

English version



Apresentação

Marcas &amp; Pessoas

**Informativos**

Contato

**Family Office – Planejamento Familiar & Sucessório: o que fazer antes de morrer para assegurar o futuro de seus filhos**

**Direito Empresarial – Arbitragem Trabalhista**

**Doing Business in Brazil: new rules to foreigner, legal entities and natural persons, be party of Brazilian corporate vehicles (Normative Ruling DREI n. 34, from 03th March 2017)**

**Direito do Consumidor - A obrigação de cobertura pelos Planos de Saúde dos Tratamentos de Reprodução Humana Assistida**

**Direito Imobiliário - A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária**

**Direito Aduaneiro e do Comércio Exterior - Internacionalizando e Exportando para a União Europeia**

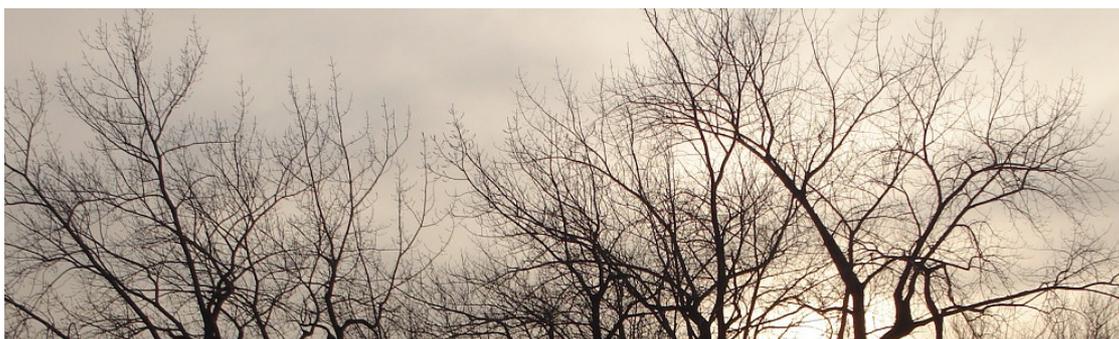
*Compendium***GSystem** | \_\_\_\_\_

Unidades na Cidade de São Paulo:

Av. Jabaquara, n. 2958, cj. 92,  
CEP 04046-500

Rua Álvares Penteado, n. 185,  
cj. 501-504, Centro Histórico,  
CEP 01012-001

Rua Cláudio Soares, n. 72,  
cj. 115 - sala 03, Pinheiros,  
CEP 05422-030



## **Planejamento Familiar e Sucessório: o que fazer antes de morrer para assegurar o futuro de seus filhos**

Estava eu lá sentado em um banco de Cartório, ciceroniando um cliente estrangeiro para realizar atos aqui no Brasil, quando, na canseira da espera para sermos atendidos, vi uma revista aberta em que a primeira frase que se lia era: “*o fim de todos é a morte*”.

Esta frase realmente me impactou...talvez porque a morte recente da minha mãe ainda me tumultuava por dentro. Minha mãe tinha morrido algum tempo antes e fui eu que, à época, realizei o inventário e partilha extrajudicial de seus bens.

Enquanto estava absorvido na minha tristeza e pensamentos, de repente, meu cliente me cutucou e disse com aquele seu sotaque de estrangeiro: “*Rafaéle...Rafaéle...acorda!...para de sonhar e me diz uma coisa: quero garantir o futuro dos meus filhos...eles ainda são muito pequenos mas já gostaria de passar alguns bens em seus nomes...também gostaria que me ajudasse com a minha nova namorada...ela está vivendo em minha casa há algum tempo e quero saber como ficam os meus bens nesta situação, principalmente minhas participações nas empresas*”

“*Ótimo!*” - disse eu; e continuei: “*A primeira coisa é entender que você não vai levar nada para o caixão, e isto você já entendeu. A segunda é que seus filhos nunca mais poderão ouvir a sua voz, mesmo que ao telefone, para os aconselhar. E a terceira coisa é que a morte é uma das duas certezas que temos na vida, sendo a outra que sempre haverão impostos a se pagar*”

A partir desta conversa eu fui explicando para ele alguns conceitos-chave acerca de planejamento familiar e sucessório, os quais são reproduzidos, em parte, abaixo, com auxílio de outros advogados. E foi justamente a partir desta

## **Planejamento Sucessório & Family Office**

---

conversa que alguns anos mais tarde finalizamos toda a estruturação dos bens dele com vistas a sucessão dos herdeiros:

- ✓ *Inventário.* O primeiro passo é fazer um check-up, um raio-x, de tudo que se tem propriedade e direito. Empresas, imóveis, veículos, aplicações financeiras e, em síntese, mensurar todo e qualquer ativo e passivo relacionado a situação patrimonial do cliente. Dependendo do patrimônio e da localização dos bens e direitos (muitas vezes no exterior) é um trabalho que demanda equipes multidisciplinares e leva tempo.
  
- ✓ *Transmissão de bens e Tributação.* Recentemente, uma notícia vem causando furor no mercado jurídico de planejamento familiar e sucessório no Brasil. O Senado Federal deve decidir acerca do aumento proposto pelo CONFAZ (Conselho Nacional de Política Fazendária), segundo o qual a alíquota máxima do Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD) iria de 8% para 20%! Em tempos de crise é assim mesmo. O ITCMD é um imposto estadual e que incide quando ocorre a transmissão dos bens herdados e em doações vultosas. A título de exemplo, em São Paulo, a alíquota é de 4%, no Rio de Janeiro, começa em 4,5%, e em Minas Gerais é de 5% a alíquota. Já em Portugal, destino atual de muitos brasileiros, segundo o advogado João Santos Pinto: “*Em Portugal desde 2004 que formalmente não existe Imposto sucessório passando as doações e heranças a serem tributadas em sede de Imposto de selo do qual os herdeiros na linha reta estão isentos, por exemplo, de Pais para Filhos. Nos outros casos a alíquota é de 10%. Saliento que em muitos casos de bens situados no exterior, as doações e heranças nem sequer são tributadas*”. Voltando para o Brasil, ainda por cima tem o Projeto de Lei 5205/2016, que visa tributar as Heranças e Doações de grandes fortunas também pelo Imposto de Renda.
  
- ✓  *Holding Familiar.* A ideia de Holding, de modo simplificado, resume-se a criação de uma nova pessoa jurídica destinada a controlar, em última instância, bens e direitos de modo profissional, empresarial. Em geral, uma empresa holding possui participação majoritária em outras sociedades, sendo os sócios da holding as pessoas físicas destinatárias finais dos benefícios do patrimônio. A advogada Érika Ribeiro de Menezes Pascoal pontua que “*muitas pessoas tem utilizado essa modalidade de Holding Familiar como forma de reestruturação de bens e patrimônios e também como planejamento sucessório. Inúmeras são as vantagens para todos os envolvidos, tais como:*
  - *Vantagens tributárias para os donos dos imóveis - se os proprietários buscam a propriedade de tais bens como forma de*

## Planejamento Sucessório & Family Office

---

*investimento, a exploração dos recursos investidos por intermédio da pessoa jurídica implica em importante redução de impostos recolhidos, objetivando ganhos e lucros maiores, pois mesmo com a abertura da empresa, a economia gerada é considerável face a tributação da pessoa física.*

- *Vantagens para os herdeiros futuros no planejamento Sucessório – os herdeiros não precisarão passar por maiores desgastes quando o óbito ocorrer, enfrentando inventários longos e desgastantes, pois apenas a transferência das participações na holding, as quais representam todos os ativos inseridos dentro da sociedade, é suficiente para a transmissão regular dos bens aos sucessores”.*

08 de outubro de 2016

---

### **Autores:**



Rafael De Conti



Érika Ribeiro  
de Menezes Pascoal



João Santos Pinto



---

\* Este texto é resultado da cooperação internacional entre:

**RDL Advogados** ([rldadvogados.com.br](http://rldadvogados.com.br)), com escritórios em São Paulo  
&  
**CVSP Advogados** ([cvsp.pt](http://cvsp.pt)), com escritório em Lisboa



# **Arbitragem Trabalhista**

O momento mais aflitivo para o empresário, seja qual for o ramo da sua atividade, é quando ele se vê obrigado a demitir um funcionário. Esse momento é sempre cercado de insegurança, causada pela complicada legislação trabalhista e, principalmente, pelo paternalismo da Justiça do Trabalho.

E a insegurança aumenta quando a demissão enseja a uma reclamação trabalhista. O empresário quase sempre enfrenta pedidos que julga abusivos e muitas vezes não consegue nem mesmo imaginar qual seria o valor de eventual condenação.

Não é diferente para o trabalhador. A demissão naturalmente causa um dissabor no trabalhador. E depender da justiça do trabalho, para postular seus direitos, pode significar anos aguardando até efetivamente receber o dinheiro.

Por isso que a sociedade pede respostas do Legislativo e do Judiciário. Respostas que sejam capazes de atender as necessidades do mundo contemporâneo. Neste contexto, a arbitragem ressurgiu (pois é um instituto que existe desde a Roma antiga) como a melhor alternativa ao Poder Judiciário, para a resolução de conflitos.

Em relação ao Poder Judiciário, a arbitragem se revela mais rápida e sigilosa. Mas o principal benefício é que o árbitro pode ser muito mais atento

## **Arbitragem Trabalhista | *Direito Empresarial***

---

na resolução do caso, pois, ao contrário do juiz do trabalho, ele não tem dezenas de audiências para realizar todos os dias e centenas de processos para julgar.

A advogada Érika Ribeiro de Menezes, da Ribeiro de Menezes Advocacia, concorda que a arbitragem é o melhor caminho para o empregador e para o trabalhador. Ela conta que certa vez um cliente enfrentava dificuldade financeira e teria que demitir alguns funcionários. E foi na arbitragem que ela encontrou a solução do seu cliente e dos funcionários: “tudo foi resolvido em poucas semanas e foi um ótimo negócio para o empresário e para os trabalhadores, que receberam todas as verbas que tinham direito, além de terem levantado o FGTS e o seguro desemprego no mesmo dia. Para o empresário a vantagem foi parcelar o pagamento dessas verbas”.

Contudo, há muita aversão na Justiça do Trabalho em aceitar a arbitragem como forma de solucionar conflitos trabalhistas. A resistência tem origem no fato que a sentença proferida pelo árbitro, por lei, tem a mesma força que uma sentença proferida por um juiz. E também porque uma das condições de validade da sentença arbitral é que ela decida sobre um direito patrimonial disponível, isto é, sobre o qual a parte possa abrir mão; e o problema é que é lugar comum, na Justiça do Trabalho, dizer que o direito do trabalhador é indisponível, isto é, ele não pode abrir mão dos seus direitos.

Com o argumento da indisponibilidade do direito do trabalhador, a Justiça do Trabalho tem rechaçado a arbitragem trabalhista. Mas para o advogado Alessandro Lambiasi, da Lambiasi & Braga Advogados, “essa é uma interpretação exagerada do artigo 468 da CLT, tanto que as audiências trabalhistas são verdadeiros balcões de negócio e todos os dias inúmeros trabalhadores abrem mão dos seus direitos para fazerem um acordo. A diferença é que eles fazem isso na frente de um juiz do trabalho”.

E o advogado acredita que essa tendência deve mudar: “realmente a maior parte da jurisprudência ainda é contrária, mas há juízes que admitem a

## **Arbitragem Trabalhista | *Direito Empresarial***

---

arbitragem, como os ministros Ives Gandra Martins e Pedro Paulo Manus, que já manifestaram entendimento favorável em julgamentos no TST. De qualquer forma, a empresários e trabalhadores precisam ter maior autonomia para decidir sobre as relações de trabalho”.

E na pior das hipóteses, de o juiz do trabalho anular a decisão arbitral, ainda assim, os valores que eventualmente já foram pagos ao trabalhador, devem ser compensados em uma condenação na Justiça do Trabalho.

A compensação é um instituto cada vez mais aceito, pois, como explica o advogado Rafael Augusto De Conti, da De Conti Consultoria Jurídica & Advocacia, “o conhecido brocardo jurídico, de quem paga mal para duas vezes, não se aplica a qualquer situação, pois quem recebe duas vezes enriquece ilicitamente”.

*25 de outubro de 2016*

---

### ***Autores:***



*Rafael De Conti*



*Alessandro Lambiasi*



*Érika Ribeiro  
de Menezes Pascoal*

---

\* Este texto é resultado da associação de sociedades jurídicas

**RDL Advogados** ([rldadvogados.com.br](http://rldadvogados.com.br)), com escritórios em São Paulo



### **A obrigação de cobertura pelos Planos de Saúde dos Tratamentos de Reprodução Humana Assistida**

Muitos casais enfrentam a impossibilidade de terem filhos pela via natural. Há quase três décadas, o avanço da Ciência tem ajudado esses casais a alcançar o sonho de constituir sua prole, por meio de diversas técnicas de reprodução humana assistida. O tratamento, porém, tem custos elevados e nem todos podem arcar com os valores.

O que muitos não sabem é que a legislação brasileira obriga os convênios médicos a cobrirem o tratamento de reprodução. No entanto, os convênios sistematicamente desrespeitam a legislação exigindo, quase sempre, a atuação do Poder Judiciário, para assegurar o exercício do direito a ter cobertura neste tipo de situação.

A lei que obriga a cobertura foi sancionada em 11 de maio de 2009, com o nº 11.935. Ela incluiu o inciso III, no artigo 35-C da lei 9.656/98, que dispõe sobre os planos e seguros privados de assistência à saúde. Neste inciso ficou determinada a obrigação dos planos de saúde cobrirem os tratamentos de planejamento familiar.

Portanto, a alteração na legislação procurou assegurar o direito das famílias ao planejamento da prole, por meio da cobertura obrigatória dos planos

## **Direito Médico | Reprodução Humana Assistida**

de saúde, aos tratamentos médicos que tanto impeçam futuras gestações ou possibilitem tratamentos de reprodução humana assistida.

Em geral, os planos de saúde só cobrem tratamentos para reprodução humana assistida apenas quando estão expressamente previstos em contrato. Os planos de saúde se apoiam no artigo 10, inciso III da lei 9.656/98.

Esse artigo criou um plano de saúde de referência, padronizado, com coberturas mínimas, sendo que a inseminação artificial está expressamente excluída dessa obrigação mais básica. Para os planos de saúde, esse artigo só pode ser afastado quando houver previsão contratual da cobertura.

Ocorre que a aplicação do artigo 35-C, inciso III, deve prevalecer sobre o artigo 10, inciso III, da mesma lei, por três motivos: pela cronologia, pela especificidade e pela aplicação da norma mais benéfica ao consumidor.

Pela regra da cronologia, quando se tem um aparente conflito entre dois artigos, deve prevalecer a norma mais recente. Assim, o artigo 10, inciso III, está na redação original da Lei 9.656, de 03 de junho de 1998; enquanto que o artigo 35-C, inciso III, somente foi incluído pela lei 11.935, de 11 de maio de 2009. Portanto, trata-se de norma mais recente que revoga tacitamente a norma anterior em sentido contrário.

No caso da especificidade, a exceção apresentada pelo artigo 10, inciso III, seria válida apenas para o chamado “plano-referência de assistência à saúde”. A exclusão seria válida apenas para o plano de saúde mais básico que pode ser comercializado pelos planos de saúde. Para os demais planos de saúde, é obrigatória a cobertura de tratamentos médicos de reprodução humana assistida.

Finalmente, o artigo 7º do Código de Defesa do Consumidor apresenta uma regra de interpretação exatamente para solucionar um “conflitos de leis” que envolvam normas de direito do consumidor. E essa regra determina a

## **Direito Médico | Reprodução Humana Assistida**

aplicação da norma mais benéfica ao consumidor. Assim, os planos de saúde estariam obrigados a cobrir o tratamento médico.

Contudo, nos Tribunais é possível encontrar decisões em favor dos planos de saúde em que a maior parte dessas decisões estão inspiradas na Jurisprudência que se firmou antes da alteração da lei, em 11 de maio de 2009. Por isso, a atual tendência da Jurisprudência é para obrigar que os planos de saúde cubram o tratamento médico de reprodução humana assistida.

Há boa chance da pessoa que deseja constituir sua prole, mas não pode fazê-lo pelos meios naturais, conseguir exigir do plano de saúde que cubra os gastos médicos com o tratamento, buscando a tutela jurisdicional para garantir o seu direito, quando este for negado pela empresa.

*10 de junho de 2017*

---

### **Autor:**



*Alessandro Lambiasi*

---

**RDL** RIBEIRO,  
DE CONTI &  
LAMBIASI  
ADVOGADOS ASSOCIADOS

[rldadvogados.com.br](http://rldadvogados.com.br)

## Direito Imobiliário | A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária

---



Nos tempos atuais, diante da atual crise imobiliária, nota-se o abalo e impacto imobiliário como um efeito dominó: negócios em andamento tornaram-se suspensos por prazo indeterminado... novos projetos e lançamentos imobiliários foram cancelados sem grandes previsões de retomada... investimentos e negócios jurídicos engessados por uma instabilidade econômica que atingiu (e atinge), como um todo, toda a cadeia econômico financeira do setor.

Preços despencam e as desvalorizações passaram a ser competitivas e acirradas.

Formou-se, então, um cenário de incertezas e de pouquíssimos negócios imobiliários a se viabilizarem. Por outro lado, surge também boas oportunidades àqueles que possuem interesse (e disponibilidade econômica) em aproveitar boas oportunidades, assim como restam ainda os que necessitam formalizar os negócios jurídicos e não possuem condições de pagamento à vista ou disponibilidade total da quantia devida no ato da escritura.

## Direito Imobiliário | A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária

---

Sendo assim, entram em cena os financiamentos bancários ou até mesmo os aportes divididos e destrinchados em inúmeras parcelas e formas de pagamento das mais variadas espécies.

E neste último cenário...é o momento em que ambas as partes do negócio se questionam: *“mas eu não tenho o valor à vista, mas eu conseguiria adquirir este imóvel se houvesse um parcelamento!”*...ou então... *“O proprietário jamais iria aceitar vender se eu não quitasse todo o valor na escritura”*...dentre outras hipóteses quase que óbvias para as pessoas leigas no assunto: sabe-se que, a grosso modo, o valor da uma venda deve ser quitado na lavratura da escritura, e assim, se caso não se concluir o trâmite negocial desta forma, seria inviável fazer o negócio!

Que pena!

Mas não é bem assim...

Da mesma forma, por outro lado, os questionamentos do proprietário são inúmeros (e também com suas devidas razões): *“eu até aceitaria vender em 5 ou 6 parcelas, mas que garantia eu teria, caso o comprador não pague?”* ou então.... *“como eu vou passar a escritura e dar a posse para alguém que não terminou de pagar o que me deve? Que garantia eu tenho?”*...e por aí vai.

Fato é que ambas as partes, vendedor e comprador, possuem muitas vezes grande interesse em fazer o negócio jurídico escriturado, ambos pretendem obter suas garantias legais no que tange aos seus direitos (e deveres) recíprocos, e nem sempre tem conhecimento de que existe uma forma legalmente prevista para que se conclua o negócio jurídico de forma segura a ambos os negociantes.

## **Direito Imobiliário | A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária**

---

E por falta de conhecimento ou assessoria correta, deixam de concluir o negócio.

Frisa-se que existe, então, a possibilidade de se lavrar entre as partes, no caso acima, a ESCRITURA DE COMPRA E VENDA COM PACTO COMISSÓRIO.

Essa modalidade de escritura, nada mais é do que a formalização da compra e venda efetivada entre as partes, porém, com um VÍNCULO jurídico pendente onde se fixa uma condição resolutiva para a finalização da transmissão do negócio em si. Na prática, vincula-se então o valor pendente a ser pago entre as partes através da emissão de notas promissórias, devidamente apontadas e detalhadas no ato escritural, que será levado a registro no Cartório de Registro de Imóveis.

Em contrapartida, o COMPRADOR emitirá em favor do VENDEDOR as respectivas NOTAS PROMISSÓRIAS, representando então os valores devidos a vencerem no decorrer das tratativas que as partes combinarem entre si.

Ao final do pagamento, e com o resgate de todas as promissórias pelo COMPRADOR, este se dirige ao Cartório de Registro de Imóveis e pode promover a baixa e cancelamento desta condição resolutiva.

O simples resgate e quitação da última nota promissória já promove, em si, a viabilidade do COMPRADOR poder dar baixa no Cartório de Registro de Imóveis.

Desta forma, o negócio jurídico acima pode ser realizado e atende as necessidades atuais de todos os envolvidos: o COMPRADOR consegue lavrar a escritura de compra e venda, e ainda formalizar o parcelamento de que necessita nesse momento, e,

## **Direito Imobiliário | A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária**

---

por outro lado, o VENDEDOR não deixa de fazer o negócio em razão da impossibilidade de se pagar o bem à vista, além de ter uma garantia de que caso não haja cumprimento do parcelamento acordado, ele poderá reaver a propriedade para si.

E se de tudo errado? O que acontece?

Na possibilidade de o COMPRADOR não pagar a sua nota promissória na forma e data avençada... o que pode fazer o VENDEDOR?

Neste caso, se o VENDEDOR NÃO receber o valor ATÉ O DIA PRÉ FIXADO, este, por sua vez, tem a prerrogativa de considerar desfeita a venda, e conseqüentemente, o negócio jurídico em si realizado restará desfeito de pleno direito, resolvendo-se assim todos os direitos reais concedidos na sua pendência, e o proprietário (=VENDEDOR), em cujo favor se opera a resolução, pode reivindicar a coisa do poder de quem a possua ou detenha, nos termos do artigo 1.359 do Código Civil atual.

Diante do cenário econômico atual, consideramos que essa formalidade escritural pode atender de forma ampla e benéfica a todos os envolvidos no negócio jurídico imobiliário, de forma que ambas as partes restam protegidas com alcance extenso aos direitos reais que as envolvem.

Isso porque o VENDEDOR, ora credor, tem a prerrogativa principal de garantir para si o desfazimento do negócio no caso de inadimplemento dos valores na forma acordada, sem perder a chance de venda face as atuais condições do mercado, eis que economicamente os investimentos e disponibilidades financeiras das partes encontram-se suspensas ou engessadas.

## Direito Imobiliário | A Escritura de compra e venda de imóvel com Pacto Comissório: uma alternativa segura e eficaz nos tempos de crise imobiliária

---

Já o COMPRADOR, por sua vez, consegue vislumbrar a possibilidade de se firmar o negócio jurídico, mesmo não tendo a possibilidade de quitação integral à vista, de forma que consiga lavrar escrituralmente seu negócio jurídico, além de obter a posse e não estar vinculados a atos de registros futuros, senão e tão somente ao cancelamento da cláusula resolutiva.

20 de junho de 2017

---

### **Autores:**



*Érika Ribeiro de Menezes Pascoal*

---

**RDL** RIBEIRO,  
DE CONTI &  
LAMBIASI  
ADVOGADOS ASSOCIADOS

[rdladvogados.com.br](http://rdladvogados.com.br)



# Internacionalizando e Exportando para a União Europeia

A internacionalização das empresas é uma necessidade para o crescimento e sobrevivência em diversos setores econômicos onde há alta competitividade.

Em razão de proporcionar um aumento de escala exponencial relativamente às demandas de serviços e produtos, pode-se dizer em relação à internacionalização que não tem como passar de um ponto de crescimento apenas atuando no mercado interno.

E foi este movimento em prol do crescimento das empresas que se viu anos atrás, quando o Estado brasileiro decidiu investir em determinadas sociedades com vistas a tornarem as mesmas gigantes mundiais, principalmente nos setores econômicos em que o Brasil possui pré-disposição natural, tal como o setor do agrobusiness, de alimentos e de bebidas.

Duas são as formas básicas para se internacionalizar: geralmente, primeiro se busca implementar a exportação para, após, conforme o plano de negócios e de expansão, realizar investimentos diretos em países estrangeiros tidos como estratégicos. E, em alguns casos, tudo ocorre ao mesmo tempo.

Neste curto texto informativo vamos explorar alguns aspectos de como começar a exportar para a União Europeia (UE), cuja característica elementar é a de união econômica e política entre seus 28 países europeus, o que, em essência, trouxe uniformização entre as normas destes países.

Quando pensamos em comércio exterior, em exportação e importação de produtos e serviços, o que primeiro aparece é a necessidade de uma classificação destes, a qual pode ser compreendida e aplicada pelos dois lados da relação comercial nas transações internacionais.

O sistema de classificação de produtos da UE é composto pelo Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), a Nomenclatura Combinada (NC) e a Pauta Aduaneira Integrada (TARIC).

Os códigos NC e TARIC, que acrescentam dígitos ao código SH, e os quais são importantes para verificação de questões tais como, mas não limitadas a, suspensão temporária de direito e direitos anti-dumping, demandam sempre de análise aprofundada, de modo que se possa, por exemplo, atender os requisitos sanitários necessários para cada espécie de produto alimentício.

# Internacionalizando e Exportando para a União Europeia

Para operar no mercado da UE é preciso obter um número de Registro e Identificação dos Operadores Econômicos (EORI), o qual será utilizado em todas as comunicações com as autoridades aduaneiras europeias. O número EORI será utilizado, por exemplo, na Declaração Sumária de Entrada (DSE), a qual possui informações prévias relativas às mercadorias que entram na UE, e a qual deve ser apresentada em prazos diversos, conforme o modo em que os produtos são transportados. O EORI também será utilizado no Documento Administrativo Único (DAU), que é um documento pelo qual se atribui um destino aduaneiro às mercadorias, seja qual for o produto e o regime aduaneiro. A seguir, o modelo do DAU:

EUROPEAN UNION					OFFICE OF DEPARTURE	
Copy for the country of dispatch/export	1 2 Consignor/Exporter No				3 DECLARATION	
	5 Consignee No				3 Form	4 Loading list
					5 Item	6 Total packages
					7 Reference number	
					9 Person responsible for financial settlement: No	
					10 Country first	11 Trading
					13 C.A.R.	
	14 Declarant/Representative No				15 Country of dispatch/port	
					15 C. disp./exp. Code	17 Country destn. Code
					16 Country of origin	17 Country of destination
18 Identity and nationality of means of transport at departure				19 Cc		
21 Identity and nationality of active means of transport crossing the border				20 Delivery terms		
22 Currency and total amount invoiced				23 Exchange rate		
24 Nature of transaction						
25 Mode of transport				26 Financial and banking data		
26 Inland mode of transport						
27 Place of loading						
28 Office of exit				29 Location of goods		
31 Packages and description of goods				32 Item	33 Commodity Code	
				34 Country origin Code	35 Gross mass (kg)	
				37 PR O C E D U R E	38 Net mass (kg)	
				39 Quote		
				40 Summary declaration/Previous document		
				41 Supplementary units		
44 Additional information/ Documents produced/ Certificates and authorizations				43 Code		
				46 Statistical value		
47 Calculation of taxes				48 Deferred payment		
				49 Identification of warehouse		
				B ACCOUNTING DETAILS		
50 Principal No				Signature:		
51 Inland office of origin (and country)				C OFFICE OF DEPARTURE		
represented by						
Place and date:						
52 Guarantee not valid for				Code		
				53 Office of destination (and country)		
D CONTROL BY OFFICE OF DEPARTURE				Stamp:		
Result:				54 Place and date:		
Seals affixed: Number:				Signature and name of declarant/representative:		
Identity:						
Time limit (days):						
Signature:						

## Internacionalizando e Exportando para a União Europeia

Dentre a documentação necessária ao desalfandegamento, pode-se encontrar também, dentre outros, a Fatura comercial, a Declaração de valor aduaneiro, os Documentos de transporte (Conhecimento de embarque no transporte marítimo, Guia de transporte no terrestre, Carta de porte aéreo, etc), Seguros de Carga, Lista de volumes, etc. Para que quaisquer produtos adentrem na UE e possam ser comercializados livremente, devem ser feitos o pagamento de direitos aduaneiros, eventual imposto sobre o valor acrescentado (IVA) e impostos especiais de consumo aplicáveis, devendo ser cumpridas todas as formalidades de importação, bem como a verificação das condições de consumo dos produtos. E também existem Regimes especiais, como entreposto aduaneiro, zonas francas, destino especial, etc.

Como dito anteriormente, para cada tipo de produto irá ser requisitado certo tipo de controle. Por exemplo, no caso de pescado congelado, como se trata de aquicultura, é necessário, especificamente, o Controle de resíduos de substâncias farmacologicamente activas nos animais e nos alimentos de origem animal. Neste caso, outro requisito é Controle sanitário de produtos da pesca, sejam estes destinados ao consumo humano ou não. No caso do consumo humano, o pescado apenas poderá ser importado para a UE caso o país de origem esteja em uma lista de países autorizados. Outros requisitos passam desde o Controle de contaminantes dos alimentos no interior e à superfície dos géneros alimentícios até questões de rotulagem e rastreabilidade.

Enfim, quando se trata de produtos alimentícios existem requisitos sanitários específicos a serem pormenorizadamente verificados com vistas à segurança alimentar e de saúde no território europeu.

Vale lembrar a existência da União Aduaneira da UE, pela qual todos os países da UE aplicam uma pauta aduaneira comum aos produtos importados de países terceiros, observando-se que os bens legalmente importados podem circular livremente no resto dos outros Estados-membro, sem necessidade de ulteriores controles aduaneiros.

Por fim, vale registrar que neste informativo foram focados apenas aspectos aduaneiros gerais, sem sequer adentrar nos aspectos registraes e tributários. Por óbvio, cada caso é um caso, e a consulta de advogados e outros consultores da área de comércio internacional é sempre um necessidade para se fazer negócios de um modo mais seguro.

01 de julho de 2017

### **Autor:**



Rafael De Conti

**RDL** RIBEIRO,  
DE CONTI &  
LAMBIASI  
ADVOGADOS ASSOCIADOS

[rdladvogados.com.br](http://rdladvogados.com.br) | [rdloffice.com](http://rdloffice.com)



Em parceria com [globobroking.com](http://globobroking.com) ( a World-wide team for Global Business )

## **Doing Business in Brazil: new rules to foreigner, legal entities and natural persons, be party of Brazilian corporate vehicles (Normative Ruling DREI n. 34, from 03th March 2017)**

The new rules, enacted by the Federal Public Entity (“DREI - Departamento de Registro Empresarial e Integração”) that regulates the Public Commercial Registries in each Federative States, are about the necessary corporate records of foreigners doing business in Brazil.

If you are a foreign company, if you a foreign manager of a Brazilian company, or even if you are a sole foreign entrepreneur in Brazil, the following informations will be important for your guidance in Brazilian jurisdiction.

The Article First, of the new norm DREI n. 34/2017, establishes rules on the foreign person, living in Brazil, that is mentioned in a corporate act intended to be recorded in the Public Commercial Registry (“Junta Comercial”).

In this case, it is necessary the Brazilian ID Document for Foreigners (“RNE – Registro Nacional de Estrangeiro”).

And if the foreign person intended to be an Individual Businessman (“Empresário Individual”), or an administrator, a manager, of a Business’s Legal Entity (“Sociedade Empresária”), or of an Individual Company of Limited Liability (“EIRELI - Empresa Individual de Responsabilidade Limitada”), or of a Cooperative (“Cooperativa”), well, then this person shall have and show to the Commercial Authorities a Permanent Visa.

The Second Article of the norm is about the foreign natural person, and foreign legal entity, that is living, and have headquarter, in a not Brazilian jurisdiction. To legally do business in Brazil, and to record in the Public Commercial Registry a corporate act that mentions a person (natural or legal) that lives abroad, it is necessary an agent that lives in Brazil.

The agent shall be constituted by a Power of Attorney (“Procuração”) in which the minimum power granted is the power to receive judicial communication of Brazilian Courts about lawsuits, against the grantor, that is related to the business.

If the grantor was a natural person, the Public Commercial Registry will requerer the foreign ID and the record of this person in the Brazilian Feredal Registry of Taxpayer’s that are Natural Persons (“CPF – Cadastro de Pessoa Física do Ministério da Fazenda”).

If the grantor was a legal entity, then the Public Commercial Registry will requerer the prove of the legal existance of this entity, what is done by the Articles of Association, with last amendments, issued by the foreign Commercial Registry. Also, in the PoA it is need a declaration that the law of the foreign country was observed.

Concerning the foreign documents to be used in Brazil, including the PoA, they shall to be legalized if the abroad jurisdiction did not signed the Haia Convention. If the foreign country, from where came the documents, adopted this international convention, then will be needed the appostile as first step for the document has legal enforcement in Brazilian jurisdiction. The second step is the sworn translation, by a translator in Brazil, of any content that is not in Portuguese, being the third step the record of this document in the Brazilian Public Registry for Titles and Documents (“Cartório de Registro de Títulos e Documentos”). After these three steps then the foreign

document, in foreign language, can be recorded in the Public Commercial Registry. All this process is established in the Article 6, of the analysed norm.

The above points, in matter of fact, already were procedures adopted by the Commercial Boards in practice because they are based on the good corporate law practice, e.g., it is necessary, for legal secure of the Economy, that whom are agent of the foreign company, or a Brazilian company, has the necessary power to it, as well as it is necessary the public authorities know whom they need to contact in case of a lawsuit against a foreign company operating in Brazil. But now there is a norm that especify exacly what is need to be done – and this is very important in a country where bureocracy has a high level. By other hand, this new Normative Ruling 34/2017 came to give more protection against State's abuse, protecting entrepreuners and investors.

Other interesting point of this norm is the Article Nine, by which one it is possible the Commercial Registry of each Federative Estate accept all the necessary documents, above mentioned, in an eletronic form, since they were signed digitally by a valid certificate acording the Brazilian Law (A1, A3). But, in practice, this is something for the future.

This new Normative Ruling 34/2017 will get enforcement in the Brazilian legal framework on June 01th, 2017.

---

Author: **Rafael De Conti**, specialized in legal advice for foreigners Doing Business in Brazil

De Conti Law Office: <http://decontilawoffice.com> (the first contact in Brazil)

globobroking.com: <http://globobroking.com> (a World-wide team for Global Business)

RDL Office: <http://rdloffice.com> (an alliance of law firms in Brazil)