

La internacionalización de la empresa española en Brasil

Conversamos con nuestro colaborador en Brasil, **Neil Montgomery**, socio de **Santos Neto & Montgomery Abogados**, despacho ubicado en São Paulo, Brasil y con oficina en Nueva York. Está recomendado por el ICEX para la implantación de empresas en Brasil.

Las inversiones entre España y Brasil disfrutan de un tratamiento fiscal muy favorable a través del convenio de doble imposición del 14 de noviembre de 1974, a través del cual se grava en menor cuantía las rentas que la de otros convenios firmados por Brasil o por España. Si a ello le unimos que Brasil se ha posicionado como uno de los destinos de inversión preferente en Latinoamérica y que España posee una de las redes de convenios mejor del mundo (La mejor con Latinoamérica) con excelentes instrumentos fiscales para favorecer la internacionalización, como son: el régimen de exención de plusvalías de fuente extranjera, los holding de valores extranjeros, la fiscalidad de la innovación y de los intangibles como el Patent box, los beneficios fiscales a la expatriación e impatriación de directivos, etc. España se configura como un excelente origen de la inversión ya sea de empresas españolas o como puente de otras inversiones internacionales en Brasil.

Neil, en la actualidad más de 200 empresas españolas están internacionalizadas en Brasil. Los costes básicos de constitución de una sociedad brasileña con socios extranjeros son similares a los costes de apertura de una sucursal, en función de las circunstan-



cias parten de unos 8.000 € entre registros, altas y costes legales, pero el tiempo de constitución es mucho menor, uno o dos meses en el caso de una sociedad holding o prestadora de servicios y por lo menos un par de meses más para una sociedad que quiera comerciar mercaderías, importar y exportar y desarrollar actividades de producción. Sin embargo en el caso de una sucursal (llamada "filial" en portugués) tardan algunos meses o más de un año debido la aprobación del gobierno federal que requiere la constitución de una sucursal, ¿Qué aspectos fundamentales requiere la constitución de una sociedad brasileña? Y ¿aconsejarías en algún caso operar a través de una sucursal?

Cuando una empresa extranjera planea establecerse en Brasil, el camino más común es contactar con un abogado corporativo para constituir una sociedad brasileña. Si el área de actuación de dicha sociedad no está sujeta a ninguna restricción legislativa (que es lo más común), la sociedad puede ser constituida por un

mínimo de dos socios, personas físicas o jurídicas, extranjeras o brasileñas (en general, no hay obligación de envolver un socio brasileño). Cada socio tiene que otorgar un poder a una persona física residente en Brasil, con plenos poderes de representación en Brasil, incluyendo el poder de recibir citación. El tipo societario usualmente utilizado es el de una sociedad limitada (Ltda.), que se rige por su Contrato Social registrado en el Registro de Comercio o en el Registro de Personas Jurídicas, dependiendo del objetivo social adoptado, y donde control se obtiene con 75% del capital social. Se puede también constituir una sociedad por acciones, donde el control se obtiene con 50% más una acción del capital votante, pero este tipo de sociedad tiene costes más altos de operación y suele ser utilizada para levantar fondos en el mercado de capitales y para algunas operaciones de "joint venture". Desde el inicio de 2012, hay un nuevo tipo societario, de miembro único, disponible para personas físicas (incluyendo extranjeras) llamada EIRELI. Una persona física solamente puede tener una única EIRELI y su capital mínimo es de cien veces el salario mínimo brasileño (que en diciembre de 2012 era R\$622,00 – así que el capital mínimo de dicho tipo societario es de R\$62.200,00). Toda sociedad brasileña necesita también de un administrador que también debe residir en Brasil. Las sociedades por acciones necesitan de un mínimo de dos directores. En general, aparte de las EIRELIs y de algunos tipos es-



pecíficos de sociedad como las instituciones financieras, la ley brasileña no impone un valor mínimo de capital. Sin embargo, el valor del capital tiene un papel importante para empresas que realizan operaciones de comercio exterior pues la licencia de importación/exportación – llamada RADAR – es obtenida con base en la situación financiera de la empresa que hace el pedido para dicha licencia. Es importante también mencionar que toda inversión extranjera en sociedades brasileñas necesita ser registrada electrónicamente con el Banco Central de Brasil. Préstamos internacionales hechos para empresas brasileñas también deben ser registrados con el Banco Central.

La apertura de una sucursal solamente es recomendada para sectores regulados como, por ejemplo, compañías aéreas extranjeras que quieran operar vuelos entre su país de origen y Brasil, donde la aprobación gubernamental es dada por ANAC – la Agencia Nacional de Aviación Civil, e instituciones financieras que necesitan de aprobación del Banco Central de Brasil.

Otro de los procesos lentos es el registro de patentes y registro de marcas que puede durar hasta 5 años en el caso de patentes. ¿A que es debida este tiempo tan excesivo?

De hecho, el proceso de registro de una marca tarda unos 3 o 4 años y el de patente unos 5 o 6 años. El problema más grande es la burocracia brasileña, pues el órgano de registro – el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) – carece de recursos humanos y financieros necesarios para procesar los pedidos más rápidamente. La ocurrencia de impugnaciones u oposiciones administrativas y eventualmente judiciales puede retrasar mucho más el proceso de registro. Brasil aún no ha adherido al Protocolo de Madrid. Cuando esto

ocurra, por lo menos la protección de marcas será más eficaz y ágil en Brasil.

El impuesto sobre sociedades existen dos modalidades entre un gravamen sobre la base de beneficios y una tributación objetiva sobre el beneficio presunto. ¿Podías explicarnos en líneas generales en que consiste y cuál es el tipo efectivo para una empresa en ambos regímenes? Y ¿Cuáles son los beneficios fiscales principales que acogerse las empresas extranjeras para rebajar el tipo efectivo de gravamen sobre los beneficios?

Es verdad, hay dos regímenes principales para empresas calcular y pagar el impuesto sobre la renta. Uno de ellos es el régimen del provecho real (“lucro real”, en portugués), por lo cual empresas calculan la renta tributable substraendo todas las deducciones permitidas de la renta bruta. El otro régimen es el del provecho presumido (“lucro presumido”), por lo cual empresas calculan la renta tributable aplicando un porcentaje establecido por el gobierno sobre la renta operacional y añadiendo su producto a la renta no operacional. Los porcentajes varían de acuerdo con la actividad desarrollada por la empresa. Por ejemplo, el porcentaje para empresas prestadoras de servicios es de un 32% sobre su renta bruta. Ciertos tipos de empresas, como aquellas que tienen una cifra de negocios superior a R\$48 millones, controlen sociedades en el extranjero y bancos, sólo pueden adoptar el régimen del provecho real. En general, el régimen del provecho presumido es más favorable cuando la margen de la empresa supera el porcentaje establecido por el gobierno para dicha actividad. Empresas pueden escoger qué régimen adoptar en cada año fiscal.

Para su información, la tasa básica el impuesto sobre la renta de personas jurídicas es 15%. Hay también una sobretasa de 10% sobre la renta

bruta anual que exceda R\$240 mil (R\$20 mil por mes). Hay también una contribución federal sobre el provecho líquido llamada CSLL que añade más 9%. Así, el tributo agregado sobre la renta para personas jurídicas es 34%.

Nos podrías explicar también que impuestos adicionales fundamentales debe satisfacer una filial en Brasil tales como por ejemplo el Impuesto sobre Productos Industriales (IPI), Impuesto Federal a la Fabricación o Importación de Productos, o el impuesto sobre actividades financieras.

Una empresa constituida en Brasil está sujeta a una infinidad de impuestos, contribuciones y tasas cobrados, dependiendo de sus actividades, por las haciendas federal, estadual y municipal. Los principales impuestos y contribuciones federales son:

el Impuesto sobre la Renta (IRPJ), la CSLL, PIS y COFINS (que son contribuciones que inciden sobre la facturación de la empresa), el Impuesto de Importación (II), el Impuesto sobre Productos Fabricados o Importados (IPI) y el Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF). El principal impuesto estadual es el ICMS (que es un tipo de impuesto de valor agregado) y es debido sobre la circulación de mercaderías y algunos servicios de comunicaciones y de transporte intermunicipal e inter-estadual. Los principales impuestos municipales son el Impuesto sobre Servicios (ISS), cuya tasa varía de 2% a 5% dependiendo del servicio y del municipio, el Impuesto sobre la Propiedad Inmobiliaria Urbana (IPTU) y el Impuesto de Transmisión de Bienes Inmuebles (ITBI).

Brasil no es miembro de la OCDE y por tanto no le



son aplicables las normas de la misma sobre precios de transferencia aplicando unas normas propias que en ocasiones plantean algunas dificultades de coordinación para una misma transacción con las de la OCDE, sin embargo tengo entendido que se están creando normas de acercamiento al principio del precio de mercado de la OCDE, ¿Cómo evoluciona este tema?

Aunque Brasil no sea miembro de la OCDE, la legislación brasileña de "transfer pricing", aprobada en 1996, fue inspirada en las directrices de dicha organización internacional. La legislación brasileña de "transfer pricing" tiene como objetivo controlar transacciones comerciales (importaciones y exportaciones de mercaderías, servicios y derechos) y financieras (intereses) entre partes relacionadas, una de ellas residente en Brasil, y también con empresas establecidas en paraísos fiscales o de tributación privilegiada. Por partes relacionadas se entiende empresas que pertenezcan a un mismo grupo económico, un agente o distribuidor exclu-

sivo, entre otros. Aunque la legislación no se refiera expresamente al principio de "arm's length", está claro que dicho principio está presente ya que la legislación requiere que las transacciones estén de acuerdo con precios y condiciones de mercado. Cualquier diferencia verificada por la comparación del precio establecido en la transacción comercial o financiera y aquel precio establecido por uno de los métodos de cálculo será considerada en la base de cálculo del IRPJ y de la CSLL.

El legislador brasileño permite que el contribuyente brasileño escoja uno entre los varios métodos de cálculo para definir el precio de comparación. En setiembre de 2012, fue promulgada la Ley nº 12.715/12 que alteró significativamente la legislación de 1996 y los métodos disponibles.

En la medida en que pagos de royalties o de valores por asistencia técnica, científica o administrativa, desde que haya efectiva transferencia de tecnología y el respectivo contrato haya sido registrado en el INPI, tienen su deducibilidad regida por legislación específica y están fuera del control

de "transfer pricing".

Préstamos entre partes relacionadas están sujetos a los controles de la legislación de "transfer pricing" cuando el interés está dentro de lo previsto por la legislación, o sea la tasa LIBOR para un depósito en dólares de los EE.UU para un plazo de 6 meses más un "spread" de 3% (que puede ser alterado por el Ministerio de la Hacienda brasileño). Esto se aplica cuando el préstamo no está registrado con el Banco Central de Brasil

¿Cuáles son los errores más frecuentes que suelen cometer fiscal y legalmente las empresas extranjeras en su entrada en Brasil?

Uno de los errores más frecuentes cometidos por empresas extranjeras en su entrada en Brasil es no contratar profesionales legales y contables capacitados y confiables. Esto puede generar muchos problemas fiscales y legales que suelen ser difíciles y mucho más costoso de resolver en el futuro, principalmente cuando las empresas deciden escoger algunos atajos para burlar la burocracia saltando la secuencia de eventos que toda empresa debe seguir para establecerse correctamente. Una planificación detallada, llevando

en consideración el tiempo y los costes ciertos, es indispensable para tener una entrada de éxito en el mercado brasileño.

Otro error es intentar aplicar en Brasil las costumbres practicadas por la empresa en el extranjero, sea para empleados, clientes o suministradores. La cultura brasileña es muy occidental pero hay tener cuidado mismo así y "tropicalizar" prácticas para que no sean vistas como agresivas u ofensivas en el mercado local.

Además, es muy importante que empresas sigan la rígida legislación laboral, aunque esto signifique que los costes sean más elevados. De manera general, el coste para una empresa al contratar un empleado en Brasil es de 100% si comparado con el sueldo mensual pago al empleado. Así que alguien que cobra un sueldo mensual de 100 representa un coste total mensual de 200 para el empleador.

Por ello, es muy importante que la empresa extranjera, antes de establecerse en Brasil, registre sus derechos de propiedad intelectual (marcas, patentes, nombres de dominio) lo más rápidamente posible. Eso evitará que terceros consigan el registro antes de la llegada de la empresa extranjera, y así evitar problemas

con la imagen e identificación de sus productos y servicios en el mercado brasileño.

Por último Neil, ¿Existe en Brasil un régimen fiscal de neutralidad fiscal como el europeo para que las operaciones de reestructuración empresarial como las fusiones, escisiones, aportaciones no dinerarias y canjes de valores puedan realizarse sin ningún gravamen fiscal?

Sí, hay algunos beneficios fiscales para diferentes tipos de operación. Por ejemplo, la venta de unidades de negocios aisladas de empresas que estén en "recuperación judicial" no suele tener el adquirente como sucesor de responsabilidades laborales y fiscales. En operaciones societarias donde haya pago de "goodwill", si la empresa brasileña adquirida se fusiona con la empresa compradora (que tiene también que ser brasileña, mas puede ser controlada por empresas extranjeras) o viceversa, se puede amortizar dicho "goodwill" en un plazo de por lo menos 5 años. Además, algunos activos también pueden ser canjeados sin ningún gravamen fiscal, desde que tengan mismo valor y no haiga el pago de "torna".

Muchas gracias Neil
