



BUSINESS GUIDE SC:

Legislación y oportunidades de
negocios en Santa Catarina

FICHA CATALOGRÁFICA

TÍTULO:

BUSINESS GUIDE SC:

Legislación y oportunidades de negocios en Santa Catarina

REALIZACIÓN:

Comisión de Derecho y Relaciones Internacionales OAB/SC

ORGANIZADORAS:

Aline Beltrame de Moura e Letícia Mulinari Gnoatton

PARTICIPANTES:

- ▶ Alex dos Santos Bartell
- ▶ Alison Autino Cabrera
- ▶ Bettina Gomes Omizzolo
- ▶ Camila Carla Virmond
- ▶ Diego de Andrade Roratto
- ▶ Eduardo Koetz
- ▶ João de Borba Neto
- ▶ Patrícia Fernanda Scalco
- ▶ Rafaela Girardi Hormann
- ▶ Raphael Francalacci Schambeck Luz
- ▶ Raul Rietmann de Freitas
- ▶ Rodrigo de Azambuja Pias
- ▶ Rodrigo Diniz Maciel



Comisión de Derecho y
Relaciones Internacionales

ESA30
ANOS

CAASC

SU MIA RIO

1	PRESENTACIÓN	4
2.1	CONTRATO DE AGENCIA	5
2.2	CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN	5
2.3	CONTRATO DE REPRESENTACIÓN COMERCIAL	7
2.4	CONTRATO DE LICENCIA Y CESIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL	8
2.5	CONTRATACIÓN DE COLABORADOR EN TERRITORIO BRASILEIRO	10
3	NACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ESTRANJERAS	12
4	APERTURA DE EMPRESA CON CAPITAL ESTRANJERO	14
5.1	INVERSIÓN EXTRANJERA	16
5.2	SOCIO EXTRANJERO	18
5.3	CONTRATO DE PRÉSTAMO	20
6.1	VISA DE INVERSOR	22
6.2	VISA DE TRABAJO PARA EXTRANJEROS	24
7	TRANSFERENCIA INTERNACIONAL DE CAPITAL	26

1 PRESENTACIÓN

Esta guía surgió de la necesidad de presentar de forma simple y objetiva los aspectos jurídicos que deben ser tenidos en cuenta por potenciales inversores extranjeros que elijan el Estado de Santa Catarina como lugar de destino de sus recursos financieros e intereses estratégicos.

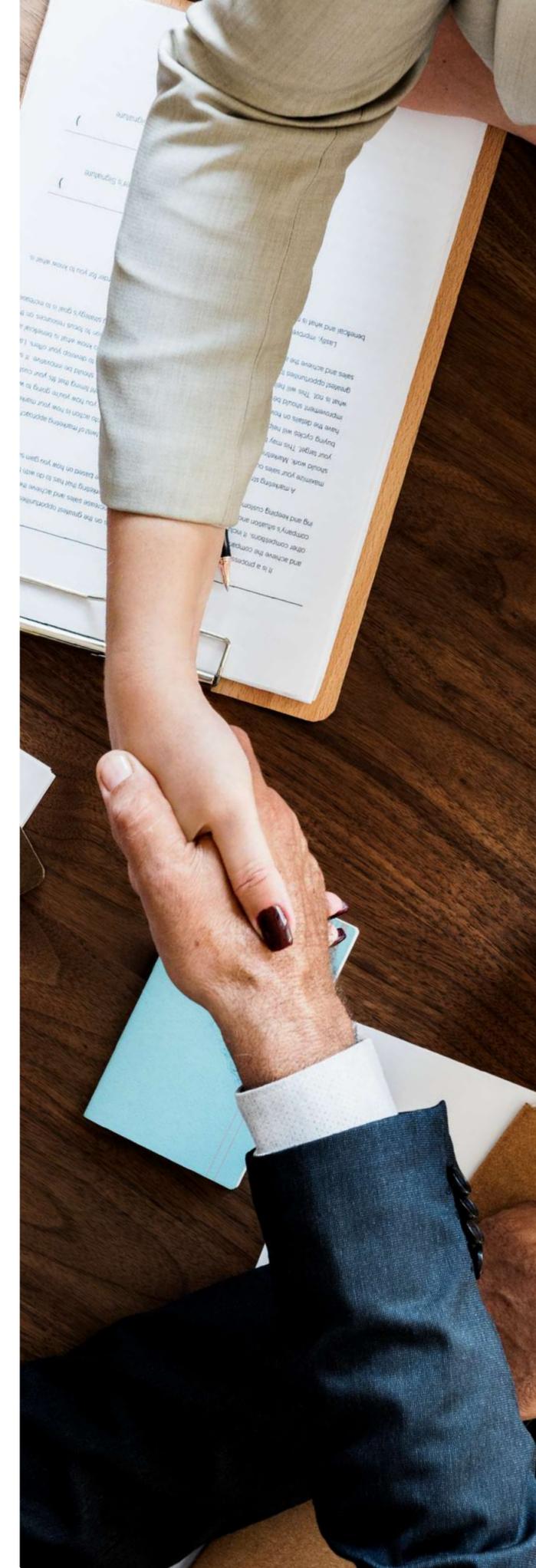
Fruto del intenso trabajo realizado por la Comisión de Derecho y Relaciones Internacionales del Colegio de Abogados de Santa Catarina (OAB/SC), el Business Guide SC fue cuidadosamente elaborado bajo la organización de Aline Beltrame de Moura y Letícia Mulinari Gnoatton, con la contribución de los siguientes miembros de la Comisión: Alex dos Santos Bartell, Alison Autino Cabrera, Bettina Gomes Omizzolo, Camila Carla Virmond, Diego de Andrade Roratto, Eduardo Koetz, João de Borba Neto, Patrícia Fernanda Scalco, Rafaela Girardi Hormann, Raphael Francalacci Schambeck Luz, Raul Rietmann de Freitas, Rodrigo de Azambuja Pias e Rodrigo Diniz Maciel, los cuales participaron de la elaboración del material de cuño teórico-práctico que compone esta Guía. Esta iniciativa también recibió el apoyo del Módulo Jean Monnet y del Jean Monnet Network del Programa Erasmus +; programas de la Comisión Europea para la difusión de conocimientos sobre derecho internacional y de la Unión Europea, ambos instituidos en la Universidad Federal de Santa Catarina.

Con el objetivo de promover una propagación más accesible al público del proyecto y alcanzar un número mayor de destinatarios extranjeros, la Guía está disponible en inglés y español. La traducción al inglés fue realizada por Rafaela Girardi Hormann y Raul Rietmann de Freitas, y la versión en español por Alison Autino Cabrera, todos miembros de la Comisión.

La Guía está dividida en 13 secciones, cada una corresponde a un asunto, el cual es abordado siguiendo una metodología padronizada que facilita la lectura y comprensión del tema, inclusive, por personas no vinculadas al medio jurídico. Ciertamente, la propuesta es que el inversor tenga un primer contacto con la legislación brasileña a través de este material, sin dejar de lado la necesidad de asesoría jurídica de abogados especializados para análisis de casos concretos.

ORGANIZADORA

Aline Beltrame de Moura
Letícia Mulinari Gnoatton



2.1 CONTRATO DE AGENCIA

Base legal: Artículos 710 a 721 del Código Civil

Dentro de los contratos empresariales típicos, Brasil tiene el contrato de agencia. Consiste en un vínculo contractual en el cual una persona, o empresa, asume la obligación de promover negocios mediante la redistribución, sin que haya existencia de stock.

Es un tipo de contrato que una empresa extranjera puede usar para realizar prospección de clientes y negocios en territorio brasileño. Para esto, es necesario tener en cuenta las características de este tipo de contrato.

El Código Civil Brasileño, en sus artículos 710 a 721, establece las reglas generales para la regulación de la relación agente y contratante, su forma de remuneración, área de actuación, restricciones de la competencia, entre otras. De esta forma, se sugiere que el contrato de agencia sea redactado por abogados que se estén familiarizados con la normativa brasileña, para que el contrato atienda los intereses del contratante.

Destacamos que la relación que se establece mediante el contrato de agencia no debe confundirse con una relación de empleo. Los tribunales brasileños poseen un elevado proteccionismo de los derechos laborales. Por este motivo, en esta modalidad de contratación, se orienta a que no haya exclusividad, subordinación, carga horaria obligatoria y remuneración fija, bajo riesgo de que pueda constituir vínculo de empleo y por consiguiente haya aplicación de todas las cargas incidentes.

Este tipo de contrato posee similitudes con relación a los tipos de prospección de negocios de representación comercial y distribución. Es necesario verificar cuál de las modalidades con vínculo contractual se adecua más a las necesidades de la empresa en cuestión.

2.2 CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

Base legal: Código Civil, artículos 710 - 721 // Ley 6.729/79

Los contratos de distribución están regulados en el Código Civil en los artículos 710 y 721. El artículo 710 define agencia y distribución como: “Por contrato de agencia, una persona asume, de forma no eventual y sin vínculos de dependencia, la obligación de promocionar en favor de otra, mediante retribución, la realización de determinados negocios, en regla y en zona determinada, caracterizándose distribución cuando el agente tiene a su disposición la cosa que será negociada”.

Los distribuidores tienen como objetivo promocionar la expansión de la red de productos y servicios del fabricante en las diferentes zonas geográficas a partir de la circulación de la producción. Tal circulación es conocida como venta indirecta, pues el producto es adquirido de un intermediario (o distribuidor), que generalmente tiene como beneficio económico la diferencia entre el precio de compra y el precio de reventa.

▶ **Características esenciales del Contrato de Distribución:**

a) Adquisición de mercadería en carácter profesional y no eventual por parte del distribuidor;

b) Objetivo de reventa de la mercadería, promocionando su circulación. De lo contrario, el contrato pasa a ser de suministro.

▶ **Características accesorias:**

a) Monopolio de reventa en determinada zona del territorio. El derecho a la exclusividad debe ser negociado entre proveedor y distribuidor;

b) Generalmente, el distribuidor le concede la exclusividad al fabricante para evitar el conflicto de interés entre marcas.

c) En algunos contratos de distribución, el fabricante le otorga al distribuidor un crédito para que pueda adquirir mercaderías. Como contrapartida, el distribuidor le ofrece una garantía hipotecaria o caución.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Las grandes ventajas de la distribución son, ciertamente, la circulación de mercaderías y la expansión del mercado de la empresa proveedora. Sin embargo, la distribución es una relación jurídica compleja pues constituye o amplía un mercado que será aprovechado por dos empresas: el distribuidor y el fabricante - con intereses muchas veces diferentes. De esta forma, es importante que el contrato de distribución esté muy bien elaborado.

Además, muchas veces el distribuidor está en una situación de dependencia económica y financiera con relación al fabricante.

Sabemos que Brasil tiene un sistema jurídico proteccionista; la disolución injustificada del contrato por tiempo indeterminado puede traer como consecuencia para el proveedor, el pago de abultadas indemnizaciones en favor del distribuidor.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN X SUMINISTRO

Así como el contrato de distribución, el contrato de suministro es una relación jurídica de compraventa en modalidad sucesiva, y normalmente involucra la obligación de adquirir una determinada cantidad de productos, en un determinado período de tiempo. La diferencia radica en la posibilidad de tener a disposición la mercadería adquirida. El suministro generalmente sirve para suplir las necesidades del comprador, mientras que la distribución involucra la circulación de mercaderías, ampliando el mercado del fabricante en determinado sector del territorio,

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN X REPRESENTACIÓN COMERCIAL

Los dos tipos de contrato generan dudas con respecto a su similitud. El contrato de representación comercial (Ley 4.886/65) es un contrato de colaboración mediante el cual el representante se compromete a hacer mediación de negocios en favor del representado, de forma no eventual. A pesar que el contrato de representación también tiene como objetivo la circulación de mercaderías, la obligación del representante es apenas con relación a la aproximación entre representante y clientes. A diferencia del contrato de distribución, la mercadería no es propiedad del representante. Si el cliente que compró la mercadería deja de efectuar el pago, el representante no sufrirá sanciones por incumplimiento; al contrario del distribuidor, que cargará con las sanciones por el hecho propietario de la mercadería.

Algunos autores aún distinguen el contrato de distribución del contrato de concesión, porque este último posee prestación de servicios de asistencia técnica por parte del concesionario. Las similitudes entre distribución y concesión son más que las diferencias, es por este motivo que la jurisprudencia no aclara de forma definitiva las diferencias entre ambos contratos.

2.3 CONTRATO DE REPRESENTACIÓN COMERCIAL

Base legal: Ley n° 4.886/65 y alteraciones posteriores

► Sites de interesse: coresc.org.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

A través del Contrato de Representación, es posible contratar un aliado; un representante comercial - el cual actuará en forma autónoma en el desarrollo de su negocio.

El Contrato de Representación Comercial es una alternativa que las empresas frecuentemente buscan como alternativa a la contratación directa de vendedores empleados en sus áreas comerciales. Con este contrato, el representante comercial se compromete a promocionar negocios a favor de la empresa, agenciando pedidos y captando clientes, bajo las directivas de la empresa representada.

El representante comercial puede actuar autónomamente, es decir, sin que exista vínculo de empleo, siempre que esté

registrado en el “CORE - Consejo Regional de Representantes Comerciales”. Entre los aspectos legales definidos por la representación comercial Brasileña, esta debe ser de forma no esporádica, a cargo de una o más personas, de forma de mediar transacciones comerciales, agenciando propuestas o pedidos que serán posteriormente transmitidos al representado.

PARTICULARIDADES DE BRASIL

Antes de adoptar este tipo de contrato, es importante notar que el representante comercial no actuará como empleado de la empresa representada, sino como un intermediario de negocios en favor de la misma, gozando de autonomía en relación al representado. Sin embargo, esta autonomía, no le permitirá realizar negocios en nombre del representando, apenas cuando se los haya comunicado.

Este tipo de contrato está regulado por la Ley Brasileña n.4.886/65, y, a pesar de poder ser celebrado de forma verbal, pues no se exige forma específica, son necesarios algunos elementos esenciales a su configuración.

En primer lugar, es necesario definir el objeto del contrato, o sea, indicar los productos o servicios que serán vehiculados por el representante, bien como, indicar el espacio territorial en donde será ejercida la representación, y en el caso de ser en el mismo espacio territorial, si habrá o no exclusividad de actuación. Finalmente, es necesario que sea definida la retribución financiera del representante comercial.

La Ley n° 4.886/65 establece inclusive la “exclusividad de zona”, según la cual la representada debe abstenerse de vender sus productos/servicios en una determinada área delimitada en el contrato, si no a través del representante contratado para actuar en aquel local. La jurisprudencia del Supremo Tribunal de

Justicia es firme con relación a la actuación exclusiva implícita en el contrato de representación comercial, con excepción de que se trate de un contrato verbal.

Finalmente, es necesario que se tomen todas las precauciones necesarias para la ejecución del contrato de representación comercial en la relación cotidiana entre representante y representada, ya que, la relación de representación comercial puede confundirse con una relación de empleo, atrayendo la incidencia de tributos laborales, jubilatorios e impositivos. Para evitar esta situación, es esencial respetar las características que definen la representación comercial, en especial la autonomía del representante, evitando la exigencia de subordinación a la representada. Debe ser evitado también el control y la fiscalización excesiva del representante comercial, dándole libertad y autonomía para ejercer sus obligaciones.

2.4 CONTRATO DE LICENCIA Y CESIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Base legal: Ley 9.279 de 1996, Ley ordinaria SC 14.328 de 2008

► Sites de interesse:
www.gov.br/inpi/pt-br; www.abral.org.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

El contrato de licencia tiene por objetivo negociar bienes de

propiedad intelectual. Estos bienes pueden ser: inventos, marcas, diseños y modelos industriales, obras literarias, obras artísticas y científicas.

Dentro de la propiedad intelectual existe una categoría llamada “propiedad industrial” y tiene como objeto la actividad empresarial y la protección de bienes como: patentes, marcas, diseños industriales, secretos industriales e indicaciones geográficas.

La Ley n. 9.279 de 1996, Ley de la propiedad industrial, asegura a su titular el derecho exclusivo de: fabricar, comerciar, importar, usar, vender y ceder estos bienes.

PECULIARIDADES DE BRASIL

Licenciar se convirtió en una herramienta de marketing fundamental para el crecimiento de una empresa y el mercado brasileiro demuestra un futuro prometedor para el área. De acuerdo con la ABRAL (Asociación Brasileira de licencia), el mercado brasileiro creció 5% los últimos años totalizando R\$17 billones de reales de negocios en 2016, lo que generó 1.500 empleos directos y millares de indirectos. Las oportunidades de inversión son amplias ya que existen aproximadamente 600 propiedades disponibles para licencia, siendo 60% infantiles y 40% no infantiles.

Las propiedades con mayores licencias son las del ramo del entretenimiento, seguidas por marcas deportivas, moda música y artes, figuras famosas y juegos.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

El estado de Santa Catarina es considerado un polo tecnológico referencia en el país, la capital del estado alberga

más de 900 empresas de tecnología las cuales tienen ingresos de más de R\$5.4 billones de reales, monto muy superior al que arroja el turismo.

Por lo tanto, además de las posibilidades de licencia ofrecidas en el país, Santa Catarina tiene un gran potencial para la licencia de tecnología ofreciendo beneficios para empresarios y generando nuevos empleos directos e indirectos. El estado reglamentó la “Ley catarinense de innovación”, n.14.328 de 2008, y desde 2009 Santa Catarina concede beneficios inmediatos a las empresas seleccionadas en programas de desarrollo tecnológico regional.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Las opciones de negocios pueden ser variadas, sin embargo, el contrato de licencia muchas veces suele ser la mejor estrategia comercial.

Una de las preguntas que los empresarios comúnmente hacen tiene que ver con las ventajas de este tipo de contrato; es por esto, que podemos afirmar que la licencia, como estrategia de marketing, sirve para que las empresas refuercen y/o amplíen su portfolio.

Licenciar es una excelente alternativa para el crecimiento de una empresa siempre que el empresario desee expandir negocios, aumentar la calidad de sus productos, procesos o servicios recolocando su negocio en el mercado.

De esta forma, si el empresario ya tiene una marca en el mercado, el contrato de licencia puede convertirse en una importante fuente de ingresos.

► Los tipos de contratos de licencia más usados son:

- a) Licencia de tecnología;
- b) Licencia de marca y franquía;
- c) Licencia de Derecho autoral.

Estos tipos de contratos son muy comunes en las empresas de tecnología que desarrollan productos y servicios innovadores.

Este tipo de contrato es muy indicado cuando el producto de la empresa sea un bien de propiedad intelectual; sin embargo, es importante que la empresa verifique primero cuál tipo de licencia se adecua mejor a los objetivos de su negocio.

Por tratarse de bienes de propiedad intelectual es necesario que el empresario busque proteger sus bienes ya en la fase de negociación (pre-licencia) usando siempre que pueda, contratos de confidencialidad o memorandos de intención.

Un contrato de licencia y cesión de propiedad intelectual dispone sobre derechos relativos a la propiedad industrial (marca, patente, diseño industrial, topografía de circuito integrado, con relación a derechos de programas de computador); tiene la estructura básica de todo contrato y como partes “licenciante” (es quien otorga el derecho) y “licenciado” (es quien irá explotar esa tecnología).

► La estructura básica del contrato incluirá:

- a) *definición del producto que a licenciar;*
- b) *definición de la base y términos de los royalties;*
- c) *alcance de las mejoras de la propiedad intelectual;*
- d) *acuerdo de comarketing y de copromoción.*

Para elaborar el documento, ambas partes deberán planear y organizar todo lo referente a la relación contractual. El contenido de las cláusulas será libremente negociado entre los interesados para que el documento refleje la voluntad y garantice los derechos de ambas partes.

2.5 CONTRATACIÓN DE COLABORADOR EN TERRITORIO BRASILEIRO

Base legal: Constitución Federal, Decreto-Ley Federal n.º 5.452/43 (CLT – Consolidación de leyes de Laborales) y Ley Complementar n.º 459/09 del Estado de Santa Catarina.

► Sites de interés:
planalto.gov.br; www.tst.jus.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

El emprendedor extranjero precisa conocer los procedimientos más importantes para contratar un funcionario en Brasil. El acto de contratación, que deberá tener un registro formal posterior, determinará el tipo de contrato negociado, examen médico, términos de responsabilidad y registro de su carné de Trabajo y Previsión Social (CTPS).

La empresa también será responsable por los tributos de previsión social, del FGTS - Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio) y fiscales. También, es necesario tener conocimiento sobre la existencia de fondos relacionados al contrato, por ejemplo: salario vacacional, aguinaldo, valores que impactan

sustancialmente en el valor nominal de la remuneración y que deben ser tenidos en cuenta en el acto de contratación.

La burocracia no puede ser una barrera. La flamante reforma laboral de 2017 fue pensada en este sentido. Como vemos, es necesario tener un conocimiento básico, el cual será aquí discutido, así como también, buscar orientación profesional de un abogado de confianza.

PECULIARIDADES DE BRASIL

Las leyes laborales en Brasil están previstas en la Constitución Federal de 1988 y en el Decreto-Ley Federal n.º 5.452/43 (CLT – Consolidación de Leyes Laborales), legislación que viene sufriendo incontables alteraciones los últimos años.

Por otro lado, merecen especial atención, las Convenciones y Acuerdos Colectivos.

El trabajador extranjero necesita una visa de trabajo, tema que será abordado en el capítulo 6.2; sin embargo, es importante destacar que no existen diferencias entre los trabajadores brasileños y los extranjeros, ambos gozan de los mismos derechos, pudiendo inclusive los extranjeros postular judicialmente en Brasil ante cualquier descumplimiento, siempre y cuando exista competencia de jurisdicción.

Al contratar, es indispensable verificar el tipo de trabajador y/o servicio que la empresa necesita, para determinar cuáles son las obligaciones y deberes legales de la función a ser negociada.

El contrato de trabajo es individual y contiene dos partes: empresa y trabajador. Puede ser tácito o expreso, verbal o escrito. Puede ser objeto de libre estipulación entre las partes interesadas en todo lo que no infrinja las disposiciones de protección laborales, contratos colectivos y decisiones de las autoridades competentes.

Puede tener plazo determinado o indeterminado. La regla general es el contrato con plazo indeterminado y que para darse por terminado, por una de las partes, exige aviso previo 30 (treinta) días como mínimo, bajo pena de indemnización por el valor correspondiente.

Cuando sea por plazo indeterminado, el contrato no podrá ser estipulado por más de 2 (dos) años y sólo será válido en caso de servicio cuya naturaleza o transitoriedad justifique la predeterminación. Existe también la posibilidad de firmar contrato de experiencia, el cual no podrá exceder el plazo de 90 (noventa) días.

La empresa está obligada a registrar el contrato de trabajo en un plazo de 5 (cinco) días hábiles desde la firma del mismo. Deberá también realizar el registro en el carné del trabajador, CTPS, documento obligatorio para ejercer cualquier tipo de empleo. En este documento informará la fecha de admisión, remuneración y condiciones especiales.

Cuando finaliza el contrato, la empresa tiene plazo de 10 (diez) días para darle baja al documento, proporcionar los documentos exigidos por ley y efectuar el pago de la liquidación, bajo pena de incidencia de multa de un salario.

La carga horaria máxima establecida en la Constitución Federal es de 44 (cuarenta y cuatro) horas semanales. Si excede la jornada, incide el pago por el servicio extraordinario realizado, con aumento mínimo de 50% (cincuenta por ciento) de la hora normal.

Existen categorías especiales con carga horaria menor a 44 (cuarenta y cuatro) horas, por ejemplo, el bancario que tiene una jornada de 30 (treinta) horas semanales.

La empresa además de la obligación del pago de salario, tiene la obligación legal de descontar el FGTS, Fondo de previsión social y el impuesto a la renta. Además, todos los funcionarios tienen derechos a fondos legales a partir de la firma y registro del contrato: aguinaldo, salario vacacional de 30 (treinta) días por año con incremento de un tercio del salario, descanso semanal pago, entre otros.

Trabajos en condiciones peligrosas, insalubres, en horario nocturno, domingos o feriados, pueden tener incremento en la remuneración del trabajador.

Es importante mencionar que la Ley n° 13.467, de 2017, también conocida por “Reforma Laboral”, agregó la posibilidad de firmar contrato intermitente, en el cual la prestación de servicios no es continua, de esta forma se creó la figura de la “pejotización”, o sea, contratar a un trabajador autónomo por intermedio de una persona jurídica (PJ) interpuesta.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

En Brasil, la Constitución Federal determina la competencia exclusiva de la Unión para legislar sobre el derecho laboral. Además, establece la garantía del salario mínimo nacional, fijado en ley específica y actualizado anualmente. En 2020, el salario mínimo nacional fue fijado en R\$1.045,00 (un mil y cuarenta y cinco reales).

A los estados les cabe la posibilidad de legislar exclusivamente con relación al piso estatal para las categorías específicas. En Santa Catarina, la Ley Complementaria n.º 459/09 establece el piso para algunas categorías de trabajo, actualizada anualmente, como por ejemplo: agricultura, pecuaria, pesca, turismo, comercio, entre otros.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La legislación laboral brasileña ha sido siempre proteccionista y burocrática. En caso de que exista interés en que un colaborador trabaje en suelo brasileiro, aunque el contrato de trabajo establezca que está regulado por la ley de otro país, deben tenerse en cuenta las garantías otorgadas al trabajador por la legislación brasileña, lo que puede llevar a la aplicación de esta al citado vínculo de empleo.

3 NACIONALIZAÇÃO DE SOCIEDADES ESTRANGEIRAS

Base legal: Código Civil y Normativas del DREI

► Sites de interés:

mdic.gov.br/index.php/micro-e-pequenas-empresa/drei

De acuerdo al Art. 1.134 del Código Civil, las sociedades extranjeras que deseen obtener autorización para la nacionalización o instalación de filial, agencia, sucursal o establecimiento en el país, deberán realizar el pedido al Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integración (DREI), institución responsable de examinar el pedido.

La autorización previa para establecimiento en territorio Brasileiro o para alteración de contrato o estatuto deberá ser realizada mediante registro y pedido en el Portal “gov.br”, en el que debe ser indicada una de las siguientes opciones (instalación y funcionamiento, alteración, cancelación o nacionalización).

El pedido deberá cumplir con requisitos del Art. 2º del DREI nº 07/2013: I - acto de deliberación sobre la instalación de filial, sucursal, agencia o establecimiento en Brasil; II - Contrato o estatuto por extenso; III - lista de socios o accionistas, incluyendo nombre, profesión, domicilio y número de cuotas o acciones, salvo cuando en virtud de la ley aplicable en el país de origen, sea imposible cumplir con esa exigencia; VI - prueba de que la sociedad está constituida según la ley del país; V - Acta de nombramiento del representante en Brasil adjuntando poder para aceptar las condiciones en que se le otorga el documento y

plenos poderes para tratar de cualquier asunto y resolverlos en forma definitiva, pudiendo ser demandado y recibir citaciones en nombre de la sociedad; VI - declaración del representante en Brasil de que acepta las condiciones en que fue otorgada la autorización para instalación y funcionamiento por el Gobierno Federal; VII - último balance; y VIII - guía de pago del precio del servicio.

El acto en que la sociedad delibera por la apertura de la filial en Brasil debe incluir las actividades que pretenden ejercer en Brasil, conforme el estatuto social; destaque del capital, en moneda brasilera, destinado a las operaciones en Brasil; siendo que en este acto podrá constar el nombramiento del representante legal en Brasil. La sociedad funcionará con su nombre empresarial, pudiendo agregar la expresión “de Brasil” o “para Brasil”.

En cuanto al contenido integral del contrato o estatuto y prueba de estar la sociedad constituida de acuerdo a la ley de su país, conviene resaltar que la sociedad debe estar regularmente constituida y registrada en el órgano responsable del país de origen.

Con relación a la lista de socios o accionistas, con nombres, profesiones, domicilios y número de cuotas o de acciones, esta debe presentarse a los miembros de todos los órganos de la administración de la sociedad.

El acto de deliberación sobre el nombramiento del representante en Brasil debe incluir en forma expresa plenos poderes para aceptar las condiciones en que es dada la autorización, para tratar de cualquier asunto y resolverlos en forma definitiva, inclusive para ser demandado y recibir citaciones iniciales en nombre de la sociedad. No puede constar plazo de validez ni de delegación de todos los poderes. El representante podrá ser brasilero o extranjero, sin embargo, debe tener residencia y estar domiciliado en Brasil.

La guía de pago del inciso VIII del Art. 2º da Instrução Normativa DREI nº 07/2013 debe ser paga por medio de DARF, código 6621, con costo en 2019 de R\$240,00.

Los documentos deberán presentarse en formato “pdf”. Aquellos documentos de origen extranjero deben ser legalizados por la autoridad consular brasileña o apostillados de acuerdo a la Convención de la Haia. También deberán ser presentadas las traducciones hechas por traductor público oficial matriculado en una de las Juntas Comerciales nacionales. Después de realizado el protocolo, el DREI deberá manifestarse en relación a la concesión o con relación a la negativa.

En el caso de constatarse alguna irregularidad formal, se abrirá una exigencia en el proceso, ocasión en la que la sociedad tendrá un plazo de 60 (sesenta) días para cumplirla.

La autorización gubernamental será concedida mediante publicación en el Diario Oficial de la Unión, siendo necesario el registro de la Sociedad en la Junta Comercial.

Una alternativa para la nacionalización de sociedad extranjera relativamente menos burocrática, es la apertura de filial con capital extranjero. Aunque la carga tributaria sea equivalente, la participación del capital extranjero tiene algunas restricciones.

Es por ello, que algunas de las ventajas de nacionalizar una sociedad extranjera están dadas por no aceptar las restricciones impuestas a las sociedades con capital extranjero, tales como actividades relacionadas a la energía nuclear, correos y telégrafos y al sector aeroespacial; o a la restricción o limitación de participación de capital extranjero en instituciones financieras, transporte aéreo, empresas de radio, TV y periódicos, al sector de mineración, entre otros.

Otra ventaja es la posibilidad de adoptar la nomenclatura “de Brasil” o “para Brasil” (Art. 1.137, Parágrafo Único del Código

Civil) al nombre adoptado en el país de origen, transferir su sede para Brasil y la subordinación a la jurisdicción nacional, con todo el conjunto de prerrogativas y sujeciones.

Las sociedades empresariales con personalidad jurídica propia más comunes son las sociedades simples, sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple, sociedad limitada, sociedad anónima y sociedad en comandita por acciones.

La Ley 12.441 de 2011 creó la figura del Empresario Individual de Responsabilidad Limitada - EIRELI. Sin embargo, la exigencia de integración de valor mínimo de 100 salarios mínimos y la imposibilidad de que las personas jurídicas consten como titulares de este tipo de sociedad, no las hacen viables.

Fue promulgada recientemente la Ley n.13.874 de 2019, llamada Declaración de Derechos de la Libertad Económica, la cual creó un nuevo tipo societario denominado Sociedad Unipersonal Limitada, sin límite mínimo para integrar capital y la posibilidad de titularización tanto por persona natural como jurídica.

Debido a la limitación total o parcial de responsabilidad de estos tipos societarios, los demás tipos existentes son raramente utilizados.

Luego de estas breves consideraciones, es importante finalizar destacando que la opción por la nacionalización y por el tipo societario adecuado dependen del ramo de actividad explotado por la sociedad extranjera.

A pesar de la evolución legislativa y de la gradual flexibilización con el paso del tiempo, concluimos que el ambiente de negocios nacional nunca estuvo tan favorable para el ingreso de sociedades e inversores extranjeros que pretendan expandir sus negocios en Brasil.

4 APERTURA DE EMPRESA CON CAPITAL ESTRANJERO

Base legal: Instrucción Normativa nº 34/2017 del DREI; Código Civil, Ley de Sociedades Anónimas.

► Sites de interés:

bcbr.gov.br/estabilidade financeira/registro capital estrangeiros
mdic.gov.br/index.php/micro-e-pequenas-empresa/drei

La legislación brasileña permite la apertura de empresas nacionales, con capital extranjero, con excepción de algunas actividades, entre ellas, la prohibición o limitación de actuación de empresas integralmente extranjeras. La apertura de la empresa con la capitalización a través de inversión extranjera tiene un proceso simplificado si lo comparamos con la apertura de filial de empresa extranjera en Brasil, tema tratado con mayor atención en el capítulo 3 de este Manual.

El registro de sociedad con capital extranjero tiene un proceso similar al de constitución de sociedad con capital nacional, no siendo necesario, en general, autorización del poder ejecutivo. El registro es realizado a través de la Junta Comercial del estado donde se instale la sociedad.

Constituir una sociedad en Brasil exige (i) la elaboración de un contrato para regir tanto la sociedad cuanto la relación entre sus socios - Contrato/Estatuto Social; (ii) la constitución de patrimonio por separado de todos los socios - Capital Social; (iii) designación del representante legal de la sociedad - Administrador, que debe necesariamente ser residente en el país; (iv) obtención de las licencias necesarias para el desarrollo de las actividades de la sociedad.

La sociedad será necesariamente regida por la legislación brasileña, pudiendo ser constituida, por lo general, en modalidad de sociedad simple o empresaria; limitada; anónima o EIRELI. La definición del tipo de sociedad dependerá de los intereses de los socios, de la actividad desarrollada y de las implicaciones tributarias que emerjan del tipo de sociedad elegido. Se orienta a aquel interesado en abrir una sociedad en Brasil busque auxilio jurídico para definir el tipo de sociedad, mediante la elaboración del Contrato/Estatuto Social.

Con relación a la transferencia de recursos para constituir el capital social de la sociedad, todo capital extranjero debe ser registrado en el Banco Central de Brasil, en un plazo de 30 días a partir del ingreso de los recursos. El citado registro es realizado a través del sistema electrónico del mismo Banco Central.

No es obligatorio que haya un capital social mínimo para constituir la sociedad por parte de extranjeros. Sin embargo, destacamos que para obtener la autorización de residencia en la modalidad inversor se establecen montos mínimos de inversión conforme abordado en el ítem 6 de este Guide.

En el caso de que el socio extranjero (persona física o jurídica) no resida en Brasil, es necesario que nombre a un representante legal para que responda frente a las autoridades oficiales brasileras, el cual deberá necesariamente residir en Brasil. La designación del representante legal se dará a través de un poder, que incluirá obligatoriamente poderes para recibir intimaciones, notificaciones y citaciones.

El proceso de registro de las sociedades pasa por la obtención de las autorizaciones públicas necesarias, dependiendo de la actividad a ser desarrollada. Brasil tiene procedimientos complejos para la obtención de las licencias

necesarias para operar y abrir sociedades, los cuales incluyen organismos federales, estatales y municipales.

Destacamos que la apertura de una sociedad involucra diversas cuestiones jurídicas y contables, que necesitan ser analizadas caso a caso. Por esta razón aconsejamos que los extranjeros interesados en abrir una sociedad en Brasil entren en contacto con profesionales especializados en el área.

5.1 INVERSIÓN EXTRANJERA

Base legal: Ley nº 4.131 (Ley de Capital Extranjero) de 3.9.1962; Ley 4.390 de 29.8.1964; Decreto nº 55.762 de 17.2.1965

► Sites de interés:

economia.gov.br/central-de-conteudos/publicacoes/boletim-de-investimentos-estrangeiros

bcb.gov.br/estatisticas/investimento_estrangeiro_direto

apexbrasil.com.br/o-que-e-ied

investexportbrasil.gov.br/guia-legal-para-o-investidor-estrangeiro-no-brasil

SÍNTESIS DEL ASUNTO

Los negocios internacionales pueden desarrollarse a través de inversiones internacionales. Estos negocios consisten en la aplicación de capital, en un determinado país, por parte de personas no residentes. En Brasil, la institución gubernamental brasileña responsable por la recepción y control de capitales extranjeros e inversiones es el Banco Central del Brasil.

El capital extranjero al entrar a Brasil pasa a ser regido por las Leyes nº 4.131 (Ley de Capitales Extranjeros) y nº 4.390, de 1962 y 1964, respectivamente. Ambas leyes están regidas por el Decreto nº 55.762 de 1965, y sus posteriores alteraciones.

Las inversiones internacionales se subdividen en inversiones directas, o inversiones de cartera. La inversión directa extranjera (IDE) consiste en aplicaciones de capital en un país extranjero con el objetivo de controlar la propiedad de activos. Se incluyen ahí todas las inversiones realizadas por empresas con el objetivo de producir en el exterior.

Según el Banco Central de Brasil, el IDE es la inversión hecha por persona física o jurídica con sede en el exterior, en capital social de una empresa brasilera, independientemente del porcentaje de acciones o cuotas que haya adquirido, desde que la adquisición se haya dado de forma directa (por suscripción de capital admitida por los socios de una empresa, o por adquisición directa, junto a un socio, de participación integralizada de cuotas de propiedad). Con excepción de realizada en el ambiente de la bolsa de valores (y podría también no ser), la adquisición llevada a cabo en remates excepcionales, tales como los de privatización de empresas, precedidos de toda la formalidad que la legislación determina.

Existen varios tipos de inversión directa. La empresa puede construir una nueva fábrica; llamada inversión “greenfield”, puede comprar las instalaciones de una empresa nacional; o puede participar de una alianza, constituyendo así un “joint-venture”.

La inversión de cartera o en portfolio se da mediante la compra de activos financieros extranjeros (acciones, bonos, certificados de depósito y otros títulos). De acuerdo con el Banco Central de Brasil, la inversión de cartera es más específicamente, en la nomenclatura del mercado financiero y de capital, un conjunto de activos (títulos, contratos, etc) que son propiedad de una persona.

La legislación-reglamentación brasilera adoptó la expresión Inversión en portfolio para designar cualquier aplicación de recursos por extranjeros (no residentes) en los mercados financieros y de capitales del país. En los casos de inversión en la cartera de acciones (anexo III), DR o ADR (anexo V) y Títulos y Valores Móviles, deben ser tenidos en cuenta los procedimientos establecidos en la Resolución 1.289.4.

En Brasil, los flujos de IDE se rigen por la Ley de Remesa de Lucros y se destinan a la creación o ampliación de la capacidad

productiva o de adquisición de empresas en proceso de privatización. Sus activos presentan baja liquidez si se comparan a las inversiones en portfollio, que constituyen inversiones en activos financieros.

PECULIARIDADES DE BRASIL

De acuerdo con la legislación, el capital extranjero puede estar constituido por mercaderías, máquinas o equipos que entran a Brasil sin integralización en dinero, desde que sean destinadas a la producción de bienes y servicios, y además de cualquier recurso ingresado al país para el desarrollo de actividades económicas, desde que pertenezcan a personas físicas o jurídicas domiciliadas o con sede en el exterior.

Los capitales extranjeros en el país son registrados en el Banco Central de Brasil (Bacen) de forma declaratoria e individualizada, en moneda extranjera o nacional. El registro es obligatorio y debe ser realizado antes del primer ingreso de recursos al país.

Se considera inversor extranjero o no residente, a la persona física o jurídica o a los fondos u otra entidad de inversión colectiva con residencia, sede o domicilio en el exterior. De acuerdo con la Resolución nº 4373/2014 del Banco Central, antes de iniciar las operaciones, el inversor deberá constituir un representante en Brasil, deberá identificarse junto al Banco Central y obtener registro en la Comisión de Valores Móviles (CVM).

El inversor no puede olvidarse de realizar su inscripción, sea persona física o jurídica, deberá hacer su registro en el Sistema de Registro de Contribuyentes de la Dirección Federal Impositiva Brasileira. El registro de capital extranjero ingresado en Brasil, se realiza por medio electrónico, directamente en el

Sisbacen - Sistema de Informaciones Banco Central, sistema de Registro Declaratorio Electrónico (RDE), que tiene módulos específicos:

- a) Inversión Extranjera Directa (IED);
- b) Registro de Operaciones Financieras (ROF);
- c) Mercados Financieros y de Capital (Portfolio).

La ley de Remesa de Lucros aclara que el registro de estos capitales será realizado en la moneda del país de origen, y la reinversión de lucros será realizada en moneda nacional y en la moneda del país para la cual podrían haber sido remitidos, realizada la conversión a la tasa de cambio del período en que fue efectuada la reinversión. El registro de inversión en el país debe ser realizado en treinta días a partir de la fecha de ingreso al país.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI) es un tratado internacional bilateral o plurilateral que tiene por objeto crear condiciones favorables para la promoción de inversiones entre los inversores de los Estados signatarios.

Se trata de un nuevo modelo de regulación jurídica internacional de inversiones desarrollado por Brasil para la promocionar la internacionalización de empresas nacionales y atraer IED para el país. El ACFI tiene como pilares la gobernanza institucional, los mecanismos para mitigación de riesgos, los mecanismos de prevención y solución de controversias, y la promoción y facilitación de inversiones a través de agendas temáticas.

El ACFI mantiene algunas características de los tradicionales Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) como, cláusulas de no discriminación, expropiación directa, transferencia de fondos y compensación por pérdidas resultantes de guerras, conflictos civiles y eventos semejantes. Además, incorpora en su texto cláusulas de transparencia, responsabilidad social corporativa y de combate a la corrupción.

El ACFI brasileño prevé el respeto a los principios de tratamiento nacional y de nación más favorecida, también presentes en los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de los cuales Brasil es signatario. El actual modelo de ACFI adopta como método de solución de conflictos, el arbitraje entre Estados.

5.2 SOCIO ESTRANJERO

Base Legal: Constitución de la República, Ley nº 13.445, de 24 de mayo de 2017. ; Decreto nº 9.199, de 20 de noviembre de 2017; Ley nº 8.934, de 18 de noviembre de 1994; Decreto 1.800, de 30 de enero de 1996; Ley de nº 8.080, de 19 de setiembre de 1990; Decreto-Ley 2.784, de 20 de noviembre de 1940; Ley 10.610, de 20 de diciembre de 2002; Ley 11.442, de 5 de enero de 2007; Ley nº 6.404, de 15 de diciembre de 1976; Ley nº 9.718, de 27 de noviembre de 1998. Resolución Normativa CNIG nº 95, de 10 de agosto de 2011

► Sites de interés:
www4.planalto.gov.br/legislacao/; economia.gov.br/;
jucesc.sc.gov.br/; receita.gov.br/;

SÍNTESIS DEL ASUNTO

Aclarar los principales aspectos legales para un extranjero que desea ser socio y/o propietario de empresa brasileña, en la condición de persona física, como accionista y/o administrador. También para la persona jurídica que pretenda ser socia accionista de una sociedad empresaria brasileña.

PECULIARIDADES DE BRASIL

El extranjero puede participar de una sociedad empresarial brasileña desde que cumpla con los requisitos exigidos en la legislación y por los órganos gubernamentales. Puede ser accionista viviendo o no en Brasil.

COMO ACCIONISTA

Puede participar de una sociedad empresarial como accionista aunque no tenga residencia o visto en Brasil. Sin embargo, en este caso deberá tener un representante brasileño o extranjero con autorización de residencia y plenos poderes, inclusive para recibir citaciones judiciales.

Para realizar inversiones o para ser socio accionista sin tener representante permanente, la Ley de Migración exige que esta persona tenga visto temporario o autorización de residencia

Para obtener el visto temporario es esencial realizar el pedido de autorización de residencia.

COMO ADMINISTRADOR

Por otro lado, para ser administrador de una empresa en Brasil, es necesaria la autorización de residencia (o visto permanente).

Es importante destacar el hecho de que el visitante adquiere el estatus de residente fiscal si consigue empleo, si se le otorga la autorización de residencia o permanencia en el país por un tiempo superior a 183 días, consecutivos o no, en un plazo de 12 meses. En cualquiera de estas situaciones, el inmigrante será considerado por la Dirección Impositiva como residente para fines tributarios, debiendo de esta forma presentar su declaración de impuesto a la renta en el mes de Abril del año entrante.

La ley permite que la persona física o jurídica, aún cuando tenga residencia en el exterior, sea socia de una empresa brasileña.

Para esto, es esencial la constitución de un representante con residencia en Brasil y con poderes específicos de representación frente al Banco Central y a la Dirección Impositiva, debiendo tener poderes inclusive para recibir citaciones y notificaciones extrajudiciales y, o judiciales.

En este caso, el extranjero no residente en el país podrá apenas podrá hacer parte del consejo de administración de la sociedad, en el caso de que exista. Esta cuestión cambia si el extranjero quisiese ocupar el cargo de administrador de la sociedad de la cual participa.

Para ser administrador de una sociedad brasileña, el inmigrante debe tener un documento de identidad emitido en Brasil, el cual apenas es emitido cuando las autoridades competentes autorizan su residencia. De esta forma, si el inmigrante no reside en el país, no podrá tomar posesión en cargos de gestión o dirección.

En caso de que el socio inversor desee ser administrador, gerente, director o ejecutivo con poderes de gestión, la autoridad competente podrá conceder autorización de

residencia para que este represente la sociedad civil o comercial, grupo o conglomerado económico a través del ingreso de monto igual o superior de R\$600 mil reales por administrador.

O inclusive, valor igual o superior a R\$150 mil reales por administrador siempre que genere como mínimo diez nuevos empleos en un plazo no inferior a dos años.

En ambos casos, debe comprobarse la integralización de la inversión en le empresa receptora, así como el contrato de cambio emitido por el banco receptor de estos valores. En estos casos, el plazo de residencia será indeterminado.

La ley brasileña también permite la apertura de empresas brasileñas apenas con socios extranjeros, siempre que uno de ellos resida en Brasil, el cual será consecuentemente el administrador. Se aplican algunas excepciones, como en el caso de empresas de navegación de cabotaje, empresas de periodismo y radiodifusión, de minería y energía hidráulica y de empresas integrantes del Sistema Financiero Nacional.

Los inmigrantes portugueses tiene tratamiento diferenciado en razón del Tratado de la Amistad, Cooperación y Consulta, firmado entre Brasil y Portugal, en el cual el nacional portugués gozará de los mismos derechos y tendrá los mismos deberes de los brasileños, y a este le será exigida la misma documentación que al nacional brasileño, con mención de nacionalidad del portador y referencia al Tratado.

Por fin, con respecto a los nacionales de los países del MERCOSUR, si obtienen la autorización de residencia por dos años, estos podrán ejercer la actividad societaria en la condición de empresarios, titulares, socios o administradores de sociedades o cooperativas brasileñas, pudiendo inclusive ser titular o administrador de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - EIRELI.

SEGURIDAD SOCIAL Y TRIBUTACIÓN

Todo extranjero tiene acceso gratuito a la salud, independientemente de pagar la contribución de Seguridad Social.

En Brasil, la contribución de Seguridad Social es obligatoria. Sin embargo, el socio empresario puede definir el valor de su pró-labore (renta mensual) sobre la cual desea retener la contribución de seguridad social (que es de 11% sobre la renta), pudiendo definir entre el salario mínimo y el techo máximo del INSS.

Sobre esta renta que el socio empresario define, también incide el Impuesto a la Renta de Persona Física (IRPF), con las alícuotas que varían progresivamente de cero a 27,5% de acuerdo a los índices de la Dirección Impositiva.

Por otro lado, el lucro retirado de la empresa y transferido a la persona física está libre de cualquier impuesto, lo que reduce enormemente la incidencia de impuestos personales para el empresario. Esta ventaja existe apenas en Brasil y en Estonia.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

No existen, ya que la competencia para legislar sobre este asunto es exclusiva de la Unión. Se justifica esta orientación, ya que el asunto relacionado al socio extranjero puede afectar las políticas públicas propuestas por el gobierno federal.

5.3 CONTRATO DE PRÉSTAMO

Base legal: Artículos 85 y 586 a 591 del Código Civil

► Sites de interés:
planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm

SÍNTESIS DEL ASUNTO

El contrato de préstamo es un préstamo de recursos celebrado entre dos o más particulares. Una parte transmite el dominio de la cosa, la cual será consumida y devuelta por otra de la misma especie, calidad y cantidad por la otra parte.

De este modo, el préstamo se caracteriza por lo que es: **“un préstamo de cosas fungibles, en el cual el prestatario está obligado a devolver al prestamista lo que de él recibió en cosa del mismo género, calidad y cantidad”**, según el artículo 586 del Código Civil.

Destacamos que, de acuerdo a la base legal, el préstamo es posible entre cosas fungibles, o sea, bienes que pueden ser sustituidos por otros de la misma especie, calidad, y cantidad y consumibles. Como ejemplo de este tipo de contrato podemos citar el préstamo de dinero en especie, bienes agrícolas, tales como, semillas.

Cuando se realiza un contrato de préstamo, una de las parte se denominará prestamista, aquel que presta los recursos, y, por otro lado, el prestatario, que es quien los recibe.

Por tratarse de un instrumento comercial, debe elaborarse un contrato escrito calificando a las partes, valor de la operación, plazo para la devolución, forma de pago, tasa de interés, índice

de reajuste, y las consecuencias en caso de descumplimiento, siendo las más comunes, intereses de mora y multa. También, podrán ser objeto de acuerdo entre las partes cláusulas que manifiesten su voluntad, desde que no estén prohibidas por ley.

PECULIARIDADES DE BRASIL

El préstamo con finalidad económica es conocido como **préstamo feneraticio**, es uno de los instrumentos más usados en el país; o sea, el préstamo que involucra dinero permitiendo la aplicación de intereses y corrección monetaria surge de la caracterización del contrato con fines económicos. De este modo, *“se presumen debidos intereses, los cuales, bajo pena de reducción, no podrán exceder a la tasa a la que se refiere el artículo 406, permitida la capitalización anual”*.

Se admite la capitalización de intereses. Por capitalización se entiende la aplicación de interés compuesto, con frecuencia anual. Con relación al porcentaje de interés a aplicar, el artículo 406 del Código Civil dispone que ante la ausencia de intereses pactados entre las partes, se fijarán intereses por el Ministerio de Economía, o también, 1% (uno por ciento) al mes de acuerdo a la legislación tributaria nacional.

Entre las personas físicas y jurídicas no integrantes del sistema financiero nacional (tales como bancos), es limitada la fijación de intereses de remuneración de 12% al año, capitalizados anualmente.

La legislación define como nula la previsión de pago en moneda extranjera, ya que las disposiciones de pago de obligaciones que involucren dinero en el territorio nacional, deberán ser hechas en reales, por su valor nominal; sin embargo, existe la posibilidad del préstamo ser en moneda extranjera desde que la deuda sea calculada en reales, tomando como base

la cotización en la fecha de la celebración del contrato y también actualizada de acuerdo al índice de la corrección monetaria oficial.

Podemos afirmar que el préstamo oneroso es uno de los instrumentos que otorga más seguridad jurídica a las partes que optaron por libre iniciativa por tener derechos y obligaciones recíprocas.

En cuanto a la tributación, los préstamos onerosos entre personas jurídicas o una persona jurídica como prestamista y una persona física como prestatario, se sujetan tanto al Impuesto a la renta cuanto al impuesto sobre operaciones financieras, mediante retención de la fuente de pago, cuyas tarifas varían de acuerdo con la constitución del tipo de persona jurídica, plazos y valores de las operaciones.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

Como uno de los semilleros nacionales de startups, se observa en Santa Catarina un creciente interés por el denominado Contrato de préstamo convertible.

Básicamente, el préstamo convertible se parece bastante con el préstamo oneroso (Feneraticio) convencional.

Tal como ocurre con las Convertible Notes del derecho comparado y los debéntures convertibles de las sociedades anónimas nacionales; después del plazo, el prestamista tiene la opción de recuperar el dinero o convertir el valor invertido en participación en la sociedad.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Si en el contrato de préstamo constar una cláusula que establezca el vencimiento anticipado de la deuda en caso de

descumplimiento del pago, siempre que esté firmado por (2) dos testigos, el documento se considerará un título ejecutivo extrajudicial líquido, cierto y exigible, lo que autoriza al prestamista a inscribir el nombre del deudor en los registros de no pagadores.

También se caracteriza como Título Extrajudicial, y en casos judiciales, el prestatario será intimado a pagar el débito con los aumentos legales y contractuales en (3) tres días, bajo pena de responder directamente con sus bienes particulares por la deuda.

Las ventajas del contrato de préstamo en relación a los demás títulos de crédito, tales como cheques, pagarés, letras de cambio, los cuales también tienen fuerza ejecutiva, son parte de las garantías reales como empeños, hipoteca, alienación fiduciaria, entre otros, tanto en bienes muebles como inmuebles.

Las desventajas están relacionadas a la escasez de oferta de crédito y es una gran demanda en el mercado financiero, lo que acaba por generar una de las tasas de intereses remuneratorios y moratorios más dispares del mundo en este sector.

A pesar de todo esto, de a poco Brasil está invirtiendo en la creación de un ambiente adecuado para el fomento del crédito, gracias a una mayor libertad económica.

La escasez de crédito, aliada a la seguridad jurídica construida a lo largo de los años junto a un ambiente de negocios favorable, hace con que Brasil sea considerado actualmente uno de los mejores territorios como destino de inversiones.

De esta forma, el préstamo oneroso puede ser un instrumento financiero que atiende a los inversores extranjeros, ya que otorga seguridad, previsibilidad y amplio margen de negocios.

6.1 VISA DE INVERSOR

Base legal: RN CNIg 13 de 2017 , Ley 13.445 de 2017

► Sites de interés: www.pf.gov.br , www.gov.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

La visa para inversor extranjero persona física está reglamentada por la Resolución Normativa nº 13/2017 del Consejo Nacional de Inmigración (CNIg). De acuerdo con la normativa puede otorgarse visa permanente a todo aquel inversor que pretenda invertir recursos propios de origen externo en actividades productivas en territorio nacional.

Para que la visa sea otorgada es preciso que el inversor cumpla con los siguientes requisitos:

- a) Comprobación de inversión mínima de R\$500.000,00 (quinientos mil reales) en empresa constituida para tal finalidad, o, en empresa ya existente.
- b) Elaboración y presentación de Plano de inversión que determinará cómo serán invertidos los recursos en el plazo de 03 (tres) años, así como la generación de puestos de trabajo en el mismo período.
- c) Comprobación de que el capital extranjero fue debidamente integrado.

PECULIARIDADES DE BRASIL

La inversión en calidad de persona física en Brasil es particularmente atractiva para los extranjeros ya que hace posible la concesión de la visa con una inversión con poco monto de capital. Además, la visa permanente permite, después del período legal mínimo (4 años), que el extranjero solicite su naturalización, si así lo desea.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

La región sur del país es una de las más atractivas para la inversión extranjera, tanto en el sector del turismo como en el sector de tecnología. Santa Catarina es uno de los estados que además de tener inversiones y actividades en otros sectores (industriales, agrícola-ganadero), se ha convertido en una referencia como polo tecnológico nucleando a más de 900 empresas de tecnología en Florianópolis, la ciudad capital del estado.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La normativa de la visa de inversor también establece la posibilidad de otorgar la visa a los emprendedores que deseen establecerse en el país para invertir en el área de innovación, de investigación básica o aplicada, de tipo científico o tecnológico. La ventaja es que para este tipo de emprendimiento el monto de la inversión es bastante inferior. La inversión deberá ser como mínimo de R\$150.000,00 (ciento y cincuenta mil reales); o sea, R\$350.000,00 (trescientos y cincuenta mil reales) menos que para los otros tipos de empresa.

Además del valor mencionado, el inversor deberá cumplir una de las cinco condiciones:

- a) Haber recibido inversión, financiación o recursos direccionados al apoyo de la innovación de institución gubernamental;
- b) Estar localizado dentro de un parque tecnológico;
- c) Estar incubado o ser emprendimiento graduado;
- d) Haber sido finalista en un programa gubernamental de apoyo a startups;
- e) Haber sido beneficiado por aceleradora de startups en Brasil.

El CNIg (Consejo Nacional de Inmigración) después de cumplidos los requisitos mencionados también analizará y verificará el interés social de la inversión siguiendo criterios como:

- a) Originalidad en cuanto al grado de ineditismo del producto, proceso o servicio a ser introducido al mercado o que constituya la actividad principal de la empresa;
- b) Alcance con relación al grado de penetración del producto, proceso o servicio a ser introducido en el mercado o que constituya la actividad principal de la empresa.
- c) Relevancia con relación al grado de impacto y potencial de generar valor de producto, proceso o servicio a ser introducido al mercado o que constituya su actividad.

El plazo máximo de vigencia de la visa permanente es de 03 (tres) años y podrá ser renovado si el inversor comprueba que continúa actuando en la misma área de actividad establecida en el Plan de Inversión.

El plan de inversión servirá como un tipo de mapa norteador que dirigirá al inversor en su emprendimiento.

Las autoridades brasileñas emitirán una cédula de identidad de extranjero incluyendo informaciones personales, la condición de inversor y el plazo de vigencia de 03 (tres) años.

Es importante recordar que la visa podrá ser cancelada siempre que la renovación no sea solicitada antes de la fecha de vencimiento, o en caso de descumplimiento del Plano de inversión o de cualquiera de las informaciones prestadas por el solicitante (art. 8º §2º e §3º).

Destacamos, que a pesar de que la normativa permite la concesión de la visa de inversor después de cumplidos los requisitos anteriormente citados; el mismo CNlg también puede también solicitar diligencias a las Superintendencias Regionales del Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, e inclusive al Departamento de la Policía Federal, para visitar el local donde el inversor instale la empresa (sea para constatar la existencia de la misma como para comprobar que el Plano de Inversión está siendo cumplido).

6.2 VISA DE TRABAJO PARA EXTRANJEROS

Base legal: CLT e NCPC

► Sites de interés: www.trabalho.gov.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

El sistema de concesión de visas en Brasil funciona por solicitud, o sea, es necesario que alguna empresa brasilera desee contratar un trabajador extranjero. La empresa debe solicitar al Ministerio de Trabajo y Empleo (MTE) la autorización de trabajo, que posteriormente irá a convertirse en una visa por tiempo determinado.

PECULIARIDADES DE BRASIL

Según la legislación brasileña, los ciudadanos tienen prioridad en los cupos de trabajo y por este motivo las empresas deben justificar la necesidad de contratación del trabajador extranjero. Las visas de trabajo temporal se dividen en 4 categorías: hasta 90 días, hasta 1 año, hasta 2 años, con contrato de trabajo en Brasil y hasta 2 años sin contrato de trabajo en Brasil.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

“La contratación se da en la medida en que aquella actividad no pueda ser ejercida por un profesional brasileño”, explica Paulo Sergio de Almeida, coordinador general de inmigración del Ministerio de Trabajo y Presidente del Consejo Nacional de Inmigración (CNlg). Para contratar extranjeros, la empresa debe tener dos tercios de empleados que sean ciudadanos brasileños.

La solicitud de la visa de trabajo puede ser hecha por internet, y la empresa es la que tiene la obligación de iniciar el trámite. Después de esta etapa, la empresa debe enviar por correo la documentación de la empresa y del futuro funcionario. Este trámite es el que concentra el mayor número de problemas, ya que los documentos del extranjero deben ser legalizados en

una oficina diplomática brasileña en el exterior y traducidos por un traductor público en Brasil.

“El problema es que la ley brasileña es de 1980 y estos trámites para legalizar documentos son complicados. El movimiento de llegada de los extranjeros comenzó y la ley no cambió. Tiene una lógica de antaño, muy burocrática”, afirma Almeida.

En cuanto a la documentación, la empresa debe justificar la necesidad de contratación del extranjero y el MTE analizará el pedido. Después de la concesión, el MTE informa a Itamaraty para que la visa sea expedida en el consulado del país en el que el extranjero vive. El cónsul analizará si el extranjero puede o no recibir la visa.

De acuerdo con Almeida, el proceso dura un promedio de 30 días. Son 22 días para el análisis del MTE y el resto del período comprende el trámite en el consulado.

Renê Ramos, abogado y socio de Emdoc, consultoría especializada en el área e inmigración para Brasil, cree que el proceso brasileño no puede ser considerado demorado. “El está dentro del promedio, pero aún hay mucho por mejorar. Además, las empresas conocen muy poco la legislación”.

La mayor dificultad es si el extranjero no es bien asesorado, y no presenta los documentos completos o no sabe cuáles son las informaciones que el MTE precisa tener. “El plazo puede duplicarse y la visa puede ser negada por la falta de consistencia del proceso”, destaca Martha Mitico, socia del escritorio BR-Visa, empresa que presta consultoría y asesoría de inmigración.

La legislación brasileña no permite la “transformación” de las visas, o sea, una visa temporal de 90 días, de 1 año o de 2 años sin contrato de trabajo no puede ser modificada a visa permanente; o una visa de turismo no puede convertirse en una

visa temporal de trabajo. Para obtener una nueva modalidad de visa, el extranjero con vínculo de empleo en Brasil, cuyo contrato de trabajo sea de dos años, podrá solicitar la transformación de visa temporal en permanente en caso de que el tiempo de contrato sea extendido. Anteriormente, este cambio ocurría apenas después de 4 años de trabajo, 2 años renovables por otros 2.

7 TRANSFERENCIA INTERNACIONAL DE CAPITAL

Base legal: a) Ley n. 4.131/62, b) Ley n. 4.390/64, Decreto n. 55.762/65, Ley n. 9.069/95, Ley n. 11.371/2006, Circular n. 3.822/17, Resolución n. 4.373/14, Circular n. 3.689/13, Resolución n. 3.568/2008, Ley n. 8.894/94, Decreto n. 6.306/2007.

► Sites de interés:

bcb.gov.br, receita.fazenda.gov.br, cvm.gov.br

SÍNTESIS DEL ASUNTO

Con el objetivo de guiar las particularidades legales y administrativas para aquellos extranjeros (residentes o no residentes) que buscan internalizar capital con el objetivo de invertir en territorio brasilero, se hace necesario, aún de forma sintética, traer a colación los siguientes puntos que merecen atención del futuro inversor y de sus consultores.

Por fuerza de ley, se considera capital internacional:

- a) Capital de brasileños en el exterior;
- b) Capital extranjero que ya esté en Brasil;

El capital perteneciente a las personas físicas o jurídicas residentes, domiciliadas o con sede en el exterior, se encuadra como capital extranjero.

PECULIARIDADES DE BRASIL

El Banco Central de Brasil, popularmente denominado BACEN, exige que se haga el registro de toda y cualquier inversión extranjera que sea realizada en el país. Se trata de una obligación impuesta al denominado “inversor extranjero”.

El inversor deberá seguir a los siguientes procedimientos:

- a) Sistema de Informaciones del Banco Central (SISBACEN);
- b) Registro Declaratorio Electrónico (RDE);
- c) Inversión Extranjera Directa (IED);
- d) Registro de Operaciones Financieras (ROF);
- e) Mercados Financieros y de Capitales (Portfolio).

Dentro de las modalidades legales, la denominada “inversión extranjera directa” (IED) acaba siendo el vehículo más utilizado por aquellos que buscan internalizar valores en territorio brasilero.

Una información técnica importante es que aquel que viva fuera de Brasil, deberá necesariamente constituir un representante legal en el territorio nacional. Este último, así como el representante de la empresa nacional que irá recibir la inversión extranjera, será el responsable por todo el trámite burocrático (registro) ante el Banco Central de Brasil y demás órganos públicos.

Además de la citada inversión extranjera directa, existen otros instrumentos jurídicos destinados a la internacionalización del capital para inversión, dentro de los cuales, podemos citar:

- a) Conferencia internacional de acciones o cuotas;
- b) Inversión vía conversión de crédito externo;
- c) Inversión en portfolio.

Destacamos que para la internacionalización de capitales destinados a la inversión en Brasil, el inversor prestar atención a las normas impuestas por el Banco Central de Brasil, bien como a los procedimientos del Sistema SISCOMEX.

Por fin, cabe informar algunas limitaciones legales a la inversión extranjera en Brasil, que se sujetan a ciertas necesidades o limitaciones de los organismos competentes.

Las siguientes áreas tienen limitaciones de inversión de capital extranjero, de acuerdo con los requisitos específicos de la legislación y reglamentos:

- a) Telecomunicaciones;
- b) Desarrollo de actividades relacionadas a la energía nuclear;
- c) Servicios de correo y telégrafo;
- d) Industria aeroespacial;
- e) Adquisición de tierras rurales próximas a las fronteras brasileñas.

PECULIARIDADES DE SANTA CATARINA

Aunque los trámites de internacionalización de capital estén bajo la tutela del Banco Central de Brasil, entendemos que los organismos municipales o estatales, podrán, de alguna forma, solicitar algún documento que compruebe la transferencia legal de los valores y su origen, no cabiendo, ningún otro tipo de imposición legal para la transferencia de los valores.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Pese al enmarañado de normas acerca del tema, un punto a favor es el hecho de que el asunto queda subordinado al Banco Central de Brasil, notoriamente por medio del sistema SISBACEN. En este sentido, todas las informaciones necesarias para la realización de la operación podrán ser obtenidas por medio de su sitio electrónico. Además, se recomienda consultar a un contador y/ o abogado de confianza especialista en el tema, los cuales podrán dar todo el soporte necesario con el gobierno brasileiro.



Comisión de Derecho y Relaciones Internacionales

ESA30 ANOS

CAASC

