendos será de um máximo de um 15% e de um 10% no caso do residente na Espanha seja titular de pelo



menos um 25% do capital com direito a voto na Sociedade brasileira que distribuir os dividendos (Artigo 1º do Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 4/2006).

Vale dizer, no entanto, que de acordo com o Ato Declaratório Interpretativo SRF nº 6/2002, sujeitam-se à incidência do imposto de renda os lucros e dividendos recebidos por residentes ou domiciliados no Brasil, decorrentes de participação em “Entidad de Tenencia de Valores Extranjeros” (ETVE), regulada pela Lei Espanhola do Imposto de Sociedades, não se aplicando nesse caso o disposto no parágrafo 4º do art. 23 do CDI.

## **5. Conclusões**

Ainda que a extensa casuística nos impeça entrar num maior detalhe sobre o tratamento dado no CDI a cada uma das fontes de renda nele previstas, quisemos destacar (i) os propósitos estabelecidos pelo Brasil e pela Espanha com a assinatura do CDI, que deve ser considerado em nível hierárquico superior às respectivas legislações internas, (ii) elencar alguns dos mecanismos estabelecidos para evitar ou reduzir a bitributação e (iii) algumas particularidades e considerações práticas do CDI, tudo isso, com o objetivo de que os interessados possam utilizar os temas abordados neste Capítulo para poder planejar suas estratégias de investimento no Brasil de forma eficiente.

# VVR Law

A VVR Law é um escritório internacional que combina competências multidisciplinares para oferecer serviços jurídicos voltados para negócios, com foco em soluções eficazes e modernas. Nossa atuação abrange todo o Brasil, assessorando clientes nacionais e estrangeiros em direito internacional privado, mercantil, investimentos, infraestrutura e tributação internacional. Cobrimos diversas áreas, incluindo civil, contratual, empresarial e trabalhista. Nossa equipe é formada por profissionais experientes, com trajetória em grandes firmas, dedicados a fornecer serviços jurídicos personalizados e de alta qualidade, alinhados com nossos valores éticos e as necessidades dos clientes.

**Bio do autor:**

**+ Antonio Ramallo Fernández**, advogado e consultor em Direito Empresarial com doutorado pela Universidade Central de Barcelona. Especializado em assessoria a empresas em processos de implantação no Brasil e operações internacionais. Focado em infraestrutura, energia, e Parcerias Público-Privadas (PPP), com experiência na Europa e América Latina.

**+ Claudia Cristina Vacari Pintão**, especialista em Direito Corporativo, Contratos e Direito Concursal, graduada pela PUC/SP e com especialização em Direito Empresarial pela FGV/Law. Com mais de 15 anos de experiência em fusões, aquisições e mercado de capitais, atua em direito internacional privado, assessorando investimentos estrangeiros no Brasil. Fluente em português, espanhol e inglês.  
E-mail: [cvacari@vvrllaw.com](mailto:cvacari@vvrllaw.com)



**Endereço:**

Rua Cerro Corá, 792, 12º andar,  
Vila Romana - 05061-000 - São Paulo SP



**Telefone:**

+55 11 99891 0035



**Site:**

[www.vvr-law.com](http://www.vvr-law.com)



**LinkedIn:**

[www.linkedin.com/company/vvr-law](https://www.linkedin.com/company/vvr-law)



# Quem somos

## A Câmara

A Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil é uma associação empresarial que atua há mais de seis décadas, criando oportunidades de negócios no Brasil e na Espanha. Conta com associados dos mais diversos setores, portes e nacionalidades, interessados em promover o intercâmbio comercial entre os dois países.

Na condição de integrantes da rede internacional de Câmaras de Comércio Espanholas no Exterior e da rede Eurocâmaras, o que nos dispõe grande acessibilidade nas relações governamentais, oferecemos ao associado uma visão abrangente de mercado.

## Exposição da marca e reputação

- Divulgação de notícias da empresa gratuitamente ou por meio de publicidade no site (cerca de 9 mil visualizações mensais), boletim mensal (enviado para cerca de 40 mil contatos), redes sociais (mais de 7 mil seguidores), TVs da sede da Câmara Espanhola, e no Informe Anual (tiragem de 400 unidades);
- Promoção da empresa por meio de ações de e-mail marketing (valor a consultar);
- Participação nos projetos Prêmio de Sustentabilidade e Guia de Negócios no Brasil/Espanha por meio de inscrição/patrocínio;
- Patrocínio de eventos que tenham ligação com o Core Business da empresa, para trabalhar a reputação da marca com divulgação para um público seletivo.

## Networking e conhecimento

- Acesso à lista de contatos das empresas associadas e indicação dos serviços por parte da Câmara aos demais sócios;
- Participação nos oito comitês estratégicos da Câmara, que promovem um espaço de compartilhamento de experiências e melhores práticas;
- Participação em eventos realizados pela Câmara, sem limite de colaboradores por empresa;
- Participação no evento de boas-vindas aos novos sócios;
- Apoio a missões empresariais;
- Acesso à rede de assessores e consultores especializados membros de nossas Câmaras de Comércio, com expertise comprovado na internacionalização de empresas;
- Consultoria sobre assuntos aduaneiros e informações interculturais;
- Oportunidade de participar em feiras e eventos diversos (nacionais e internacionais), apoiados pela Câmara, com descontos exclusivos para sócios;
- Acesso ao clipping semanal, com as notícias mais relevantes sobre o mercado brasileiro e espanhol;
- Acesso a descontos em serviços e produtos oferecidos por demais sócios da Câmara;
- Uso gratuito das salas para até quatro reuniões anuais (regras e disponibilidade a consultar com a área de eventos).

## **Eventos**

- Além da participação nos eventos promovidos pela Câmara, também oferecemos preços diferenciados para a realização de eventos próprios no espaço da instituição (164m<sup>2</sup> de salas moduláveis que permitem a organização de conferências, reuniões, treinamentos, coquetéis, etc);
- Desenvolvimento de eventos externos de grande porte para o associado.

# Junta diretiva

## **PRESIDENTE**

**Marcos Madureira**

Banco Santander Brasil

## **VICE-PRESIDENTES**

**1º David Melcon**

Telefônica Vivo

**2º André Lima de Angelo**

Acciona

## **TESOUREIRO**

**Andoni Hernández Bengoa**

Howden Harmonia

## **TESOUREIRO SUPLENTE**

**Maria José Cury**

PwC Brasil

## **DIRETORES**

**Adileia Quaresma**

Sener

**Alejandro Ponce**

Repsol Sinopec

**Borja Baisagoti**

Viscofan

**Cristina Salazar**

Cesce Brasil

**Eduardo Capelastegui**

Neoenergia



**Felipe Nascimento**

MAPFRE

**Gabriel Kuznietz**

Demarest Advogados

**Gonzalo Romero**

Air Europa

**Jaime Castromil**

Deutsche Bank

**Jaime Llopis**

Acs Industrial

**Javier Gimeno**

Saint-Gobain

**Javier Lozano**

Howden Harmonia

**Jesús David Viadero Canales**

Sacyr

**José Fábio Januário**

OHLA

**Jordi Miragali Mesequer**

Elecnor

**Juan Francisco Collado Sanchez**

RedInter

**Katia Repsold**

Naturgy

**Luis Syder**

ELCANO

**Marcelo Bernardino**

Indra

**Marcelo Nardi Neiva Machado**

Prosegur

**Martín Barbaresi**

Gomes da Costa

**Rafael Sagardi Lavín**

Comsa

**Renato Meirelles**

CAF do Brasil

**Santiago Yus**

Aena do Brasil

**Sven Feistel**

Zurich

# Equipe

## **Diretor Executivo**

**Alejandro Gómez**

## **Departamento Administrativo e Financeiro**

**Ricardo Campos**

rcampos@camaraespanhola.org.br

**Cíntia Kurita**

ckurita@camaraespanhola.org.br

**Gabriella Soares**

gsoares@camaraespanhola.org.br

## **Departamento Comercial e Relacionamento com Associado**

**Murilo Assimine**

massimine@camaraespanhola.org.br

**Ander Rodríguez**

arodriguez@camaraespanhola.org.br

## **Departamento de Comunicação e Marketing**

**Bruno Carvalho**

bcarvalho@camaraespanhola.org.br

**Fabício Ferracini**

fferracini@camaraespanhola.org.br

## **Departamento de Eventos e Comitês**

**Karina Ferreira**

kferreira@camaraespanhola.org.br

**Vanessa Ramalho**

vramalho@camaraespanhola.org.br



# Créditos

## Redação e dados da Espanha

Ministério de Indústria, Comércio e Turismo do  
Governo da Espanha

## Redação dos capítulos

Empresas associadas à Câmara Espanhola

## Edição

Equipe de comunicação da Câmara Espanhola

## Revisão e tradução

Focus Traduções

## Design

Jefferson Akashi

## Produção

Setembro de 2024

## Apoio institucional



## Realização

**Cámara**  
Oficial Española de Comercio en Brasil



## **Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil**

Av. Eng. Luís Carlos Berrini, 1681 – 14º andar

Cep: 04571-011 – São Paulo – SP – Brasil

Tel: 11 5508-5959

[camaraespanhola@camaraespanhola.org.br](mailto:camaraespanhola@camaraespanhola.org.br)

[www.camaraespanhola.org.br](http://www.camaraespanhola.org.br)



[instagram.com/camaraespanhola](https://www.instagram.com/camaraespanhola)



[linkedin.com/company/camaraespanhola](https://www.linkedin.com/company/camaraespanhola)



[youtube.com/camaraespanhola](https://www.youtube.com/camaraespanhola)

**Metaverso:** [www.metacamara.com.br](http://www.metacamara.com.br)

---

*O presente guia é meramente informativo, não podendo ser interpretado como uma recomendação de implementação ou assessoramento específico em relação a qualquer dos temas nele tratados. Neste sentido, qualquer decisão de investimento deve ser precedida da contratação de assessores pelo investidor interessado.*

