

# EUROPA

*O maior parceiro comercial do Brasil*

2020

Anuário Eurocâmaras - CAE





# EUROPA

*O maior parceiro comercial do Brasil*

## 2020

Anuário Eurocâmaras – CAE

# ÍNDICE

## **06 / União Europeia**

*por Ignacio Ybáñez*

## **09 / Principais pontos do acordo comercial entre a União Europeia e o Mercosul**

*por Michele Villani*

## **16 / Eurocâmaras**

*por Marcos Madureira*

## **19 / Câmara de Mediação e Arbitragem das Eurocâmaras – CAE**

*por Renato Pacheco e Claudia Bärmann Bernard*

## **22 / Importação e seus aspectos**

*por Columbia Trading*

## **36 / Panorama Covid 19 x Supply Chain**

*por Columbia Trading*

## **46 / Due Diligence**

*por NBF|A*

## **52 / Imigração e vistos**

*por Emdoc*

## **60 / Infraestrutura no Brasil: entre os desafios e as oportunidades**

*por LLYC Brasil*

## **65 / A União Europeia e seus estados membros: Fact Sheets**

**66 / Alemanha**

**67 / Áustria**

**68 / Bélgica**

**69 / Bulgária**

**70 / Chipre**

**71 / Croácia**

**72 / Dinamarca**

**73 / Eslováquia**

**74 / Eslovênia**

**75 / Espanha**

**76 / Estônia**

**77 / Finlândia**

**78 / França**

**79 / Grécia**

**80 / Hungria**

**81 / Irlanda**

**82 / Itália**

**83 / Letônia**

**84 / Lituânia**

**85 / Luxemburgo**

**86 / Malta**

**87 / Países Baixos**

**88 / Polônia**

**89 / Portugal**

**90 / República Tcheca**

**91 / Romênia**

**92 / Suécia**

### **EXPEDIENTE**

#### **Conselho Editorial**

Alejandro Gomez e Ana Caroline Moraes

#### **Redação**

Parceiros e Instituições convidadas

#### **Equipe de Criação**

Wellinton Lenzi

#### **Fotos**

Arquivo Câmara Espanhola

© Câmara Oficial Española de Comercio en Brasil

# UNIÃO EUROPEIA

Em 2020, o Brasil e a União Europeia comemoram 60 anos de relações diplomáticas. Nesse tempo, gradualmente temos construído um relacionamento aprofundado e estratégico, que abrange diferentes e importantes temáticas. Nosso intuito sempre foi o de fortalecer as relações culturais, sociais, econômicas e comerciais para garantir aos nossos cidadãos mais e melhores oportunidades dentro de um marco sustentável de desenvolvimento cultural, econômico e social.

Em 2019, demos um passo que visa aprofundar, ainda mais, o nosso relacionamento. Brasil, como país membro do Mercosul, e a União Europeia, anunciaram a conclusão do acordo comercial que vinham negociando há mais de 20 anos. O Acordo comercial — que trata-se do acordo de associação mais vasto entre as duas regiões, com um pilar político e de cooperação — irá consolidar uma parceria estratégica ao nível político e econômico e

criar importantes oportunidades de crescimento sustentável para ambas as partes, respeitando o ambiente e preservando os interesses dos consumidores e dos setores econômicos sensíveis das duas partes.

O Acordo vai realçar a qualidade das nossas relações políticas com os países do Mercosul, e completará a nossa rede de acordos com os países da América Latina e do Caribe. O Acordo servirá de plataforma para modernizar e diversificar as economias dos países do Mercosul, e para desenvolver reformas estruturais tanto no setor público como no privado para alavancar as oportunidades de mercado que oferece. Adicionalmente, terá um impacto colateral positivo apoiando a consolidação do projeto de integração regional do Mercosul, e contribuindo também aos processos de integração na América Latina.

Particularmente, o Acordo facilitará o aprofundamento dos nossos já es-

treitos laços econômicos e comerciais. Com o Brasil temos um relacionamento econômico muito aprofundado. O comércio bilateral de bens entre a União Europeia e o Brasil em 2019 foi de 63 bilhões de euros. Isto equivale a 29.4 bilhões de euros em importações na União Europeia e 34.4 bilhões de euros de exportações ao Brasil.

A União Europeia é atualmente o segundo maior parceiro comercial para o Brasil, com cerca de 17% do comércio externo brasileiro de bens (Ministério da Economia, 2020). O Brasil é o décimo segundo maior parceiro comercial da União Europeia sendo responsável por 1,6% do comércio total da UE (EUROSTAT, 2020). O comércio de serviços entre o Brasil e a União Europeia é igualmente significativo. Em 2018, o comércio bilateral de serviços chegou a 24 bilhões de euros. No que se refere ao investimento, a União Europeia é de longe o primeiro investidor estrangeiro no Brasil. Em 2017, o estoque de investimento estrangeiro direto da União Europeia no Brasil chegou a 322 bilhões de Euros.

O Acordo é uma grande notícia para as empresas, os trabalhadores e a economia em ambos os lados do Atlântico, ao permitir poupar mais de 4 bilhões

de euros de direitos aduaneiros por ano (em termos de redução de direitos aduaneiros). Para o Brasil, dados do Ministério da Economia indicam que o Acordo representará aumentos significativos do PIB Brasileiro, das exportações do Brasil e do investimento estrangeiro.

Particularmente, para a União Europeia, o Acordo apresenta muitos benefícios e oportunidades. Gostaria de ressaltar algumas dessas vantagens. Em primeiro lugar, vamos ter a vantagem do precursor, porquanto seremos o primeiro grande parceiro comercial a celebrar um acordo comercial com o bloco do Mercosul, que representa um mercado de 260 milhões de pessoas. Também o Acordo produzirá uma melhoria da competitividade das empresas europeias. Com a eliminação dos direitos aduaneiros, as muitas empresas europeias já estabelecidas nos países do Mercosul poderão importar bens de capital, partes e bens intermédios, a um menor custo e mais facilmente. Esta maior competitividade permitirá às empresas chegarem a novos consumidores no Brasil, no Mercosul e em outros países da região.

Os exportadores europeus passarão a se beneficiar de procedimentos mais rápidos, mais simples e mais previsí-

veis, bem como de regras de auditoria claras e transparentes. Isto será muito importante para as pequenas e médias empresas, porquanto são estas quem, muitas vezes, não conseguem aceder a novos mercados de exportação em virtude do ônus burocrático nas alfândegas, dos custos dos ensaios e dos requisitos em matéria de certificação. Em muitos casos, esta situação é agravada pela falta de conhecimento dos requisitos regulamentares e dos processos inerentes à colocação dos seus produtos no mercado de exportação.

Este novo contexto demanda igualmente um fortalecimento do trabalho que a Delegação da União Europeia no Brasil faz em parceria com a Eurocâmaras. Precisamos trabalhar conjuntamente para que os benefícios estimados do Acordo sejam uma realidade. O Acordo construirá os caminhos que facilitarão o aprofundamento do relacionamento econômico e comercial entre o Brasil e a União Europeia nos anos

que vêm. Porém, se esse caminho não é transitado pelas empresas europeias, os benefícios ficarão no papel.

Esta publicação da Eurocâmaras é uma contribuição em nível técnico-operacional para seguirmos o caminho da integração e para nos lembrar que temos que continuar trabalhando para manter o aumento e a promoção da corrente de comércio e investimentos, as quais têm trazido grandes benefícios econômicos para o Brasil e para a União Europeia. Para a Delegação da União Europeia no Brasil, ela será uma ferramenta importante, pois a publicação reúne as informações comerciais mais relevantes, assim como contatos e dados sobre cada país integrante do bloco.

Agradeço à Eurocâmaras pela iniciativa. Espero que nossa cooperação se intensifique ainda mais nos próximos anos.

***Boa leitura!***

***Ignacio Ybáñez***

*Embaixador da União Europeia no Brasil*



# Principais pontos do acordo comercial entre a União Europeia e o Mercosul

O Acordo é uma grande conquista da União Europeia e do Mercosul após 20 anos de negociações. Um processo de negociação que teve múltiplas interrupções e um renovado impulso a partir de 2016. O Acordo Comercial é um acordo ambicioso, equilibrado e abrangente. Abarca questões que vão além das reduções tarifárias de bens. O Acordo contém disposições modernas em assuntos relacionados com a propriedade intelectual, as compras públicas, a livre concorrência, em matéria de medidas sanitárias e fitossanitárias, obstáculos técnicos ao comércio, serviços e comércio e desenvolvimento sustentável, entre outros.

**Acesso geral ao mercado:** O acordo irá liberalizar amplamente o comércio de mercadorias. O Mercosul irá liberalizar totalmente 91% das suas importações provenientes da UE ao longo de um período de transição até dez anos para a maioria dos produtos. Uma liberalização linear mais longa, até 15 anos, está reservada para alguns dos produ-

tos mais sensíveis do Mercosul. A UE irá liberalizar 92% das suas importações provenientes do Mercosul ao longo de um período de transição até dez anos. Em termos de rubricas pautais, o Mercosul irá liberalizar totalmente 91% e a UE 95% das rubricas nas suas respectivas listas.

**Acesso ao mercado para produtos industriais:** A União Europeia irá eliminar direitos aduaneiros em 100% dos produtos industriais ao longo de um período de transição até dez anos. O Mercosul irá remover totalmente os direitos aduaneiros em setores prioritários de expansão, tais como o setor automotivo, das peças de automóveis, das máquinas e dos produtos químicos e farmacêuticos. Para cada um destes setores, a liberalização vai aplicar-se a mais de 90% das exportações da UE.

**Acesso ao mercado para produtos agrícolas:** A UE irá liberalizar 82% das importações agrícolas, ficando as importações restantes sujeitas a com-

promissos de liberalização parcial, incluindo contingentes pautais para produtos mais sensíveis, como carne bovina, aves, carne de suíno, açúcar, etanol, arroz, mel e milho doce. Do lado do Mercosul, os direitos aduaneiros serão gradualmente eliminados em 93% das rubricas pautais relativas a exportações agroalimentares da UE. Estas rubricas correspondem a 95% do valor de exportação dos produtos agrícolas da UE.

**Regras de origem:** O acordo estabelece um conjunto de regras de origem modernas que irão facilitar os fluxos comerciais entre a UE e o Mercosul. Graças a estas regras, exportadores e importadores de ambos os lados poderão beneficiar-se das reduções pautais ao abrigo do acordo.

Por exemplo, relativamente aos procedimentos em matéria de origem, as partes acordaram que os pedidos de tratamento preferencial devem basear-se num atestado de origem do exportador (com um período transitório máximo de cinco anos para o Mercosul).

No que se refere às regras de origem específicas por produto encontram-se regras para automóveis e peças de automóveis, bem como para a maioria das máquinas; um conjunto moderno de regras para produtos químicos com base nos principais processos químico-

cos; dupla transformação para têxteis e vestuário (com algumas exceções), que também leva em conta contributos relevantes para o produto final das indústrias da UE e do Mercosul. Há apenas um número limitado de exceções ou desvios relativamente às regras normais, que levam em conta a natureza das exportações agrícolas do Mercosul para a UE (por exemplo, café ou soja), e alguns pedidos específicos (por exemplo, o setor do ferro e do aço e alguns plásticos) que também se inspiram nos exemplos de anteriores acordos da UE.

**Defesa comercial:** Este capítulo visa resolver problemas causados por práticas injustas, tais como o *dumping* e as subvenções, ou por um aumento súbito nas importações. O capítulo dos recursos em matéria comercial consiste em duas partes. A primeira abrange os instrumentos de defesa comercial da OMC: medidas *anti-dumping*, anti subvenções e de salvaguarda global; a segunda abrange as medidas bilaterais de salvaguarda. No que se refere à cláusula bilateral de salvaguarda oferece uma oportunidade para minorar os danos económicos causados por aumentos inesperados ou significativos de importações preferenciais que resultem do acordo. Esta cláusula tem um limite temporal (até 18 anos a partir da entrada em vigor do acordo) e

permite a suspensão das preferências durante um período de até dois anos, com uma possível extensão de outros dois anos.

**Facilitação ao comércio:** O acordo é positivo para comerciantes de ambos os lados, porque vai mais longe do que o Acordo de facilitação do comércio da OMC de 2017. Incorpora regras mais fortes de boa governação para procedimentos aduaneiros, e elevados níveis de transparência. As empresas serão adequadamente consultadas antes da adoção de novas regras. As regras em vigor serão analisadas regularmente para satisfazer as necessidades das empresas e para reduzir a burocracia. Além disso, a UE e o Mercosul vão procurar aplicar procedimentos modernos e, sempre que possível, automáticos, para a saída eficaz e rápida de mercadorias.

**Diálogos:** O acordo contempla a cooperação bilateral e internacional nas áreas fundamentais do bem-estar dos animais, da biotecnologia, da segurança alimentar e da luta contra a resistência antimicrobiana (RAM). Estes diálogos e intercâmbios de informação entre a UE e o Mercosul visam reforçar a confiança mútua e melhorar o entendimento comum sobre estes temas importantes.

### **Medidas sanitárias e fitossanitárias:**

Este capítulo visa criar mecanismos para reforçar e facilitar o comércio e simultaneamente preservar a segurança dos consumidores a qualquer momento. As disposições vão garantir a previsibilidade e a transparência, e vão disponibilizar procedimentos administrativos simplificados para os exportadores da União Europeia e do Mercosul.

### **Obstáculos técnicos ao comércio:**

A UE e o Mercosul negociaram um capítulo progressivo e voltado para o futuro sobre Obstáculos Técnicos ao Comércio (OTC), com base nas obrigações ao abrigo do acordo OTC da OMC. O objetivo deste capítulo é facilitar o comércio eliminando barreiras desnecessárias e criar o enquadramento para mais convergência no futuro em termos de regulamentos técnicos e normas, de forma a reduzir os custos de adoção.

**Serviços:** O acordo dará novas oportunidades significativas às empresas para prestar serviços e estabelecer posições firmes de ambos os lados do Atlântico, mesmo em setores até agora fechados, tais como os serviços marítimos. O acordo vai remover obstáculos discriminatórios desnecessários e criará novas oportunidades de investimento através do estabelecimento

no setor dos serviços e da indústria transformadora. Serão garantidas condições de concorrência equitativas entre os prestadores de serviços da UE e do Mercosul.

**Contratação pública:** O acordo dará às empresas do Mercosul acesso ao mercado de compras governamentais da União Europeia, e às empresas da UE no mercado de compras governamentais dos países do Mercosul. O acordo vai abrir mercados de ambos os lados e prevê, no domínio dos bens e serviços (incluindo serviços de construção), um acesso jurídico seguro e recíproco aos mercados de contratos públicos em que os contratos estejam acima de limiares específicos. As disposições neste capítulo estabelecem também compromissos em matéria de transparência e não discriminação, que levaram a que os processos de adjudicação de contratos sejam mais transparentes e justos.

As entidades abrangidas em nível federal e central são os ministérios do governo central e outras agências governamentais e federais. No Brasil, esta definição abrange, por exemplo, ministérios e os ramos judiciário e legislativo. Os países do Mercosul também se comprometeram a trabalhar com as suas entidades subcentrais (entidades a nível estadual, provincial

ou municipal) para permitir às empresas da UE candidatar-se a contratos a esses níveis. O objetivo é concluir este processo no máximo dois anos após a entrada em vigor do acordo.

**Concorrência:** O acordo é mais um passo em frente no sentido da criação de um conjunto rigoroso de regras internacionais sobre a concorrência. As disposições mais modernas nesta área vão garantir condições de concorrência equitativas para as empresas de uma das partes exercerem as suas atividades no território da outra.

**Subvenções:** As subvenções são um problema crescente em nível internacional, que o acordo visa resolver. As disposições do acordo neste domínio são valiosas e determinam que as subvenções podem ser necessárias para prosseguir objetivos de políticas públicas, mas que também podem distorcer os mercados. Ademais, estabelece-se um mecanismo de cooperação que prevê mais desenvolvimento, trabalho conjunto e intercâmbio de informação quanto à transparência e a sistemas de controlo de subvenções. Assim permitirá à UE e ao Mercosul continuar a abordar este tema de interesse mútuo, tanto em nível bilateral como na OMC.

**Empresas públicas, empresas com privilégios exclusivos ou especiais:** A

propósito deste tema, o acordo define regras vinculativas quanto ao comportamento de empresas públicas e de empresas com privilégios exclusivos ou especiais. As regras garantem condições de concorrência equitativas ao exigir às empresas públicas que atuem de acordo com considerações de ordem comercial nas suas atividades comerciais. Nos países do Mercosul com uma estrutura federal (Argentina e Brasil), as disciplinas aplicam-se inicialmente apenas a empresas públicas em nível central, com uma revisão programada após cinco anos.

**Propriedade intelectual e indicações geográficas:** O capítulo inclui disposições extensas que abrangem direitos de autor, patentes, marcas comerciais, desenhos e modelos industriais e variedades vegetais. Também são estabelecidas regras abrangentes para a proteção de segredos comerciais, disposições sobre a execução civil e administrativa dos direitos de propriedade intelectual e disposições sobre a sua aplicação transfronteiriça.

Em termos de indicações geográficas, serão protegidas no Mercosul 355 denominações de indicações geográficas de produtos alimentares, vinhos e outras bebidas alcoólicas da União Europeia. 36 Indicações geográficas do

Brasil serão protegidas na UE, incluindo produtos icônicos como “Cachaça”, queijo “Canastra” e os vinhos espumantes do “Vale dos Vinhedos”.

**Comércio e desenvolvimento sustentável:** O acordo se assenta no pressuposto de que o comércio não deve fazer-se em detrimento do ambiente ou das condições de trabalho; pelo contrário, deve promover o desenvolvimento sustentável. Neste contexto, as duas partes acordam em prosseguir a sua relação comercial de modo a contribuir para o desenvolvimento sustentável e a desenvolver os seus compromissos multilaterais nos domínios do trabalho e do ambiente.

• **Proteger o ambiente:** O acordo presta especial atenção à garantia de que o comércio de recursos naturais, como os produtos florestais, as pescas e a vida selvagem assente em princípios sustentáveis. Visa impedir o comércio de produtos obtidos ilegalmente e promover o comércio de produtos que contribuem para a conservação da biodiversidade. O acordo promoverá a aplicação efetiva de vários acordos multilaterais no domínio do ambiente assinado pela UE e pelos países do Mercosul, como o Acordo de Paris, a Convenção CITES sobre o comércio de espécies selvagens que impõe um sis-

tema de autorização para a importação e a exportação das espécies a que se aplica.

• ***Cadeias de abastecimento responsável:***

A UE e o Mercosul comprometem-se a promover a aceitação voluntária pelas empresas de práticas empresariais responsáveis, tanto no que diz respeito aos aspetos sociais como ambientais.

• ***Proteção dos direitos dos trabalhadores:***

Ambas as partes se comprometem a respeitar as regras da OIT em matéria de trabalho forçado e infantil, não discriminação no trabalho, liberdade de associação e direito de negociação coletiva. Além disso, as partes assumiram compromissos em matéria de saúde e segurança no trabalho e de inspeção do trabalho.

• ***Proteção de direitos humanos e comunidades indígenas:***

A parte comercial do acordo inclui disposições que promovem o papel das comunidades indígenas nas cadeias de abastecimento sustentáveis de produtos florestais e a cooperação em projetos sociais que envolvem estas comunidades.

• ***Aplicação:***

A parte do acordo relativa ao comércio e ao desenvolvimento sustentável está sujeita a um procedimento específico de resolução de litígios. Se a UE ou o Mercosul considerar que a ou-

tra parte não está a cumprir as regras, pode solicitar a realização de consultas oficiais em nível governamental. Se a situação não for resolvida, poderá ser solicitado um painel independente de peritos para analisar o assunto e elaborar um relatório com recomendações. O relatório e as recomendações devem ser tornados públicos, para que possam ser acompanhados pelas partes interessadas, bem como pelas instituições pertinentes de cada uma das partes.

**Transparência:** As boas práticas em matéria de regulamentação e a transparência em questões que possam afetar o comércio e o investimento são elementos essenciais para a definição de políticas atualizadas e inclusivas. O acordo reconhece assim o impacto que o respectivo quadro regulamentar pode ter. As partes também confirmam o seu objetivo de promover um quadro regulamentar transparente e previsível e procedimentos eficientes para os operadores económicos, particularmente para pequenas e médias empresas.

**Pequenas e médias empresas:**

O acordo reconhece que, em comparação com as grandes empresas, as pequenas e médias empresas têm menos recursos para superar os desafios de participar no comércio e no investi-

mento em nível internacional. A falta de informação sobre o acesso ao mercado é uma das principais barreiras ao comércio para estas empresas. Há portanto disposições sobre «partilha de informação», que abordam a transparência no que diz respeito ao acesso ao mercado. Por exemplo, cada parte deve apresentar um *site* específico com informação relevante para as pequenas e médias empresas que procurem aceder ao mercado. As partes devem também facultar uma base de dados que possa ser pesquisada em linha por código pautal e que inclua informações específicas sobre acesso ao mercado, por produto, tais como direitos aduaneiros e outras taxas, regras de origem e outros requisitos específicos, por produto, aplicáveis à importação que sejam relevantes. O acordo vai também garantir processos de trabalho bilaterais entre governos, para que estas empresas possam beneficiar plenamente do acordo.

**Solução de controvérsias:** Este capítulo estabelece um mecanismo para resolver qualquer controvérsia entre as partes relativo à interpretação ou à aplicação da parte comercial do acordo. Cada uma das partes pode recorrer ao mecanismo se considerar que a outra não cumpriu uma ou mais obrigações ao abrigo da parte comercial do acordo. Constituindo o primeiro passo do processo, as consultas permitem uma resolução amigável do litígio. Se as consultas falharem, a parte requerente pode pedir a constituição de um painel de arbitragem. O relatório do painel é final — não é suscetível de recurso — e é vinculativo para as partes. Qualquer parte que seja considerada em incumprimento das suas obrigações deve voltar a agir em conformidade com o acordo. A parte requerente pode definir contramedidas se a parte infratora não cumprir o disposto no relatório do painel. Adicionalmente, o acordo prevê mecanismos de mediação para resolver as controvérsias.



**Michele Villani**

*Chefe da Seção de Comércio na delegação da União Europeia no Brasil*

# EUROCÂMARAS

O ano de 2019, no Brasil, foi marcado pela aprovação da reforma da Previdência, primeira das esperadas e necessárias reformas estruturais do País. Essa aprovação e a discussão e implementação de outras medidas de ordem econômica, trouxeram perspectivas positivas para a retomada do crescimento de nossa economia.

Como resultado desse cenário, o Ibovespa atingiu seu recorde histórico, ultrapassando os 110 mil pontos, e os investimentos das empresas contabilizaram um crescimento de 2%.

A inflação, no nível mais baixo dos últimos 20 anos, permitiu ainda que o Banco Central baixasse os juros a patamares inéditos, resultando na expansão do crédito e permitindo a adoção de novas regras para liberação de recursos do FGTS, de forma a injetar recursos na economia.

Nesse contexto, a economia brasileira apresentou um crescimento de 1,2% em relação à 2018, propulsionado pelos setores da agropecuária, indústria e serviços, este último representando cerca de dois terços do PIB.

O ano de 2019 foi marcante no contexto da Eurocâmaras, pois, depois de mais de 20 anos de negociação, foi assinado o acordo econômico do MERCOSUL com a União Europeia, segundo maior acordo do mundo em relação ao PIB somado de seus participantes, envolvendo cerca de US\$ 20 trilhões, aproximadamente 25% da economia mundial.

Desde o início da Comunidade Econômica Europeia (1960) o Brasil mantém relações econômicas-comerciais que se fortaleceram no correr dos anos, sempre mantendo uma elevada importância no quadro da política externa brasileira. Hoje a UE é o segun-

do maior parceiro comercial do Brasil e nos tornamos uma importante fonte de investimentos diretos estrangeiros na UE.

### • A Eurocâmaras

Fundada em 1999 pelos responsáveis das Câmaras de Comércio Europeias presentes em São Paulo, a Eurocâmaras conta hoje com mais de 5.000 empresas e indústrias europeias no Brasil. É parceira oficial da Eurochambres, que representa câmaras nacionais em 46 países e conta com 2.000 câmaras locais e regionais.

Em 12 de julho de 2019, a Câmara Espanhola assumiu a Presidência da Eurocâmaras, representada pelo seu presidente, Marcos Madureira, que estará à frente da entidade até julho de 2021.

O objetivo da Eurocâmaras é ser a ponte entre o mercado europeu e o brasileiro, buscando articular os interesses econômicos e comerciais das empresas europeias no Brasil e apoiar a diplomacia econômica promovida pela Comunidade Europeia. É a maior rede empresarial europeia no Brasil e principal referência nas relações comerciais do País com o bloco

europeu, atuando de maneira multilateral por meio das câmaras bilaterais que a integram.

Para tanto, além de sua atuação junto às demais Câmaras de Comércio dos países membros, busca desenvolver o diálogo com as autoridades brasileiras e europeias para melhorar o clima de negócios e o quadro regulatório aplicado ao comércio exterior e investimentos.

Por fim, a Eurocâmaras apoia iniciativas públicas e privadas que promovem a cooperação empresarial e a transferência de conhecimento e tecnologia, contribuindo tanto para a inclusão de pequenas e médias empresas nas cadeias de valor globais, quanto para a melhoria da competitividade de nossas economias.

Desse modo, o trabalho da Eurocâmaras não traz apenas benefícios tangíveis às empresas e comunidade europeias, mas ajuda a aumentar o valor agregado à economia brasileira e a geração de empregos de qualidade, na medida em que conecta tecnologia e *know-how* europeus com as necessidades das cadeias de valor do Brasil.

### • Sobre o Anuário

Esta publicação destina-se a atores públicos e privados, envolvidos no desenvolvimento das relações econômicas e comerciais entre a UE e a América Latina, e convida-os a coordenar seus esforços e fortalecer a colaboração com a Eurocâmaras para avançar o desenvolvimento de um quadro de

relações inter-regionais com base no equilíbrio e complementaridade.

Nela, o leitor poderá encontrar um panorama dos principais temas concernentes à Importação e seus aspectos, Panorama COVID-19 x Supply Chain, Due Diligence, Imigração e vistos e as oportunidade no setor de Infraestrutura no Brasil.

***Boa leitura!***

**Marcos Madureira**

*Presidente da Eurocâmaras Brasil*



# Câmara de Mediação e Arbitragem das Eurocâmaras – CAE

Após praticamente 23 anos de vigência da Lei de Arbitragem brasileira, promulgada em 1996, e quase 5 anos da Lei de Mediação, promulgada em 2015, falar a respeito dos benefícios da mediação arbitragem num país em que centenas de milhares de processos se encontram pendentes de julgamento seria redundante. Controvérsias sempre existirão nos negócios.

Não pela má-fé – como ocorre em alguns casos –, mas porque é natural existirem perspectivas diferentes sobre o mesmo assunto: talvez o contrato não previsse determinadas situações; talvez a situação se alterou profundamente em razão de terceiros fatores. Não importa a razão, a única coisa que parece ser constante na vida é a mudança. E prevê-la é praticamente impossível. Neste momento, surgem reforçadas a arbitragem e a mediação para atenderem esse importante binômio: controvérsia e mudança. Por sua celeridade, sigilo,

maior aprofundamento do conhecimento técnico e transparência entre as partes, além da facilidade de implementá-lo em qualquer jurisdição signatária da Convenção de Nova Iorque de 1958, esses mecanismos atendem, muito rapidamente e com maior nível de satisfação, aquilo que ensejou a sua origem: uma controvérsia que precisa de uma solução para a continuidade ou finalização de um negócio.

Os Estados Unidos e a Europa têm sido os maiores precursores e incentivadores da arbitragem e da mediação, por entenderem que a velocidade dos negócios é inversamente proporcional à prestação da tutela jurisdicional de um Estado, além da falta de instrumental existente para atender as especificidades de cada setor e segmento.

Não poderia a CAE-Eurocâmaras, em seu quase 20º aniversário (2001-2020), deixar de incentivar uma ini-

ciativa como a presente. Seu histórico na questão da promoção de negócios entre a Europa e todos os países do mundo é sua marca registrada, desde o momento de sua criação. E lá já se vão muitos anos em que criamos a Câmara de Mediação e Arbitragem (CAE) da Eurocâmaras, para oferecer a administração de controvérsias, que se tornou um dos mais importantes órgãos do gênero no Brasil e no mundo europeu, com o principal diferencial do elemento cultural comercial de cada uma das Câmaras Bilaterais da Europa. Além disso, a CAE é uma instituição multicultural, com particular interesse nos investidores europeus, num trabalho muito bem articulado com outras Câmaras de Comércio Bilaterais europeias no Brasil.

Ao disponibilizarmos os meios essenciais para os procedimentos – suporte físico, administrativo e um impressionante corpo de árbitros de altíssimo nível –, asseguramos um compromisso ímpar com a qualidade, integridade, experiência e profissionalismo, fundamentais na resolução de qualquer controvérsia, independentemente do seu tamanho. Nosso objetivo, ao longo dessa construção, é manter, no Brasil, uma Câmara de nível e qualidade internacional. A tarefa sempre é árdua,

porém nosso histórico positivo tem servido de estímulo para manter a excelência como nossa principal marca registrada. A estrada percorrida tem sido enorme. Os desafios, a cada dia, mais intensos e animadores. Tudo isto nos leva a ter uma perspectiva muito otimista sobre o futuro da Arbitragem e Mediação no Brasil.

Aqui cabe uma palavra sobre o Brasil. Vivemos, sem dúvida, uma época ímpar da reafirmação do Estado de Direito, maturidade institucional, igualdade de tratamento e respeito às decisões independentes. Este ano de 2020 é marcado não apenas pela crise internacional sem precedentes da pandemia do COVID-19, mas também por uma necessária atuação harmoniosa de todas as autoridades públicas, em todos os níveis. Além do necessário funcionamento de todas as instituições democráticas em conjunto também com os agentes do setor privado, seus investidores e organizações, tal como a CAE-EUROCAMARAS, na área jurídica internacional.

Desenvolvimento de Vacinas, recuperação econômica, atuação sustentável, Planos de Privatização, Parcerias Público Privadas (PPPs), democracia consolidada, segurança jurídica etc.

Tantos são os pontos de interesse comum dos investidores europeus e seus parceiros brasileiros que é impossível não reconhecer que estamos agora, após a assinatura do Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a União Europeia, em uma trajetória irreversível de contínuo progresso e desenvolvimento, em um país cada vez mais integrado ao mundo, que ainda receberá milhares de investimentos. Sem dúvida, um momento histórico para o país.

O futuro da Arbitragem e da Mediação no Brasil é brilhante e necessário se garantir estabilidade legal nos negócios internacionais, sobretudo à luz do Acordo EU-Mercosul após mais de 20 (vinte) anos de negociações. Esperamos, com este trabalho, dar continuidade àquilo que sempre acreditamos: mais negócios, mais investimentos e maior segurança jurídica nos relacionamentos comerciais.

**Boa leitura!**



**Renato Pacheco Neto**

*Presidente da CAE-Eurocâmaras*



**Claudia Bärmann Bernard**

*Vice-Presidente da CAE-Eurocâmaras*

# Importação e seus aspectos

***O planejamento logístico e tributário é de extrema importância para obter sucesso em um processo de importação para o Brasil***

***- Por Columbia Trading***

## **Introdução**

A inteligência especializada em um planejamento logístico e tributário eficaz para a entrada de produtos importados no mercado brasileiro é um diferencial competitivo importante para o sucesso deste tipo de negócio no país.

A logística integrada permite a coordenação estratégica do fluxo logístico total ou parcial de uma empresa, visando agilidade no processo, mitigação de riscos e redução de custos. A operação integrada é caracterizada pela combinação de três atividades da cadeia ou mais - no processo desde a aquisição de insumos e produtos, controle, movimentação, armazenagem e distribuição.

A logística integrada permite ao operador uma visão global e coordenada voltada ao ganho total da cadeia.

## **Unificação do processo de logística e da cadeia de suprimentos**

A integração dos elos da cadeia de suprimentos tem por objetivo antecipar movimentos e evitar rupturas nos processos operacionais, bem como garantir a agilidade nos processos de recebimento, expedição e distribuição.

Esta unificação dos processos logísticos proporciona visibilidade de todas as etapas da cadeia de suprimentos, melhor planejamento, agilidade e celeridade nas respostas.

## **Impacto dos tributos e variações dos custos estaduais. Modelos de distribuição**

### ***Principais impostos no Brasil***

Os principais impostos que incidem sobre a distribuição de produtos no Brasil são:

- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços);
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados);
- PIS (Programa de Integração Social);
- Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- IR (Imposto de renda);
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido).

### **Planejamento tributário**

O planejamento tributário é um conjunto de sistemas legais que visa reduzir, ao mínimo necessário, o volume de tributos pagos por uma operação industrial, comercial ou logística.

O contribuinte tem o direito de estruturar o seu negócio da maneira que melhor lhe pareça, procurando a diminuição dos custos de seu empreendimento, inclusive dos impostos, dentro do que a lei permitir, realizando assim um planejamento tributário eficiente e eficaz.

### **Ganhos do planejamento tributário**

Os tributos (impostos, taxas e contribuições) representam importante parcela dos custos das empresas no Brasil, senão a maior.

Com a globalização da economia, tornou-se questão de sobrevivência empresarial a correta administração do ônus tributário.

Em média, 33% do faturamento empresarial é destinado ao pagamento de tributos no Brasil.

Do lucro, até 34% vão para o governo. Da somatória dos custos e despesas, mais da metade do valor é representada pelos tributos.

Desta forma, com menos pagamento de impostos, os ganhos são obtidos com a oferta do produto por um valor mais competitivo ao mercado.

Um exemplo prático e comum no planejamento tributário é manter o produto próximo ao cliente e transferir o faturamento da empresa do dia 30 (ou 31) de um mês para o 1º dia do mês subsequente. Com isto, ganha-se 30 dias adicionais para pagamento dos impostos.

### **O Impacto da Logística na Gestão dos Custos Operacionais das Empresas**

#### **Reduzindo custos de armazenagem**

Uma operação logística eficaz busca conciliar a melhor performance ao menor custo possível para uma operação.

A própria gestão de custos já prevê que existe um controle para que estes não saiam da expectativa ou não tenham impacto surpresa.

A gestão dos estoques permite que o contratante tenha maior controle e planejamento na operação de compras. E o tempo de entrega é fundamental para que o cliente não eleve seus custos com a permanência de produtos “estacionados” no armazém.

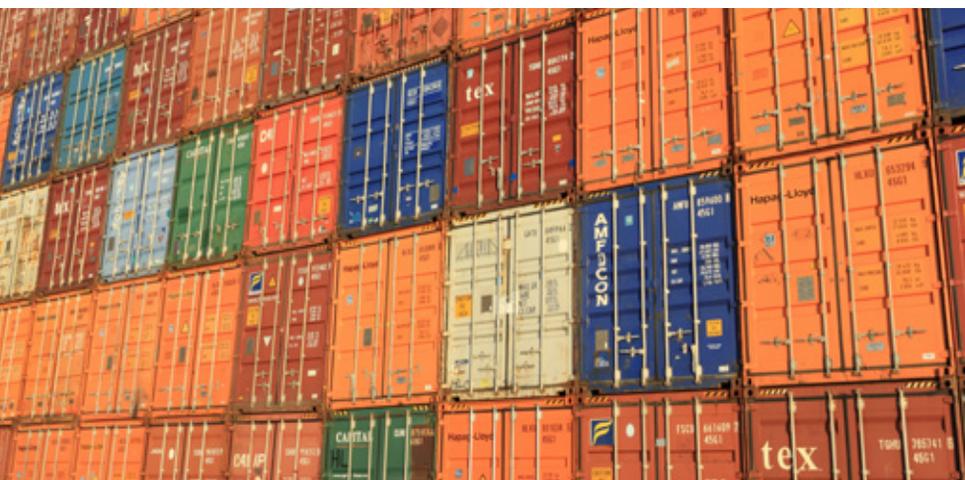
Para reduzir o tempo dos produtos em estoque, e com isso o custo de armazenagem, o ideal é que estes sejam vendidos logo após ou simultaneamente à entrada no Centro de Distribuição e que sejam rapidamente expedidos e entregues ao cliente final.

### ***Aumentando a rentabilidade***

Um exemplo de operação com uma excelente gestão de custos logísticos é o de importações com vendas já concretizadas.

Os produtos nacionalizados são recebidos e imediatamente preparados para expedição e transporte, com nenhuma ou muito pouca permanência em armazém. Isso reduz os custos com estoque ao menor patamar possível.

Nem sempre as características de mercado permitem este tipo de operação, mas, quando esta venda antecipada é possível, o cliente trabalhará praticamente com estoque zero, influenciando positivamente seu fluxo de caixa e a rentabilidade da operação de venda.



Já nos mercados que não permitem as vendas “casadas” e a simples passagem para processamento dos pedidos no armazém, é necessário criar um estoque regulador e investir mais em compras.

Com isto, o custo com equipes de vendas, aquisição dos produtos e armazenagem - enquanto os produtos não são comercializados - irão impactar no resultado dos negócios.

### **Sourcing**

A cadeia e o planejamento de uma operação de importação começam realmente com o “*Sourcing*” (desenvolvimento de fornecedores internacionais).

É recomendável ter muito critério na escolha de um fornecedor internacional de confiança, o qual possa garantir a qualidade e o custo necessários para viabilizar os negócios com os produtos importados.

É importante conhecê-lo pessoalmente, visitando suas instalações e as de parceiros comerciais, além de avaliar referências de outros compradores locais ou internacionais, para se assegurar da sua idoneidade e da qualidade de seus produtos.

Existem empresas especializadas em serviços de “*Sourcing*” no Brasil, mui-



**É recomendável ter muito critério na escolha de um fornecedor internacional de confiança, o qual possa garantir a qualidade e o custo necessários para viabilizar os negócios**

tas vezes trabalhando com exclusividade em determinado setor, a exemplo do mercado de produtos têxteis (de vestuário a itens de “*apparel*”).

São operadores que já possuem uma rede internacional de fornecedores homologados e podem encurtar alguns caminhos na escolha da origem, da qualidade e até na negociação do preço dos produtos desejados no Brasil.

Estes especialistas trabalham como representantes ou até de maneira

mais ampla, oferecendo serviços integrados em toda a cadeia logística e com vários “casos de sucesso”.

Isso permite que o importador concentre seu foco na escolha do produto, que pode ser feita em um *showroom* local e na comercialização no mercado brasileiro.

Com o fornecedor escolhido, deve-se iniciar a negociação de preços do produto e das formas de pagamento.

É importante estar familiarizado com as atividades de câmbio, as modalidades de pagamento internacional e os *Incoterms*, sendo estes responsáveis por regularem as condições e limites de direitos e obrigações entre as partes nas operações de exportação (no país de origem) e de importação (no Brasil).

Até este estágio, o processo de importação de produtos no Brasil não é diferente do de outros países.

No entanto, enquanto em outros mercados o planejamento tributário e de custos operacionais de Comércio Exterior é mais objetivo e previsível, no Brasil são necessários estudos e análises mais detalhados. Não somente em função da cadeia de tributos, mas também pela estratégia de operações.

Isso inclui regimes especiais e incentivos para a geração de incremento de atividades econômicas, relacionados com as necessidades de desenvolvimento em cada região. Mais uma ação que demanda a integração de operações.

Também são pontos importantes do planejamento identificar o melhor processo de importação, a localização ideal para entrada dos produtos no Brasil, as condições demandadas pelos órgãos competentes para a internação destes produtos (identificação, rotulagem, selos de INMETRO e de outras entidades), além de definir onde e como será o centro de distribuição, onde as mercadorias serão armazenadas antes da entrega aos clientes finais.

Imprescindível ainda verificar quais são os parceiros adequados para viabilizar essas operações logísticas, desde o país de origem até a gestão dos estoques e transporte em território nacional.

### **Diferentes Regras de Importação**

Vamos demonstrar como funcionam as três principais modalidades de importação para o Brasil e como estão organizados os processos das transações comerciais internacionais.



Mas antes, é interessante explicar quais são as duas formas de importação em nosso país:

1. Importações Próprias;
2. Importações através de uma *Trading Company* (com duas submodalidades):
  - ✓ Importação por “Conta e Ordem de Terceiros”;
  - ✓ Importação em Regime de “Compra e Venda por Encomenda”.

O primeiro passo para efetuar qualquer importação, seja própria ou através de

uma Trading, é a obtenção do “RADAR”.

O Radar é a habilitação junto à Receita Federal para que uma empresa possa praticar atividades de Comércio Exterior no Brasil.

O “RADAR” deve ser solicitado através do Portal do SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior.

Essa habilitação pode ser realizada através da própria empresa interessada ou de prestador de serviços especializado, tais como despachantes aduaneiros, *trading companies*, advogados etc.

**A importação própria obriga o comprador a gerenciar e pagar todos os custos operacionais e tributos relativos a essa operação**



A fim de organizar e gerenciar a atividade importadora no Brasil, a Receita Federal instituiu algumas modalidades de habilitação:

- Expressa: no caso de pessoa jurídica, cujo somatório dos valores, em cada período consecutivo de seis meses, seja inferior ou igual a US\$ 50 mil dólares. Amparado pela art. 2º da IN RFB nº 1.603/2015;
- Limitado: no caso de pessoa jurídica, operações de importação com cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, até o limite de US\$ 150 mil dólares;
- Ilimitado: no caso de pessoa jurídica, operações de importação com

cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, acima do limite de US\$ 150 mil dólares.

### **Importação Própria**

Nesta modalidade, o importador (comprador) importa produtos para o país por conta própria, com o objetivo de utilizá-los na industrialização, consumo ou para revenda.

Nesta hipótese, o comprador assume todo o risco pela importação com seus próprios recursos (em caixa ou suportados por linhas de crédito com bancos).

Esta modalidade é comumente utilizada pela indústria, por exemplo, para a compra de insumos para produção.

A importação própria obriga o comprador a gerenciar e pagar todos os custos operacionais e tributos relativos a essa operação, como Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos de Industrializados (IPI), contribuições sociais (PIS/COFINS) e Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Estes pagamentos poderão gerar créditos tributários para as empresas importadoras, os quais serão utiliza-

dos nas operações de venda ou subseqüentes à internação dos produtos.

O aproveitamento destes créditos e a cadeia tributária de venda (subseqüente) podem variar de acordo com a classificação da empresa importadora (Ex.: Ltda., Microempresa ou EPP).

### **Importação através de Trading Companies**

A contratação ou importação através de uma *Trading Company* é possível por meio de duas submodalidades: Importação por Encomenda e a Importação por Conta e Ordem de Terceiros.

Cada modalidade possui regras distintas para atender às necessidades de cada empresa, dentre elas: desejam simplesmente encomendar produtos e assim compram mercadorias já nacionalizadas, terceirizar suas atividades operacionais com o objetivo de focar no *core* do seu negócio ou as que buscam operações estruturadas com o planejamento financeiro, fiscal e tributário oferecido pelas Tradings.

### **Importação por conta e ordem de terceiros**

Nesta modalidade, as *Trading Companies* fazem as operações de importação

“por conta” e utilizam os recursos de uma empresa terceira, a adquirente.

Isto significa que a Trading fará apenas os serviços operacionais do processo de importação.

Estes serviços executados pelas Tradings são formalizados e regulados através de contrato, que devem ser registrados perante a Receita Federal, comumente chamados de “Vinculação entre Radares – CNPJ’s”.

Na Importação por Conta e Ordem de terceiros, a Trading atua, apenas, como uma contratada do comprador local. Pois a propriedade da mercadoria sempre será do adquirente.

A posse do produto é transmitida do Exportador para a Trading e, após a conclusão da operação de desembaraço aduaneiro, a Trading a transfere para o adquirente no Brasil.

Para realizar a importação por conta e ordem de terceiros, deve-se considerar 02 (duas) Notas Fiscais na operação. A primeira delas, relativa à operação de transferência, oficializa a entrega das mercadorias no Brasil para o adquirente (a Trading não é a “compradora”, mas apenas o “veículo” utilizado para a importação).

A segunda nota é relativa ao preço do serviço da gestão da operação por parte da *Trading Company*.

### **Importação por encomenda**

Esta modalidade compreende a importação dos produtos por conta da *Trading Company* e com recursos próprios dela.

É, portanto, diferente da modalidade por Conta e Ordem de Terceiros, em que o adquirente pode pagar diretamente ao exportador e também os impostos relativos à importação.

A Operação por Encomenda exige que a Trading faça toda a operação de importação em seu nome, utilizando seus recursos até a nacionalização e revenda dos produtos para o “encomendante” no Brasil (como uma venda local ao comprador).

A Instrução Normativa nº 1861, alterada pela IN nº 1937 de 15 de abril de 2020, apresentou a possibilidade na operação por encomenda da Trading solicitar prestação de garantia, inclusive mediante arras, sem descaracterizar a operação.

Esta modalidade exige que a Trading atue como empresa importadora, tomando o “risco da operação” para si

(negociado previamente com os clientes, através de, por exemplo, garantias). Ou seja, a Trading não figura como um prestador de serviços, mas como vendedor de mercadorias importadas, sendo a propriedade e posse dela.

Nesta modalidade de importação, também há obrigatoriedade de apresentação do respectivo contrato à Receita Federal Brasileira para fins de vinculação de RADAR.

Após estas avaliações, que irão determinar o custeio dos produtos no mercado brasileiro e a viabilidade ou não destes projetos, inicia-se o “ciclo de operacionalização”.

Os próximos capítulos abordam, de forma detalhada, os processos de importação para o mercado brasileiro, desde a habilitação de empresas para esta atividade, as modalidades existentes, alguns incentivos e regimes especiais, a cadeia de tributos e a atividade de distribuição, que é também fundamental para os negócios, reforçando o conceito de integração de operações.

### **Documentação necessária na logística de importação no Brasil**

Basicamente os documentos exigidos pela alfândega Brasileira para permitir a entrada de produtos estrangeiros

no país são: Fatura Comercial, *Packing List* e Conhecimento de Transporte Internacional, sendo todos eles obrigatórios para o desembaraço aduaneiro.

A fatura comercial deve ser emitida pelo exportador (vendedor) das mercadorias. Este documento deve ser assinado, carimbado e emitido em papel com o timbre do exportador. O nome e cargo do signatário do documento deve ser mencionado – quando houver mais de uma página, a assinatura deve ser sempre na mesma página onde está o valor total da fatura.

A alfândega brasileira é muito rigorosa e exige que sejam apresentados a via original da fatura comercial, *packing list* e conhecimento de transporte internacional para embasar a nacionalização das mercadorias (Cópias não são aceitas).

As seguintes informações devem estar mencionadas na *Invoice* e *packing list*:

- Data de emissão;
- Dados completos do exportador;
- Dados completos do importador;
- Incoterm;
- Meio de transporte (aéreo, marítimo, rodoviário ou ferroviário);

- Termo de pagamento;
- Moeda;
- Informação bancária do exportador;
- Descrição das mercadorias;
- Quantidade unitária e total dos itens embarcados;
- Peso líquido e bruto;
- Valor unitário e total;
- Nome e endereço do fabricante (se diferente do exportador).

Alguns produtos demandam previamente ao embarque a emissão de determinados certificados e licenças obrigatórias:

- Licença de Importação: trata-se de um documento gerado eletronicamente, através do Siscomex e que permite a importação de produtos cuja natureza e tipo de operação estão sujeitos a controle de órgãos governamentais, tais como o SECEX, ANVISA, IBAMA, entre outros. Tal licença, quando exigida, deve ser emitida previamente ao embarque e tem validade de 60 dias a partir da data de sua aprovação.

Dependendo da natureza da mercadoria a ser importada, cada órgão governamental específico requer uma lista de documentos obrigatórios, retirada de amostras, testes laboratoriais, registro de produtos e entre outros, para garantir que os produtos estejam de acordo com as normas internas brasileiras.

- Certificado de Origem: É um documento indispensável para atestar a **origem** da mercadoria que será comercializada entre países que possuem acordos comerciais. Tem como objetivo beneficiar o importador com a redução ou isenção do imposto de **importação**, garantindo o acesso preferencial das mercadorias ao mercado externo. O Importador precisa requerer do fabricante do produto o Certificado de Origem, que deve ser emitido por órgão governamental local autorizado para tal função ou, em falta de um órgão oficial, por entidade de classe do país onde o item foi fabricado, certificando a manufatura do produto em seu território.

O Certificado de Origem (CO) deve conter:

- ✓ Número da fatura comercial;
- ✓ O(s) NCM(s) do(s) item(ns) constante(s) do documento;



***O monitoramento, uma vez de posse de todas as informações e cópias dos documentos, é feito pelo importador***

- ✓ Quantidade de peças por item;
- ✓ País de origem do fabricante (é necessário ser o mesmo país de emissão do documento);
- ✓ Carimbo da Câmara de Comércio local.
- Autorização, coordenação e monitoramento do transporte internacional: Uma vez que o material esteja pronto para ser embarque, com todas os documentos emitidos, licenças de importação e demais permissões necessárias em ordem, uma autorização de embarque é enviada para o exportador e para o agente de cargas responsável pelo transporte internacional, para que seja dado início ao trânsito das mercadorias.

Dependendo do Incoterm negociado entre exportador e importador, a coordenação do embarque deve ser feita por um ou pelo outro.

De qualquer forma, o embarcador deve solicitar ao agente de cargas uma reserva de espaço em navio ou avião para carregar as mercadorias e enviá-las ao porto de destino no Brasil.

O monitoramento, uma vez de posse de todas as informações e cópias dos documentos, é feito pelo importador, o qual que deve acompanhar a chegada da mercadoria, de forma a estar preparado para dar início aos procedimentos de nacionalização, antes mesmo de a mercadoria chegar ao porto/aeroporto de destino.

Uma vez constatada a atracação da mercadoria nos sistemas de controle dos portos ou aeroportos, o despachante aduaneiro que representa o importador deverá tomar todas as medidas para início da nacionalização (registro da Declaração de Importação) ou o trânsito aduaneiro para uma zona secundária.

O tratamento tributário que será dado a determinada mercadoria importada será estruturado dependendo do Estado de entrada e também do estado de destino das mercadorias.

Além disso, é importante analisar o local de desembarço, se em zona primária (porto ou aeroporto) ou secundária (armazéns alfandegados), de forma a garantir a melhor estrutura de custos, já que o tipo de mercadoria também determina quais ações devem ser tomadas no processo de desembarço aduaneiro, i.e., necessidade de inspeção de órgãos reguladores como o MAPA ou a Anvisa (entre outros), necessidade de etiquetagem, separação ou qualquer outro tipo de retrabalho nas mercadorias.

Não planejar corretamente o local de entrada e seu respectivo local de desembarço, poderá inviabilizar a importação ou incorrência aumento de custo logístico.

Abaixo o passo-a-passo do que acontece quando a mercadoria chega no Brasil:

- Apresentação dos documentos de embarque:  
Tanto para nacionalização em zona primária quanto para efetuar procedimentos de transferência para zona secundária, o importador, através de seu despachante aduaneiro, deve submeter o jogo de documentos de embarque originais à alfândega.

- **Nacionalização:**  
Através de um despachante aduaneiro devidamente cadastrado na Receita Federal, o importador deve submeter as mercadorias à análise da Receita Federal Brasileira. Esta análise é feita primeiramente através de registro dos itens importados no sistema Siscomex. Em seguida, o sistema gera, de forma aleatória, um canal de parametrização que definirá como se dará a nacionalização.
- **Parametrização:**  
Verde: mercadoria automaticamente nacionalizada, é necessária apenas a apresentação dos documentos para retirada da mercadoria do recinto alfandegado. Amarelo: a fiscalização faz a análise da documentação, comparando as informações constantes nos documentos com as informações registradas no Siscomex. Vermelho: além da análise documental que é feita no canal amarelo, a fiscalização também faz a vistoria física da mercadoria, também conferindo se as informações no Siscomex, documentos e constantes nas mercadorias estão em acordo.

### **Cuidados necessários no planejamento tributário em operações de importação e logística integrada**

#### ***Cuidados no planejamento tributário das importações***

Antes de iniciar um processo de importação é preciso pesquisar.

Não somente os aspectos comerciais, mas também realizar uma análise da cadeia de tributos e das obrigações acessórias envolvidas nas operações.

Esta avaliação e o conseqüente planejamento tributário podem fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso dos negócios com importados no Brasil.

Uma operação comercial, mesmo doméstica, pode obter grandes vantagens se for bem estruturada e planejada na cadeia de tributos. Existem programas de incentivo do governo para este fim, a exemplo do PPB (Processo Produtivo Básico) e outras iniciativas que reduzem a carga tributária para as cadeias produtivas locais, que não envolvem importações.

Além disto, a cadeia pode ser ajustada e beneficiada através do planejamento tributário, feito por empresas especializadas, neste e em todos os modelos de importação.

As *Trading Companies* e prestadores de serviços de *Supply Chain*, Logística



e Planejamento Tributário têm condições de desenhar operações inteligentes e objetivas, combinando importações e até mesmo a distribuição em outros Estados e equilibrando o aspecto tributário. Com isso, é possível aumentar a competitividade para os produtos por meio de sua estrutura de custos.

Portanto, no Brasil, o planejamento tributário também está entre as primeiras condições para o sucesso nos negócios com importados e também com produtos locais. Assim como a identificação da oportunidade, as pesquisas

de consumo e preço alvo, a escolha de fornecedores (*Sourcing*), o custeio de produtos, a melhor modalidade de importação, a definição do local de entrada de produtos e a melhor localização para cada centro de distribuição.

Como já dissemos, é preciso ainda levar em conta que, em alguns casos, a divisão de estoques em mais de um ponto pode ser a solução mais inteligente, evitando efeitos negativos ligados à tributação, por exemplo, como o “acúmulo de créditos tributários” advindos de operações de compra dentro do estado e vendas para outros estados ★

# Panorama Covid-19 x Supply Chain

## *Atual cenário de reestruturação vivenciado pelas empresas*

*- Por Columbia Trading*

### **1. Introdução**

O início do ano de 2020 sinalizou a mudança dos hábitos de uso e consumo de produtos e serviços em todos os segmentos, de forma global e profunda, onde ainda não há um desfecho certo quanto aos impactos causados.

Ao falar em mudança de hábitos, remete-se a interpretação quanto a adaptar-se às novas necessidades de um mercado consumidor, porém este se descobriu, frente a um cenário inesperado, dependente ou até mesmo novato quanto às suas próprias necessidades e fragilidades.

Em vista da incerteza produzida pela pandemia, consumidores finais passaram a atuar com perfil de atacado, causando escassez de diversas commodities em âmbito global e uma pro-

funda mudança nos canais de venda e entrega dos produtos.

Este aumento do consumo final, tem como pano de fundo, o fenômeno da crescente demanda em curtos espaços de tempo para matérias primas e insumos, causando um maior fluxo transitório entre regiões e países.

Em meio a este maior volume de transações e suas urgências, barreiras sanitárias surgiram disputando espaço com a manutenção da eficiência na movimentação das cargas entre países, porém criando um novo patamar de sanitização benéfico em escala global.

O cenário acima quando analisado de um ponto de vista singular, pode remeter a um espectro positivista onde mesmo com uma mudança radical, rápida e sem precedentes, obteríamos um saldo econômico positivo.



Contudo, a mudança global ocorrida, teve como base tentativa e erro, sendo esta forçada pela falta de tempo hábil para a adaptação estrutural e pessoal, além de serem agravadas pelas regras do jogo criadas no *last minute* e de maneira diária, representando os danos colaterais de uma pandemia, que chegou a ser considerada como primeira posição, dentre as que já foram enfrentadas pela humanidade no século 21.

Assim de maneira inédita, as cadeias de suprimentos vivenciaram o estrangulamento de suas operações e como legado, as empresas lutam para driblar o desafio de descobrir o novo normal de seus processos.

## **2. Aspectos Gerais**

Desde o surgimento do vírus COVID-19, e no espaço de poucas semanas, mui-

tas regiões e países tiveram restrições de viagem e movimentação, incluindo China, Coréia do Sul, Hong Kong, Cingapura, Irã, Itália. E de maneira mais tardia, mas não sem impactos brutais, Estados Unidos, Espanha, França e Brasil.

Essas restrições criaram sérias interrupções nas cadeias de suprimentos, atrasos de produção e desaceleração da distribuição.

Enquanto alguns argumentam que a crise global gerada seria apenas o gatilho para uma adaptação do mercado, as empresas afetadas, adversamente pelo surto ou não, avaliam as oportunidades de aprendizado para estarem preparadas e minimizarem os danos causados por eventos inesperados, buscando melhorias incrementais em suas operações atuais.

**Em um novo cenário global, as métricas tradicionais de custo, qualidade e entrega, ao se desenvolver as estratégias da cadeia de suprimentos, não serão mais suficientes**



### **3. Cadeia de Suprimentos e Logística**

As empresas estabelecem suas cadeias de suprimentos esperando que os materiais, insumos e outras entradas, como serviços correlatos a produção e entrega, estejam disponíveis quando e onde estes serão necessários e utilizados sem desperdícios monetários ou físicos.

O fundamento da criação das cadeias dentro das empresas é assegurar o dinamismo de forma responsiva na interconexão com seu ecossistema administrativo e de produção, de ma-

neira organizada e a custos que permitam sua diferenciação no mercado, mantendo sua vantagem competitiva de maneira sustentável.

O mecanismo entre todos os elos desta cadeia, como planejamento, implementação e controle dos fluxos, desde a produção até a entrega dos produtos, buscando assegurar redução de custos e desperdícios, agilidade e eficiência para cumprir com os prazos e metas definidos pelas companhias, é denominado Logística.

De maneira complementar ao *Supply Chain Management*, a Logística é o caminho que o produto percorre desde fabricação, passando pelo armazenamento e distribuição até chegar ao destino de quem o adquiriu.

Como forma de perseguir a manutenção da competência essencial de seus negócios, as cadeias de suprimento e os processos logísticos, ao longo das últimas décadas, tornaram-se incrivelmente complexos, incluindo inúmeras interações continentais em um sistema global de comércio entrelaçado e dependente.

As cadeias globais, profundamente interconectadas, estão construídas com base na terceirização de fornecedores, os chamados “*tiers*”.

Em conexão com níveis 2 e 3 de fornecimento e na amplitude geográfica de suas aquisições, há possibilidade de margens mais expressivas de redução, porém demandando maior esforço no controle da visibilidade dos processos.

#### **4. Riscos envolvidos com a globalização das cadeias de suprimentos**

A maioria das atividades de compras concentram-se e tem como objetivo final a economia de custos. O que significa obter suprimentos pelo menor valor possível, desde que estejam dentro dos parâmetros de qualidade especificados e dos critérios de aceitação técnicos e regulatórios.

Em um novo cenário global, as métricas tradicionais de custo, qualidade e entrega, ao se desenvolver as estratégias da cadeia de suprimentos, não serão mais suficientes.

O preço ainda perdurará como um fator importante na seleção de fornecedores. No entanto, parâmetros mais multidimensionais devem incluir o peso de outras variáveis, não consideradas como de alto impacto anteriormente, como:

Qual é o risco financeiro de um fornecedor?

Com que rapidez um fornecedor pode aumentar / diminuir a sua capacidade?

Qual parte do seu negócio depende criticamente de um fornecedor?

Qual a capacidade de otimização de produção do seu fornecedor para diminuição de *lead time*?

A história, recente, mostrou que o mundo está se tornando cada vez mais propenso a desastres naturais, mudanças climáticas e tensões geopolíticas. Tudo isso exigirá que as cadeias de suprimentos se protejam, proativamente, contra interrupções e se adaptem a elas.

Um fator, condicionante, para que as empresas tenham o pensamento orientado para a proteção contra disrupções de maneira ativa e não como contenção será a busca por melhorias contínuas dentro do processo de evolução do negócio, entendendo suas cadeias de suprimentos mais profundamente e em mais dimensões para compreender o risco e a resiliência da mesma.

Para obter tal visibilidade serão requeridas muito mais informações do que apenas dados técnicos sobre os produtos, seus custos e a maneira como este se desloca entre a origem e o destino.

Análises pautadas sobre a receita total do produto vinculada a componentes específicos de um fornecedor, o grau em que os componentes principais são de origem única, riscos geopolíticos e ambientais associados ao local de operação e fabricação, robustez financeira e a possibilidade de busca (ou até estabelecimentos de transferência de propriedade intelectual) de similaridade nacional, deverão ter destaque no mapeamento.

Todos estes itens serão pontos de atenção e deverão compor um cenário de minimização das lacunas de previsibilidade, atrelados com a avaliação das tecnologias dos seus fornecedores, levando em consideração a visão futura de posicionamento sobre a criação de valor em seus negócios.

Ou seja, serão análises que deverão conter elementos para melhorar, drasticamente, a visibilidade da cadeia de suprimentos de ponta a ponta.

## **5. Sugestões de Proteção contra a Disrupção**

As repercussões sociais e políticas ainda serão avaliadas no longo prazo para que se descubra, em cada tipo de *business* e mercado, qual será a forma mais saudável da reestruturação das

operações. Visando criar uma cultura que além de estar preparada para adversidades possa encarar futuras interrupções como fatos catalisadores para mudanças.

Será demandado de maneira estratégica o envolvimento dos profissionais das áreas de compras, logística, financeiro e administrativo, os quais perfezem os elos internos das cadeias de suprimentos das empresas.

A análise crítica sobre quais lacunas importantes - ferramentas, informações, pessoas, processos, etc. - precisam ser corrigidas para proteger a empresa de eventos inesperados no futuro. Além de alinhar as metas de compras com os objetivos gerais do negócio, sustentando as melhorias incrementárias ao longo do tempo, deve ser composta por uma visão sistemática e participativa de todas as áreas envolvidas.

Com base nos questionamentos que surgiram durante o período de interrupção global, especialistas de gigantes como IBM™, Coca-Cola Company™, Mckinsey™, Cisco Systems™, Unilever™, dentre outros, saíram em busca de mapeamento de suas operações e soluções de curto prazo para manutenção de seus negócios. Elas podem ser pensadas e adaptadas, em

**Com base nos questionamentos que surgiram durante o período de interrupção global, especialistas saíram em busca de mapeamento de suas operações e soluções de curto prazo para manutenção de seus negócios**

menor ou maior grau, para diversos tipos de empresas.

Abaixo alguns pontos para se considerar:

**Crie visibilidade para o entendimento real do seu processo**

As organizações raramente têm visibilidade total de suas operações e da capacidade além de seus fornecedores de primeiro nível.

Deve-se iniciar mapeando sua cadeia de suprimentos existente e depois certifique-se de entender a real demanda como distinta de qualquer distorção produzida pela compra de pânico.

Além de pensar nos *steps* logísticos e nos produtos como objetivo deste mapeamento, inclua a criação de um mapa funcional agregando os fornecedores atuais e seus subfornecedores e a avaliação da abrangência dos riscos ligados a origem das matérias-primas/produtos/serviços.

A criação de uma visão transparente deve ser guiada pelas regras “multicamada” começando com a determinação dos componentes críticos para suas operações.

Revisão dos existentes ou implementação de listas de materiais (BOMs) e os componentes do catálogo indicarão, quais são os originários de áreas de alto risco e que não possuem substitutos prontos.

Atribua um índice de risco para cada mercadoria da lista técnica, com base na exclusividade e localização dos fornecedores para a identificação das partes com maior risco.

**Predição de Demandas**

A maioria das organizações mantém extrema acurácia quanto ao inventá-



rio mantido em seus estoques. Entretanto, a quantidade de estoque disponível em sua cadeia de suprimentos (nos estoques dos fornecedores e terceiros) muitas vezes não é considerada como referência para compras futuras e na determinação de estoques de segurança.

A previsão quantitativa/estatística tradicional da demanda se mostra falha, sobretudo em cenários de interrupção, uma vez que toma como entrada quantificada as tendências passadas de consumo e produção.

As organizações, raramente, desejam compartilhar seus dados privados com outras organizações, assim como um fornecedor não tem incentivo para revelar sua verdadeira capacidade ou estoque a seu cliente.

Desenvolver uma estratégia de previsão de demanda, que inclua a definição de granularidade e horizonte de tempo para que a gestão tome decisões com base nos riscos do processo de *S&OP* e integre inteligência de mercado em modelos de previsão de demanda específicos de produtos, estará ligado ao desafio de criação da visibilidade de benefício mútuo com a solidificação das parcerias entre cliente e fornecedor.

### ***Coleta de dados, Algoritmos e Novas tecnologias***

Quais são as tendências nos acordos comerciais?

Que tipos de riscos - físicos, políticos, financeiros - enfrentam os fornecedores de cada nível?

Quais serão as repercussões para o resto da cadeia se uma fábrica importante tiver seu funcionamento encerrado?

Existem opções de *backup*?

Na prática, a maioria das empresas de varejo, já fazem uso de algum tipo de modelo ou algoritmo para ajudar a prever o que seus clientes desejam e como está desenhado o futuro do seu fornecimento. Seja uma simples planilha do Excel ou um programa customizado, é importante ser adaptado para o monitoramento dos pontos da cadeia onde sejam estabelecidos os gargalos.

A resposta para os questionamentos de incerteza estará, em certa parte, nos dados coletados. Não necessariamente na coleta de mais dados, mas sim, na análise inteligente dessas informações como em ferramentas de análise em tempo real para lidar com a volatilidade em demanda, otimizando



pedidos/estoque e acelerando reações a perturbações.

Podem ser criados pontos de extração de dados a partir de entradas ligadas a dois elementos centrais:

1. Avaliar e clarificar o tempo que levaria para que um ponto específico da cadeia de suprimentos - uma instalação de um fornecedor, um centro de distribuição ou um hub de transporte - fosse restaurado para a funcionalidade total após uma interrupção (TTR = tempo de recuperação);

2. Através de modelos e com base nas informações dos elos/fornecedores da cadeia, estimar a duração máxima em que a cadeia de suprimentos possa atender a oferta e demanda, após uma interrupção da instalação (TTS = tempo de sobrevivência).

Ao quantificar cada medida em diferentes cenários, uma empresa pode identificar sua capacidade em termos de reação e recuperação.

Essa abordagem fornece às empresas uma maneira de quantificar, financeiramente, o custo de interrupções e

preparar planos de mitigação para as partes mais críticas da cadeia de suprimentos que podem ser aplicadas em diferentes cenários.

A introdução de IA (Inteligência Artificial) integrada em torres de controle digitais podem permitir visibilidade de ponta a ponta dos fluxos da cadeia de suprimentos, ajudando a acelerar a tomada de decisão através da coleta de dados *on time* e de maneira permanente.

### ***Busca pelo fornecimento doméstico***

A reavaliação da estratégia de fornecimento global *versus* local com realocação e priorização de estoque com base em criticidade (em termos de complexidade tecnológica, tempo de produção ou de transporte) dos itens pode ser aplicada como recurso de minimização da quebra de fornecimento para os itens da Curva A, no caso de uma gestão orientada pela criticidade, ou C & D, quando esta primar pela facilidade e simplicidade de aquisição.

Quase 90% do comércio global é transportado por via marítima, o que demonstra que a maioria das compras tem sua origem *offshore* dos países de produção. Sendo os trâmites pré e pós embarque internacionais, temos um

ciclo mínimo médio de 15-20 dias para a chegada ao destino, adicional ao tempo relacionado a nacionalização pelos órgãos competentes em cada país de destino.

Levando em consideração as equivalências de - qualidade, tecnologia e custo, a busca por similaridade nacional de parte dos itens necessários ao ciclo produtivo, através da aquisição regional, reduz potenciais complicadores como prazos de entrega e restrições de movimentação logística em âmbito global. Isso pode facilitar a formação de preços dada a negociação ser gerenciada com base na moeda nacional.

### ***Aspectos financeiros, burocráticos e de fluxo de caixa***

Um aspecto na promoção da flexibilidade logística tem a ver com a redução da burocracia administrativa em aspectos de fluxo de caixa para possibilitar negociações pelo setor de compras. E aquisições por meio do poderio de barganha entre menos prazo = mais desconto ou maior prazo = menor quantidade aquisição mínima, dentre outras combinações.

Empresas com cadeias globais precisam pensar em termos de estratégias

de *hedge* (palavra de origem inglesa que significa cobertura), em termos financeiros, ele pode ser definido como uma ferramenta de proteção contra grandes variações de preços.

Assim como o gerenciamento das incertezas cambiais, onde há o risco de a moeda subir ou descer, impactando diretamente no custo do produto importado e alocado em seu estoque. Ou outros mecanismos de proteção tanto para conter o reflexo das oscilações cambiais ou ter mais segurança na aquisição de um produto importado.

### **Digitalização**

Além das preocupações atreladas à manutenção e sobrevivência de seus negócios, as empresas passaram a lidar, muitas sem experiência prévia, com as transformações causadas pela digitalização da economia, especialmente no que diz respeito à competitividade e governança.

De acordo com pesquisa realizada pelo MIT (*Massachusetts Institute of Technology*), a tendência, daqui em diante, é que as companhias se digitalizem para aumentar a eficiência e desenvolver uma melhor experiência para os clientes. Além da necessidade de digitalização dos processos internos.

As configurações do contexto de mundo digital deverão seguir os princípios básicos da nova onda de empresas denominadas como “*future-ready companies*”. As quais reduzem seus custos digitalizando os processos internos, a fim de melhorar a eficiência e têm uma forte presença online, para oferecer ótimas experiências para os clientes em troca de acesso a dados.

Um modelo de negócios pronto para o futuro deve ser capaz de atender com agilidade as necessidades em evolução da empresa (do aumento da linha de fundo à diferenciação de seus produtos/serviços). Também, incentivar uma cultura organizacional que assegurem aos colaboradores a capacidade e o interesse de trabalhar, inovar, aprender continuamente e liderar sob todas e quaisquer condições de mercado.

Será necessário saber qual é a plataforma digital da marca, como melhorar os processos internos, como reutilizar recursos e realizar parcerias.

Repensar a nova experiência do cliente, focando na descoberta e padronização dos elementos necessários a se oferecer para atrair e manter o cliente fidelizado ★

# DUE DILIGENCE

## ***Principais tópicos sobre o recorrente procedimento no âmbito de operações de fusões e aquisições (M&A) e de mercado de capitais***

***- Por NBF/A, em cooperação com Garrigues***

### **O que é**

*Due diligence* é um procedimento de investigação e análise de documentos, práticas e informações de empresas que pretendem ser objeto de operações de reestruturação societária, investimento e/ou financiamento, muito usual no âmbito de operações de fusões e aquisições (M&A) e de mercado de capitais, tanto no Brasil como internacionalmente.

### **Objetivo**

O objetivo da *due diligence* é a identificação prévia de possíveis riscos e contingências aos que a empresa objeto da transação está ou pode estar exposta, especialmente em razão de suas atividades e do setor em que

atua, com o objetivo de propiciar ao investidor elementos que permitam sua tomada de decisão e, em muitos casos, visando também a mitigação e/ou o tratamento adequado desses riscos e contingências nos documentos da operação.

### **Tipos**

Em termos gerais, as *due diligences* podem ser categorizadas em financeira, contábil-procedimental e legal, podendo ser encomendadas a terceiros independentes pela própria empresa, como ocorre usualmente no âmbito de operações de mercado de capitais, financiamento ou reestruturações societárias; ou, no âmbito de operações de M&A, tanto pelo comprador (*buyer's due diligence*) como, de forma menos habitual, pelo próprio vendedor (*vendor's due diligence*).



### **Due Diligence Legal**

A *due diligence* legal é conduzida por escritórios de advocacia, englobando diferentes áreas de investigação jurídica, dentre elas, e em caráter exemplificativo: societário; contratação comercial e financeira; imobiliário; regulatório; trabalhista; tributário; *compliance* anticorrupção; contencioso cível, trabalhista e tributário; propriedade intelectual; tecnologia da informação; proteção de dados; e ambiental.

Quando bem realizada, a *due diligence* legal serve como uma importante fer-

ramenta de auxílio tanto ao investidor, na definição da viabilidade, estruturação, negociação e implementação da transação, como para a própria empresa, que passa a ter a oportunidade de implementar ações corretivas e/ou preventivas para mitigar os riscos e contingências identificados.

### ***Divisão do trabalho de auditoria entre escritórios de advocacia e consultores/auditores***

No que se refere às áreas tributária e trabalhista, há uma particularidade nos processos de *due diligence* conduzidos no Brasil, especialmente no

***Na grande maioria dos casos, quando necessária, essa análise dos procedimentos internos, que muitas vezes tem estreita relação com a área contábil das empresas, é realizada por consultores/auditores, e não por advogados***

âmbito de transações de M&A. Diferentemente do que ocorre em outros países, no Brasil os escritórios de advocacia não costumam realizar a denominada “auditoria de procedimentos”, que tem por objetivo a análise e identificação de contingências ainda não materializadas, isto é, derivadas de processos internos que vem sendo adotados pela empresa (como, por exemplo, o recolhimento de tributos

e contribuições previdenciárias e as práticas trabalhistas) que, por não estarem em estrita consonância com a legislação vigente ou com as decisões dos tribunais, são suscetíveis de gerar passivos futuros.

Na grande maioria dos casos, quando necessária, essa análise dos procedimentos internos, que muitas vezes tem estreita relação com a área contábil das empresas, é realizada por consultores/auditores, e não por advogados.

Nesses casos, uma vez devidamente identificada e quantificada pelos consultores/auditores uma contingência potencial, os escritórios de advocacia são chamados a realizar o chamado “*risk assessment*”, qualificando o risco de perda para a empresa em caso de materialização da contingência (isto é, caso sejam iniciados contra a empresa procedimentos administrativos ou judiciais decorrentes das práticas por ela adotada), entre “provável”, “possível” ou “remoto”, tendo por base a legislação brasileira e a jurisprudência aplicáveis em cada caso, conforme os critérios informados no respectivo relatório.

Costuma haver, portanto, uma divisão e complementaridade de trabalho bastante comum entre as con-

sultorias/auditorias e os escritórios de advocacia no Brasil em operações de M&A de maior complexidade, sendo necessário que ambos atuem de forma coordenada durante todo o processo.

### **Áreas de atenção e principais contingências**

- Tributária: no âmbito tributário, muitas das contingências (potenciais e materializadas) comumente detectadas derivam do complexo sistema fiscal do Brasil. De acordo com a Constituição brasileira, os três âmbitos da administração pública (União, Estados e Municípios) podem criar e arrecadar tributos, em função das competências atribuídas legalmente a cada um deles. Algumas destas competências são bastante amplas, de modo que o sistema tributário brasileiro possui quase uma centena de tributos. Deve-se ter em conta também que a fiscalização e judicialização de matérias tributárias são bastante altas no Brasil.
- Trabalhista: a esfera trabalhista, por sua vez, demanda especial atenção em virtude da histórica judicialização da matéria e do caráter protecionista dos tribunais brasileiros aos trabalhadores, de modo que frequentemente são identificados riscos e contingências associados a ações judiciais – atuais ou iminentes – de trabalhadores ou ex-trabalhadores ou, ainda, possíveis fiscalizações a serem realizadas pelas autoridades competentes.
- Ambiental: a depender do setor de atuação da empresa, a área ambiental também costuma requerer especial cautela. Isso porque a legislação ambiental brasileira prevê a responsabilização objetiva da empresa (sem necessidade de comprovação de culpa), adotando, também, a teoria do risco integral, isto é, a possibilidade de responsabilização do causador do dano mesmo em hipóteses clássicas em que se aplicariam excludentes de responsabilidade (culpa exclusiva da vítima, força maior, etc.). Tais fatores, somados à extensa legislação federal, estadual e municipal aplicáveis a determinados setores, demandam cuidadosa análise da situação da empresa previamente à implementação da transação, especialmente tratando-se de atividade com alto potencial poluidor.



- Anticorrupção: em meio ao tumultuado cenário político e escândalos de corrupção dos últimos anos, a temática da anticorrupção vem ganhando cada vez mais espaço no Brasil, inclusive, por meio da edição da Lei Anticorrupção (Lei 12.846/2013), que consagra a responsabilidade objetiva (independente de culpa) administrativa e civil de empresas por atos contra a administração pública, mesmo após a fusão, incorporação, cisão ou alteração no quadro de sócios da empresa investigada, tudo sem prejuízo da responsabilidade individual dos seus dirigentes e administradores que tenham contribuído para o ato em questão. Assim, a depender da atividade exercida pela empresa, do seu setor de atuação e do nível de contratação com entidades públicas, esta área também adquire especial relevância.
- Proteção de dados: brevemente, entrará em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados brasileira – LGPD (Lei 13.709/2018), inspirada no Regulamento Geral de Proteção de Dados Europeu – GDPR. A referida lei estabelece um novo regime jurídico no Brasil destinado à proteção de dados pessoais, exigindo a adoção de uma série de medidas por parte das empresas que realizem o tratamento de tais dados, com vistas à adaptação e cumprimento das novas normas. Considerando que a LGPD estabelece penalidades rigorosas para os casos de descumprimento, a proteção de dados pessoais passa,

assim, a ser uma nova área de atenção em processos de *due diligence*.

### **Relatório de Due Diligence: Recomendações**

Além dos pontos destacados acima, para o caso de investidores estrangeiros que pretendem ingressar ou investir pela primeira vez no mercado brasileiro, é desejável que o relatório de *due diligence* legal contenha uma visão geral do setor de atuação da empresa nos casos em que a legislação brasileira aplicável apresente peculiaridades, como, por exemplo, em setores regulados ou que requeiram licenças especiais para sua operação.

### **Covid-19**

A crise causada pela pandemia do novo coronavírus (Covid-19) vem tendo repercussões significativas na economia e, particularmente, nas operações de fusão e aquisição (M&A) e de mercado de capitais, no âmbito das quais as *due diligences* são uma prática habitual.

Diante desse contexto, surge a necessidade de analisar cuidadosamente o impacto atual e futuro da crise sobre a empresa-alvo e suas operações, a fim de estabelecer nos contratos mecanis-

mos com o objetivo de mitigar os riscos associados aos impactos adversos derivados da pandemia.

Sendo assim, devem ser analisadas com especial cautela, no âmbito da auditoria, questões como o eventual risco de insolvência da empresa-alvo, o impacto da crise sobre os seus contratos, tanto na posição credora como na posição devedora, os efeitos das medidas restritivas que vem sendo adotadas pelas autoridades competentes sobre o negócio da empresa-alvo e possíveis formas de mitigá-los, dentre outros. Outro aspecto muito relevante são as eventuais contingências trabalhistas originadas ou agravadas durante a pandemia devido ao trabalho remoto e reduções de jornadas e salários.

Do ponto de vista prático, vale destacar as dificuldades que a pandemia pode provocar sobre a dinâmica de trabalho da *due diligence*, como, por exemplo, a impossibilidade de realizar revisões *in loco*, que são especialmente importantes em algumas áreas (como para a revisão de aspectos meio-ambientais, por exemplo), o atraso na obtenção de certidões necessárias à auditoria, ou a impossibilidade de realização de trâmites perante os órgãos competentes ★

# IMIGRAÇÃO E VISTOS

## *Manual para Imigrantes no Brasil com base na Lei de Migração nº 13.445/2017*

*- Por João Marques, Suzana Marques e  
Tatiana Maria Gaia Prado / Emdoc*

Após a publicação da Lei de Migração Brasileira grandes e profundas alterações ocorreram, uma vez que alguns conceitos foram normatizados; modalidades de vistos foram extintas e outras foram editadas; prazos e requisitos foram alterados e o imigrante passou a ser visto em grau de igualdade com relação aos brasileiros. Vale destacar ainda que a legislação é muito mais abrangente e aberta à receptividade dos imigrantes, os quais tiveram seus direitos ampliados.

Dentro deste contexto, além da lei já mencionada acima, hoje também contamos com outras normas diretivas como o Decreto nº 9.199/2017; as Resoluções Normativas; as Portarias e Portarias Interministeriais.

Pensando em todo este conjunto de regramentos, destaca-se nesse manual alguns pontos importantes e de implicação imediata aos imigrantes e especialistas da área de migração para o Brasil.

### **1. Principais Conceitos**

Dentre os principais conceitos apresentados pela nova legislação, podemos destacar os indicados abaixo:

**Migrante** - Pessoa que se desloca de país ou região geográfica ao território de outro país ou região geográfica. Nesta situação são considerados os imigrantes, emigrantes e apátridas;

**Imigrante** - Pessoa nacional de outro país ou apátrida, que trabalhe ou resida e se estabeleça temporária ou definitivamente no Brasil;

**Visitante** - Pessoa nacional de outro país ou apátrida com estadas de curta dura-

ção, sem pretensão de se estabelecer temporária ou definitivamente no Brasil;

**Ano migratório** - Período de 12 (doze) meses, contado desde a data da primeira entrada do visitante em território nacional.

Essas informações são de extrema importância para o entendimento e interpretação do conjunto de normas que regem os imigrantes no Brasil.

No que tange às modalidades de visto, estão divididas nas seguintes categorias: (i) visita; (ii) temporário; (iii) di-

plomático; (iv) oficial e (v) de cortesia. Nos próximos tópicos, serão apresentados comentários acerca das principais modalidades considerando as necessidades da grande maioria das empresas brasileiras.

## 2. Visto de Visita

Na prática, esta modalidade de visto se subdivide em (i) turismo, (ii) negócios, (iii) trânsito, (iv) realização de atividades artísticas ou desportivas e (v) situações especiais.

Modalidade	Finalidade
<b>Turismo</b>	Realizar atividades de caráter turístico, informativo, cultural, educacional ou recreativo, além de visitas familiares, participação em conferências, seminários, congressos ou reuniões, realização de serviço voluntário ou de atividade de pesquisa, ensino ou extensão acadêmica.
<b>Negócios</b>	Participar de reuniões, feiras e eventos empresariais, a cobertura jornalística ou a realização de filmagem e reportagem, a prospecção de oportunidades comerciais, a assinatura de contratos, a realização de auditoria ou consultoria, a atuação como tripulante de aeronave ou embarcação.
<b>Trânsito</b>	Permitir a estada temporária de imigrantes que passarão pelo Brasil quando em escala ou conexão, e cujo destino seja outro país, podendo, assim, ausentarem-se da área de trânsito do aeroporto.
<b>Atividades Artísticas ou Desportivas</b>	Realizar atividades artísticas e/ou desportivas, beneficiando também os técnicos em espetáculos de diversões e os demais profissionais que, em caráter auxiliar, participem da atividade do artista ou do desportista.
<b>Situações Especiais</b>	Atender aos interesses nacionais, cujas diretrizes ainda carecem de norma regulamentadora.

**Atenção:** O Visto de Visita emitido para realização de auditoria e consultoria, ou para atuação como marítimo, terá prazo de estada de até 90 (noventa) dias, improrrogável a cada ano migratório.

---

## ***Antes de qualquer viagem ao Brasil é importante a confirmação das regras aplicáveis para uma determinada nacionalidade***

---

Para os portadores do Visto de Visita, a estada será de 90 (noventa) dias, prorrogáveis pela Polícia Federal por até 90 (noventa) dias, não podendo ultrapassar 180 (cento e oitenta) dias a cada ano migratório. Contudo, a referida regra poderá ter aplicabilidade diversa, ficando a critério da autoridade competente a possibilidade de prorrogação (por reciprocidade). Igualmente, prazos inferiores de estada também poderão ser concedidos, de igual modo a critério da autoridade competente. Deste modo, antes de qualquer viagem ao Brasil é importante a confirmação das regras aplicáveis para uma determinada nacionalidade.



Ao imigrante beneficiário do Visto de Visita é vedado o exercício de atividades remuneradas no País. Porém, ainda assim, como exceção, poderá receber pagamento do governo, de empregador brasileiro ou de entidade privada a título de diária, ajuda de custo, cachê, pró-labore ou outras despesas com a viagem; além de poder concorrer a prêmios, inclusive em dinheiro, em competições desportivas ou em concursos artísticos ou culturais.

Outra novidade é que o Visto de Visita poderá ser processado por meio eletrônico. Denominado E-Visa, a análise e concessão dessa categoria de visto baseiam-se na reciprocidade de tratamento entre o Brasil e os demais países, como: Austrália, Japão, Canadá e Estados Unidos.

Por todo o exposto, conclui-se que o Visto de Visita possui uma definição e aplicabilidade bem definidas em lei. Logo, a observância à tais critérios é uma medida necessária para evitar infrações e penalidades no Brasil.

### **3. Principais Modalidades de Vistos Temporários**

A existência de uma única modalidade para as hipóteses de trabalho (Visto Temporário) ocorre em razão da extin-

ção do **Visto Permanente**. No passado, o visto permanente sempre foi muito importante para os mais variados executivos com poderes de representação no Brasil e seus respectivos dependentes legais, bem como para os imigrantes dependentes legais de brasileiros (filhos/companheiros/maridos e esposas).

Contudo, hoje o Visto Permanente está extinto do ordenamento migratório vigente e o Visto Temporário

existe para reger as principais relações advindas do trabalho no Brasil, entre outras situações que também podem ser definidas por esta modalidade.

Dentre as principais modalidades de Vistos Temporários, podemos salientar as indicadas a seguir como as mais utilizadas pelas empresas brasileiras, sendo que cada uma estão identificadas por suas respectivas Resoluções Normativas:

Base Legal	Descrição da modalidade na íntegra (segundo legislação)
RN 02/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para fins de trabalho com vínculo empregatício no Brasil.
RN 03/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para fins de trabalho sem vínculo empregatício no Brasil, para prestar serviço de assistência técnica
RN 04/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para fins de trabalho sem vínculo empregatício no Brasil, para transferência de tecnologia.
RN 11/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para imigrante administrador, gerente, diretor ou executivo com poderes de gestão, para representar sociedade civil ou comercial, grupo ou conglomerado econômico – pessoa jurídica
RN 12/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para exercício de cargo, função ou atribuição, sem vínculo empregatício, por prazo indeterminado, em razão de a legislação federal específica exigir residência no Brasil.
RN 13/2017	Disciplina a concessão de autorização de residência para realização de investimento de pessoa física em pessoa jurídica no País.
RN 14/2017	Disciplina a concessão de visto temporário e autorização de residência para prática de atividades religiosas.

<b>RN 19/2017</b>	Disciplina a concessão de autorização de residência para fins de trabalho sem vínculo empregatício no Brasil, para receber treinamento profissional junto à subsidiária, filial ou matriz brasileira.
<b>RN 23/2017</b>	Disciplina os casos especiais para a concessão de autorização de residência associada às questões laborais.
<b>RN 26/2018</b>	Disciplina a concessão de autorização de residência para fins de trabalho para realização de estágio profissional ou intercâmbio profissional.

Nesse sentido, dependendo das condições reunidas pelo imigrante e atividades a serem desempenhadas, este poderá requerer uma ou outra modalidade de pedido de visto (também entendida como autorização de residência), desde que cumpridos todos os requisitos necessários de cada Resolução.

Outras hipóteses que merecem destaque são:

- **Resolução Normativa 36** - Disciplina a concessão de autorização de residência em decorrência de investimento imobiliário no Brasil.

- **Resolução Normativa 40** - Dispõe sobre a concessão e os procedimentos para emissão de visto temporário e de autorização de residência com base em aposentadoria e/ou benefício de pensão por morte.

No que tange à residência, dependendo da modalidade, o imigrante poderá

apresentar o seu pedido estando no Brasil ou no exterior. A possibilidade de pedido feito no Brasil é uma grande evolução, que viabiliza muitos procedimentos sem a necessidade de saída do imigrante do território nacional.

No antigo Estatuto do Estrangeiro (Lei nº 6.815/1980) não era permitida a regularização do imigrante que já estivesse em território nacional. Portanto, uma grande conquista foi a possibilidade de apresentar o pedido de residência na situação em que o imigrante já se encontra no Brasil, pois isso poderá abreviar o processo e evitar maiores custos aos envolvidos.

#### 4. Registro Nacional Migratório

O **registro** junto à Polícia Federal continua sendo necessário para a maioria das modalidades de pedido de visto, contudo, com um novo prazo, de 90 (noventa) dias após a primeira entra-

da para imigrantes que tenham feito pedido de residência prévia ou então 30 (trinta) dias para imigrantes que tenham feito o pedido de residência local (estando presencialmente no Brasil desde a apresentação do pedido).

O antigo cartão de identificação do imigrante, chamado RNE (Registro Nacional de Estrangeiros) foi substituído pela **Carteira de Registro Nacional Migratório (CRNM)**.

Ademais, a nova legislação prevê um **controle eletronicamente integrado** das bases de dados relacionados com o processamento das solicitações de vistos, controle migratório, registros e autorizações de residência. Desse modo, acredita-se que o controle migratório será cada vez mais preciso, visto que Ministério da Justiça, Ministério das Relações Exteriores e Polícia Federal integrarão esse sistema. Portanto, cabe às empresas e aos imigrantes o zelo pelas informações precisas e a devida observância às novas regras.

Ademais, há que se destacar que a regularização documental dos imigrantes ainda envolve emissão de documentos como: CTPS, CPF, carteira de motorista, entre outros documentos pessoais à depender de cada caso.



***A nova legislação prevê um controle eletronicamente integrado das bases de dados relacionados com o processamento das solicitações de vistos, controle migratório, registros e autorizações de residência***

## **5. Multas e Infrações**

Por fim, vale destacar a questão das **infrações e penalidades** diretamente atreladas ao processo migratório brasileiro. Primeiramente porque a Lei nº 13.445/2017 cria um tipo penal, qual seja, “Promoção de Migração Ilegal”, crime que foi devidamente incorporado ao Código Penal Brasileiro e que tem o objetivo de punir a promoção, por qualquer meio e com o fim de obter vantagem econômica, da

entrada ilegal de imigrantes em território nacional ou de brasileiros em países estrangeiros.

De outro modo, paralelamente ao tipo penal, existem as sanções administrativas que são elencadas na Lei nº 13.445/2017 e ratificadas no Decreto nº 9.199/2017.

Com relação às **sanções administrativas**, vale mencionar que estas serão aplicadas tanto para as pessoas físicas (imigrantes), quanto para as pessoas jurídicas (empresas). Para **pessoa física**, o valor mínimo da autuação poderá ser de R\$ 100,00 (cem reais) e o máximo de R\$ 10.000,00 (dez mil reais). Para **pessoa jurídica** (por ato), o valor mínimo poderá ser de R\$ 1.000,00 (mil reais) e o máximo de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais).

Porém, na dosimetria das penas serão consideradas as **reincidências** (podendo o valor ser quintuplicado), bem como a **situação econômica** do autuado, já que a multa poderá ser majorada ao máximo caso a autoridade autuadora entenda que o valor mínimo individualizável é considerado ineficaz ao autuado.

Assim, tendo por base a relevância da matéria e a forma pela qual está

regulamentada, certamente existem impactos diretos em todos os processos migratórios. Por essa razão, o planejamento antecipado é fundamental para viabilizar a implementação de todas as regras, evitando assim riscos com **compliance**, imagem e infrações administrativas.

## 6. Processos de Realocação no Brasil

Todos os processos legais e migratórios acima descritos caminham em paralelo com o processo de realocação dos imigrantes no Brasil.

Do ponto de vista dos negócios, o processo de transferência de funcionários é uma prática comum, com o objetivo de expandir mercados, trazer mão de obra especializada, difundir conhecimento técnico e aprimorar estratégias de negócios.

Dentro desse contexto, para que as transferências apresentem os resultados esperados e sejam bem-sucedidas, alguns pontos fundamentais também merecem atenção:

- Elaboração de políticas de expatriação;
- Preparação e planejamento da mudança;
- Treinamento intercultural para facilitar a adaptação local;



- Curso de idiomas;
- Definição das condições e local de moradia;
- Busca de escola para os filhos;
- Devido acompanhamento para contratação de serviços residenciais;
- Acompanhamento para encerramento do contrato de locação;
- Acompanhamento em todos os termos e procedimentos de repatriação (todas as esferas envolvidas: imigratória, fiscal, trabalhista, previdenciária, retorno ao País de

origem, planejamento de carreira, entre outros).

Portanto, em uma visão completa do processo de mobilidade, os responsáveis envolvidos (*Mobility*, Recursos Humanos e Jurídico) devem estar ativamente atentos, não apenas às normas legais para pedido do visto/residência, mas também às próprias necessidades inerentes à vida e subsistência do imigrante e seus familiares no Brasil.

Atendendo também a essas necessidades pessoais e personalíssimas, estarão assertivamente obtendo resultados de sucesso na gestão e transferências internacionais ★

# Infraestrutura no Brasil: entre os desafios e as oportunidades

*País tem a maior agenda de concessões do planeta e um mercado ávido por infraestrutura de qualidade, mas precisa domar a política*

*- Por Agnaldo Brito / LLYC Brasil*

O Concessão de aeroportos, de rodovias, de ferrovias, saneamento básico, leilões para compra de energia nova ou existente, investimentos em petróleo e gás. Também há arrendamentos de terminais portuários e até a perspectiva de privatização do Porto de Santos, o maior da América Latina. A agenda de concessões no Brasil para os próximos anos é longa e intensa, e isso considerando apenas os projetos federais. Alguns estados também estão organizando seus calendários de concessão ou PPPs, o que deve ampliar muito a oferta de empreendimentos que poderão ser disputados por grupos privados de infraestrutura e por fundos de investimento nacionais e internacionais. Negócios no Brasil não faltam.

Segundo o último relatório de oportunidades divulgado pela Abdib (Associação Brasileira da Infraestrutura e da Indústria de Base), as perspectivas para o Brasil não poderiam ser melhores. Em ferrovia, o Brasil tem perspectiva de ter R\$ 62 bilhões em investimentos com a renovação dos contratos, o que pode elevar de 15% para mais de 30% o volume de cargas transportadas sob trilhos no país – com extraordinário ganho de eficiência. Em Rodovias, só o governo federal tem um pipeline de 9.736 kms de rodovias para serem concedidas nos próximos quatro anos, o que deve gerar investimentos de R\$ 86 bilhões.

Vinte dois aeroportos (sem contar Congonhas e Santos Dumont) devem ser concedidos até 2021, gerando investimentos de pelo menos R\$ 5 bilhões.

Em Saneamento, a universalização do serviço de água e esgoto no país é um “pré-sal”, demandando investimentos de R\$ 300 bilhões na próxima década. Tudo isso, sem falar em mobilidade urbana e em energia (renovável ou não – petróleo e gás incluídos), cujos investimentos superam R\$ 1 trilhão até 2030. Com a maior agenda de concessões do planeta, o Brasil tem tudo para promover uma revolução, mas precisa avançar mais.

O Congresso Nacional está discutindo novos marcos legais para setores importantes, entre os quais: saneamento (PL 4.162/2019), que prevê melhoria

da segurança jurídica para o um setor cujo controle está, majoritariamente, nas mãos dos municípios; e concessões e PPPs (PL 7.063/2017), cujo objetivo é o de reduzir riscos, melhorar o financiamento e ampliar as garantias para os projetos, reduzindo assim as chances de um projeto – uma vez concedido – ser interrompido. Digamos que o aprimoramento do marco regulatório é fator importante, essencial do ponto de vista institucional – sobretudo se considerado na perspectiva do investidor (nacional ou estrangeiro). Mas desse aprimoramento também depende a variável política.



Assim é importante considerar uma questão fundamental para que a agenda de projetos postos em concessão seja concreta e não somente uma carteira de intenção. Estamos prestes, portanto, a verificar se a capacidade institucional do governo federal, pelo menos aquela ligada aos temas da infraestrutura, está de fato funcionando e apta a cumprir o desafiador cronograma de concessões listados acima. Neste particular, a mudança no mando da coordenação do PPI (Programa de Parcerias de Investimento), que estava abrigado no Ministério da Casa Civil e foi direcionado para o super Ministério da Economia, é uma notícia que merece observação.

Uma agenda realista e exequível para concessões envolve uma série de engrenagens, e, portanto, uma articulação técnica, política e institucional que não pode ser menosprezada. A Casa Civil, como tradição do modelo de gestão pública brasileira, seria o ministério capaz de fazer essa amarração entre órgãos deliberativos de governo e de fora do governo, entre os quais o TCU (Tribunal de Contas da União) – que, apesar de constitucionalmente ser um órgão assessor do Legislativo – tem tido no Brasil um poder transcendente. Entregue agora ao Minis-



***Uma agenda realista e exequível para concessões envolve uma série de engrenagens, e, portanto, uma articulação técnica, política e institucional que não pode ser menosprezada***

tério da Economia, conforme determinado pelo decreto presidencial nº 10.218/2020, o PPI precisa cumprir os objetivos para os quais foi criado.

O Ministério da Infraestrutura, importante fiador do PPI, tem trabalhado para organizar a agenda e cumpri-la. O mais bem avaliado ministro do governo Bolsonaro, Tarcísio Gomes de Freitas tem dado uma contribuição importante para o avanço do programa. Além de ser um profundo conhecedor do setor, tem demonstrado coerência



na condução de todo o aparato institucional fundamental para construção da agenda de concessões. Esteve presente no leilão de concessão da BR-101/SC, na sede da B3, em São Paulo. Viu o projeto ser arrematado com um lance que não deixa dúvidas sobre o interesse no programa de concessões.

A CCR, maior operadora de infraestrutura da América Latina, ofereceu um deságio de 62% pelo ativo e venceu o leilão. Com investimento de R\$ 7 bilhões ao longo dos próximos 30 anos, a rodovia que conecta Florianópolis à região do litoral Sul catarinense terá um novo padrão em poucos meses.

O ministro comemorou o resultado e prometeu aos presentes mais concessões nos próximos meses e anos, e isso em razão de um importante apoio técnico que o Brasil voltou a ter e que chegou a ser muito criticado anos atrás. Criada pelo governo Dilma, a EPL (Empresa de Planejamento e Logística) – assim como a EPE (Empresa de Pesquisa Energética, esta criada em 2004 pelo governo Lula) – foi duramente criticada ao longo de muito tempo, mas ajustada para seu propósito institucional tem começado a encher a estante do governo com projetos prontos para serem concedidos.

---

***Destacamos que o ambiente político é sempre uma variável que deve ser considerada***

---



Nas palavras do ministério da Infraestrutura, a EPL tem sido fundamental na estruturação dos projetos, permitindo que as concessões tenham estrutura contratual capaz de reduzir propostas aventureiras e principalmente criar mecanismos que permitam que a concessão receba os investimentos e tenham concluídas as obras que vão modernizar o ativo. É justo que os estudos e o apoio técnico na modelagem dos projetos sejam ressaltados, sem os quais não haveria proponente nos leilões. Também é certo dizer que o Brasil tem avançado, apesar dos desafios políticos que ainda enfrenta, nas questões que tocam o tema infraestrutura.

A LLYC Brasil tem acompanhado esses movimentos e apontado a seus

clientes as oportunidades extraordinárias que estão surgindo no Brasil, apesar – às vezes – de algumas instabilidades políticas. Destacamos que o ambiente político é sempre uma variável que deve ser considerada, mas convém deixar claras as oportunidades de negócios no mundo da infraestrutura que estão se descortinando no Brasil. Não há como pensar projetos de infraestrutura com perspectiva de curto prazo. Assim, o importante é conhecer as oportunidades de projetos que prometem ser muito rentáveis no longo prazo, sobretudo em razão da enorme demanda que existe no Brasil.

Os riscos envolvidos nos projetos de infraestrutura devem, claro, ser considerados, mas há no Brasil razoável massa crítica para avaliações precisas e corretas para mitigações. Incluiríamos neste rol de avaliações alguns diagnósticos comunicacionais e reputacionais, que são ferramentas muito eficientes para apoiar os novos e tradicionais investidores interessados na enorme carteira de empreendimentos que devem ser ofertadas no Brasil a partir de agora. O desenvolvimento do Brasil depende necessariamente da viabilização dos projetos de infraestrutura. Estar preparado para isso é imperativo ★

# A União Europeia e seus estados membros:

## Fact Sheets

- **População:** 447 milhões de habitantes (2020)
- **PIB:** EUR 13.483.857,6 milhões (estimativa 2018)
- **PIB por habitante:** EUR 30.160 (estimativa 2018)
- **Área total:** 4,2 milhões de km<sup>2</sup>
- **Maiores cidades:** Paris (9,8 milhões), Berlim (3,6 milhões), Madrid (3,2 milhões) e Roma (2,9 milhões)
- **IDH:** 0,883
- **Moeda:** Euro, adotado por 19 estados membros
- **Língua oficial:** 24 línguas oficiais
- **Formação:** O Tratado de Roma, assinado em 25 de março de 1957, constituiu a Comunidade Econômica Europeia. A União Europeia foi formalmente criada com o Tratado de Maastricht, que entrou em vigor em 1 de novembro de 1993
- **Estados Membros:** Os 27 estados membros são Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, República Checa, Romênia e Suécia
- **Estados Candidatos:** Albânia, Macedônia do Norte, Montenegro, Sérvia e Turquia

## CONTATOS

### Delegação da União Europeia no Brasil

SHIS QI 07 - Bloco A - Lago Sul | 71615-205 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 2104-3122

**E-mail:** [delegation-brazil@eeas.europa.eu](mailto:delegation-brazil@eeas.europa.eu)

**Internet:** [http://eeas.europa.eu/delegations/brazil/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/brazil/index_en.htm)

**Chefe da Delegação no Brasil:** Embaixador Ignacio Ybáñez



## ALEMANHA

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** República Parlamentar Federal
- **Capital:** Berlim
- **Superfície total:** 356.854 km<sup>2</sup>
- **População:** 83,1 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 3.436.000,0 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República Federal da Alemanha**

SES - Avenida das Nações, Qd. 807, Lote 25 | 70415-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3442-7000 / (+55 61) 3443-7508

**E-mail:** info@brasil.diplo.de

**Internet:** www.brasil.diplo.de

**Embaixador:** Heiko Thoms

#### **Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha de São Paulo**

Rua Verbo Divino, 1488 - 3º andar | 04719-904 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 5187-5100 / (+55 11) 5181-7013

**E-mail:** secgeral@ahkbrasil.com

**Internet:** www.ahkbrasil.com

**Presidente:** Manfredo Rübens

**Vice-Presidente Executivo:** Thomas Timm

**Ano de fundação:** 1916



## ÁUSTRIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1995
- **Sistema político:** República Parlamentar Federal
- **Capital:** Viena
- **Superfície total:** 83.9 km<sup>2</sup>
- **População:** 8,5 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 386.093,8 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Áustria

SES - Avenida das Nações, Qd. 811, Lote 40 | 70426-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-3111 / (+55 61) 3443-5233

**E-mail:** [brasil-ia-ob@bmeia.gv.at](mailto:brasil-ia-ob@bmeia.gv.at)

**Internet:** [www.bmeia.gv.at/br/embaixada-da-austria-em-brasil-ia](http://www.bmeia.gv.at/br/embaixada-da-austria-em-brasil-ia)

**Embaixadora:** Irene Giner-Reichl

#### Consulado Geral da Áustria – Departamento Comercial

Av. Doutor Cardoso de Melo, 1340/71 - Vila Olímpia | 04548-004 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3044-9944 / (+55 11) 3842-5330

**E-mail:** [saopaulo@advantageaustria.org](mailto:saopaulo@advantageaustria.org)

**Internet:** [www.advantageaustria.org/br](http://www.advantageaustria.org/br)

**Cônsul Comercial da Áustria:** Klaus Hofstadler

**Vice-Cônsul Comercial da Áustria:** Mag. Stefan Nemetz



## BÉLGICA

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** Monarquia Parlamentar Constitucional
- **Capital:** Bruxelas
- **Superfície total:** 30.528 km<sup>2</sup>
- **População:** 11.467 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 532.268 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Bélgica

SES 809 – lote 32 – Av. das Nações, CEP 70422-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-1133 / (+55 61) 3443-1219

**E-mail:** [brasil@diplobel.fed.be](mailto:brasil@diplobel.fed.be)

**Internet:** [www.brazil.diplomatie.belgium.be/pt-br](http://www.brazil.diplomatie.belgium.be/pt-br)

**Embaixador:** Patrick Herman

#### Câmara de Comércio e Indústria Belgo-Luxemburguesa-Brasileira

Avenida Paulista, 2.073 - Horsa 1 - Conj. 1112 | 01311-940 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3284-9557

**E-mail:** [belgalux@belgalux.com.br](mailto:belgalux@belgalux.com.br)

**Internet:** [www.belgalux.com.br](http://www.belgalux.com.br)

**Diretor Presidente:** Rudinei Santos Carapinheiro

**Diretor Vice-Presidente:** Luis Carlos Szymonowicz

**Ano de fundação:** 1938



## BULGÁRIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2007
- **Sistema político:** República Parlamentar
- **Capital:** Sófia
- **Superfície total:** 111.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 7,2 milhões de habitantes
- **Moeda:** Lev
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 55.182,2 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da Bulgária**

SEN - Avenida das Nações, Qd. 801, Lote 08 | 70800- 911 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3321-0745

**E-mail:** embassy.brasilia@mfa.bg

**Internet:** www.mfa.bg

**Encarregada de negócios:** Magdalena Ilieva

#### **Consulado Honorário da República da Bulgária no Brasil**

Rua Rovigo, 791 - Bandeirantes | 31340-500 Belo Horizonte - MG

**Tel.:** (+55 31) 99143-7870 / (+55 31) 3656-2697 / (+55 31) 3426-2477

**E-mail:** renatorusseff2000@yahoo.com.br

**Cônsul Honorário:** Renato Russeff Prado



## CHIPRE

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República Presidencialista
- **Capital:** Nicósia
- **Superfície total:** 9.300 km<sup>2</sup>
- **População:** 864 mil habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 20.730,9 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República de Chipre**

SHIS QI 9, Conj. 20, Casa 2 - Lago Sul | 71625-200 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3541-6892

**E-mail:** [cyprusembassybrazil@uol.com.br](mailto:cyprusembassybrazil@uol.com.br) / [brasiliaembassy@mfa.gov.cy](mailto:brasiliaembassy@mfa.gov.cy)

**Embaixador:** Haralanbos Kaskarides

#### **Consulado Honorário da República de Chipre em São Paulo**

Avenida Paulista, 1499 - Conj. 1206 | 01311-200 São Paulo – SP

**Tel.:** (+55 11) 3541-1506

**E-mail:** [cesar.aguiar@uol.com.br](mailto:cesar.aguiar@uol.com.br) / [cesar.aguiar@chipre.org.br](mailto:cesar.aguiar@chipre.org.br)

**Cônsul Honorário:** César Augusto de Aguiar



## CROÁCIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2013
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Zagreb
- **Superfície total:** 56.594 km<sup>2</sup>
- **População:** 4,089 milhões de habitantes
- **Moeda:** Kuna Croata (HRK)
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 51,6 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República da Croácia em Brasília**

SHIS QI 9, Conjunto 11, Casa 3 - Lago Sul | 71625-110 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3248-0610

**E-mail:** croemb.brasilia@mvep.hr

**Embaixador:** Ranko Vilović



## DINAMARCA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1973
- **Sistema político:** Monarquia Constitucional
- **Capital:** Copenhague
- **Superfície total:** 42.900 km<sup>2</sup>
- **População:** 5,7 milhões de habitantes
- **Moeda:** Coroa Dinamarquesa
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 297.633,6 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Dinamarca

SES - Avenida das Nações, Qd. 807, Lote 26 | 70200-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3878-4500 / (+55 61) 3878-4509

**E-mail:** bsbamb@um.dk

**Internet:** [www.ambbrasil.ia.um.dk/br](http://www.ambbrasil.ia.um.dk/br)

**Embaixador:** Nicolaj Prytz

#### Câmara de Comércio Dinamarquês-Brasileira

Rua Morais de Barros, 1009 - Campo Belo | 04614-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3758-2101

**E-mail:** [camara@danchamb.com.br](mailto:camara@danchamb.com.br)

**Internet:** [www.danchamb.com.br](http://www.danchamb.com.br)

**Presidente:** Jens Olesen



## ESLOVÁQUIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Bratislava
- **Superfície total:** 49.035 km<sup>2</sup>
- **População:** 5.450,000 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 90.201,8 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República Eslovaca**

SES - Avenida das Nações, Qd. 805, Lote 21B | 70200-902 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-1263 / (+55 61) 3443-1267

**E-mail:** emb.brasilia@mzv.sk

**Internet:** www.mzv.sk/brazilia

**Embaixador:** Milan Zachar



## ESLOVÊNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República parlamentarista
- **Capital:** Liubliana
- **Superfície total:** 20.273 km<sup>2</sup>
- **População:** 2.095.861 habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2019):** EUR 48.007 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República da Eslovênia**

SHIS QL 8, Conj. 8, Casa 7 - Lago Sul | 71620-285 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3365-1445 / (+55 61) 3365-1440

**E-mail:** vbi@gov.si

**Internet:** [www.brasilia.embassy.si](http://www.brasilia.embassy.si)

**Embaixador:** Gorazd Rencelj

#### **Câmara de Comércio Eslovênia-Brasil**

R. Dr. Gentil Leite Martins, 1.128 - Vila Nova Caledônia | 04648-002 São Paulo – SP

**Tel.:** (+55 11) 97964-0199

**E-mail:** [info@slobraz.com](mailto:info@slobraz.com)

**Internet:** [www.slobraz.com.br](http://www.slobraz.com.br)

**Presidente:** Matjaz Cokan

**Vice-Presidente:** Tatjana Mocenik

**Ano de Fundação:** 2015



## ESPAÑA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1986
- **Sistema político:** Monarquia Constitucional
- **Capital:** Madri
- **Superfície total:** 504.782 km<sup>2</sup>
- **População:** 47,1 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 1.202.193 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Espanha

SES - Avenida das Nações, Qd. 811, Lote 44 | 70429-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3701-1600 / (+55 61) 3701-1626 / (+55 61) 3242-1781

**E-mail:** emb.Brasilia@maec.es

**Internet:** www.exteriores.gob.es

**Embaixador:** Fernando García Casas

#### Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil

Av. Engenheiro Luis Carlos Berrini, 1681 - 14º andar | 04571-011 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 5508-5959

**E-mail:** camaraespanhola@camaraespanhola.org.br

**Internet:** www.camaraespanhola.org.br

**Presidente:** Marcos Madureira

**Diretor Executivo:** Alejandro Gómez

**Ano de fundação:** 1955



## ESTÔNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Tallinn
- **Superfície total:** 45.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 1,3 milhão de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 25.656,9 milhões

### CONTATOS

#### **Consulado Geral Honorário da Estônia em São Paulo**

Avenida 15 de Novembro, 314 - Itapeverica da Serra | 06850-100 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 4667-1529 / (+55 11) 4667-1530 / (+55 11) 4667-1543

**E-mail:** injk@terra.com.br

**Cônsul Geral Honorário:** Jüri Saukas

#### **Consulado Honorário da Estônia no Rio de Janeiro**

Rua Benedito Otoni, 23 | 20940-180 Rio de Janeiro - RJ

**Tel.:** (+55 21) 3295-8952

**E-mail:** oskar@osklen.com

**Cônsul Honorário:** Oskar Metsavaht



## FINLÂNDIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1995
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Helsínquia
- **Superfície total:** 338.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 5,5 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 233.555,0 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Finlândia

SES - Avenida das Nações, Qd. 807, Lote 27 | 70417-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-7151 / (+55 61) 3443-3315

**E-mail:** sanomat.bra@formin.fi

**Internet:** <https://finlandabroad.fi/brasil>

**Embaixador:** Jouko Leinonen

#### Finncham Brazil

Al. Ministro Rocha Azevedo, 38 - 2º Andar - Suite 203 | 01410-000 São Paulo -SP

**Tel.:** (+55 11) 4508-3222

**Email:** [contact@finncham.org.br](mailto:contact@finncham.org.br)

**Internet:** [www.finncham.org.br](http://www.finncham.org.br)

**Presidente:** Sérgio Chamone

**Vice-Presidente em São Paulo:** Fabio Fonseca

**Ano de fundação:** 2012



## FRANÇA

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Paris
- **Superfície total:** 550.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 67 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2019):** EUR 2.419 bilhões de euros

### CONTATOS

#### Embaixada da França

SES - Avenida das Nações, Qd. 801, Lote 04 | 70404-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3222-3999

**E-mail:** france@ambafrance-br.org

**Internet:** www.br.ambafrance.org

**Embaixador:** Michel Miraillet

#### Câmara de Comércio França-Brasil Regional São Paulo

Alameda Itu, 852 - 19º andar | 01421-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3060-2290

**E-mail:** diretoriasp@ccfb.com.br

**Internet:** www.ccfb.com.br

**Presidente:** Stéphane Engelhard

**Diretora Executiva:** Sueli Lartigue

**Ano de fundação:** 1900



## GRÉCIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1981
- **Sistema político:** Democracia Parlamentar Presidencial
- **Capital:** Atenas
- **Superfície total:** 131.957 km<sup>2</sup>
- **População:** 10,8 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 184.713,6 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da Grécia**

SES - Avenida das Nações, Qd. 805 | 70450-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-6573 / (+55 61) 3443-6902

**E-mail:** gremb.bra@mfa.gr

**Internet:** www.mfa.gr

**Embaixador:** Ioannis Pediotis

#### **Consulado Geral da Grécia em São Paulo**

Av. Paulista, 2073 - 23º andar - Horsa II - Conj. 2303 | 01311-940 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3283-1231 / (+55 11) 3262-1096

**E-mail:** grgencon.sp@mfa.gr / ecocom-spa@mfa.gr

**Internet:** www.mfa.gr/saopaolo

**Cônsul Geral:** Stylianos Hourmouziades

**Conselheiro de Assuntos Econômicos & Comerciais:** Marios Mathioudakis



## HUNGRIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República Parlamentar
- **Capital:** Budapeste
- **Superfície total:** 93.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 9,758 milhões de habitantes
- **Moeda:** Florim
- **PIB (2018):** EUR 133,782 bilhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Hungria em Brasília

SES - Avenida das Nações, Qd. 805, Lote 19 | 70413-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-0836 / 3443-0854

**E-mail:** mission.brz@mfa.gov.hu

**Internet:** <https://braziliavaros.mfa.gov.hu/>

**Embaixador:** Zoltán Szentgyörgyi

#### Consulado-Geral da Hungria em São Paulo

Av. Magalhães de Castro, 4800 - Condomínio Cidade Jardim Corporate Center, Edifício Park Tower, 21º Andar, Conjunto 212 - Butantã | 05676-120 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 4280-4690 / (+55 11) 3199-0306

**E-mail:** mission.sao@mfa.gov.hu

**Internet:** <https://saopaulo.mfa.gov.hu/>

**Cônsul-Geral:** Szilárd Teleki



## IRLANDA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1973
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Dublin
- **Superfície total:** 70.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 4,8 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 318.459,6 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Irlanda

SHIS QL 12, Conj. 5, Casa 9 - Lago Sul | 71630-255 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3248-8800 / (+55 61) 3248-8816

**E-mail:** [embaixadabrasilia@dfa.ie](mailto:embaixadabrasilia@dfa.ie)

**Internet:** [www.dfa.ie/irish-embassy/brazil](http://www.dfa.ie/irish-embassy/brazil)

**Embaixador:** Seán Hoy

#### Consulado Geral da Irlanda em São Paulo

Al. Santos, 787 - 6º andar - Conj. 61 - Cerqueira Cesar | 01419-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3149-7600 / (+55 11) 3147-7734

**E-mail:** [saopaulocg@dfa.ie](mailto:saopaulocg@dfa.ie)

**Internet:** [www.dfa.ie/sao-paulo](http://www.dfa.ie/sao-paulo)

**Cônsul Geral:** Barry Tumelty



## ITÁLIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Roma
- **Superfície total:** 301.263 km<sup>2</sup>
- **População:** 60,6 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 1.753.949 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Itália

SES - Avenida das Nações, Qd. 807, Lote 30 | 70420-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3442-9900 / (+55 61) 3443-1231

**E-mail:** [ambasciata.brasilia@esteri.it](mailto:ambasciata.brasilia@esteri.it)

**Internet:** [www.ambbrasilia.esteri.it](http://www.ambbrasilia.esteri.it)

**Embaixador:** Francesco Azzarello

#### Câmara Ítalo-Brasileira de Comércio, Indústria e Agricultura

Avenida Angélica, 2503 - Conj. 72 - Consolação | 01227-200 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 4564-4702

**E-mail:** [italcam@italcam.com.br](mailto:italcam@italcam.com.br) / [segretariogenerale@italcam.com.br](mailto:segretariogenerale@italcam.com.br)

**Internet:** [www.italcam.com.br](http://www.italcam.com.br)

**Presidente:** Graziano Messana

**Vice-Presidentes:** Mário Batista e Rosário Zaccaria

**Ano de fundação:** 1902



## LETÔNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Riga
- **Superfície total:** 65.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 1,93 milhão de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 29.523,7 milhões

### CONTATOS

#### **Consulado Honorário da República da Letônia em Brasília**

SHIS QI 13, Conj. 11, Nº 20 - Lago Sul | 71365-110 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3248-2419

**E-mail:** patricia@vianaturismo.com.br

**Cônsul Honorária:** Patrícia Viana

#### **Consulado Honorário da República da Letônia em São Paulo**

Rua das Begônias, 91 - Cond. Jd. Primavera | 13380-602 Nova Odessa - SP

**Tel.:** (+55 19) 3466-7647

**E-mail:** dainagutmanis@gmail.com

**Cônsul Honorária:** Daina Gutmanis



## LITUÂNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Vilnius
- **Superfície total:** 65.000 km<sup>2</sup>
- **População:** 2,8 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 45.133,6 milhões

### CONTATOS

#### Consulado da Lituânia em São Paulo

Avenida Iraí, 438 - Conj. 34 - 3º andar - Indianópolis | 04082-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 2614-8665

**E-mail:** kons.br@mfa.lt / atendimento@mfa.lt

**Internet:** www.br.mfa.lt

**Cônsul Geral:** Laura Tupe



## LUXEMBURGO

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** Monarquia Parlamentar Constitucional sob Regime Democrático
- **Capital:** Luxemburgo
- **Superfície total:** 2.586 km<sup>2</sup>
- **População:** 613.894 habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 58.869,2 milhões

### CONTATOS

#### Grão-Ducado de Luxemburgo Embaixada no Brasil

SHIS QL 12, Conj. 5, nº 18 - Lago Sul | 71630-255 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3551-7741

**E-mail:** [brasilia.amb@mae.etat.lu](mailto:brasilia.amb@mae.etat.lu)

**Internet:** [brasilia.mae.lu](http://brasilia.mae.lu)

**Embaixador:** Carlo Krieger

#### Adido Econômico e Comercial

Felipe Diniz

**Tel.:** (+55 61) 3551-7741

**E-mail:** [felipe.diniz@mae.etat.lu](mailto:felipe.diniz@mae.etat.lu)

**Internet:** [brasilia.mae.lu](http://brasilia.mae.lu)



## MALTA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República Parlamentarista
- **Capital:** La Valletta
- **Superfície total:** 316 km<sup>2</sup>
- **População:** 475 mil habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 12.319,8 milhões

### CONTATOS

#### **Consulado Geral da República de Malta em São Paulo**

Rua Xavier de Almeida, 227 | 04211-000 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3554-2736 / (+55 11) 94104-7700

**E-mail:** maltaconsul.saopaulo@gov.mt

**Cônsul Geral:** Fiorella Baggio Biasoli



## PAÍSES BAIXOS

- **Ano de adesão à União Europeia:** Membro fundador
- **Sistema político:** Monarquia Constitucional / Democracia Parlamentar
- **Capital:** Amsterdã
- **Superfície total:** 41.526 km<sup>2</sup>
- **População:** 17,4 milhões de habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (2018):** EUR 773.373,0 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada do Reino dos Países Baixos**

SES - Avenida das Nações, Qd. 801, Lote 05 | 70405-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3961-3200 / (+55 61) 3961-3234

**E-mail:** bra@minbuza.nl

**Internet:** [www.holandaevoce.nl/o-seu-pais-e-os-paises-baixos/brasil](http://www.holandaevoce.nl/o-seu-pais-e-os-paises-baixos/brasil)

**Embaixador:** Kees van Rij

#### **Câmara de Comércio Holando-Brasileira (Dutcham)**

Av. Brig. Faria Lima, 1779 – 2º andar – Jd. Paulistano | 01452-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 94250-2424

**E-mail:** [info@dutcham.com.br](mailto:info@dutcham.com.br)

**Internet:** [www.dutcham.com.br](http://www.dutcham.com.br)

**Presidente:** Daniel Geiger Rocha Campos

**Diretora Executiva:** Peggy De Rop

**Ano de fundação:** 1952



## POLÔNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Varsóvia
- **Superfície total:** 312.679 km<sup>2</sup>
- **População:** 37,9 milhões de habitantes
- **Moeda:** Zloty
- **PIB (2018):** EUR 496.630,5 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República da Polônia**

SES - Avenida das Nações, Qd. 809, Lote 33 | 70423-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3212-8000 / (+55 61) 3242-8543

**E-mail:** [brasil.embaixada@msz.gov.pl](mailto:brasil.embaixada@msz.gov.pl)

**Internet:** [www.brasilia.msz.gov.pl/pt/root](http://www.brasilia.msz.gov.pl/pt/root)

**Embaixador:** Jakub Skiba

#### **Câmara de Comércio e Indústria Brasil - Polônia**

Rua 1136, 223 - Setor Marista | 74180-150 Goiânia - GO

**Tel.:** (+55 62) 3434-5798 / (+55 62) 98214-3993

**E-mail:** [ccbrapol@ccbrapol.com.br](mailto:ccbrapol@ccbrapol.com.br)

**Internet:** [www.ccbrapol.com.br](http://www.ccbrapol.com.br)

**Presidente:** Marcelo Lelis

**Diretora:** Stéphanie Queiroz



## PORTUGAL

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1986
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Lisboa
- **Superfície total:** 92.072 km<sup>2</sup>
- **População:** 10.292.315 habitantes
- **Moeda:** Euro
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 209.400 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada de Portugal**

SES - Avenida das Nações, Qd. 801, Lote 02 | 70402-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3032-9600 / (+55 61) 3032-9642

**E-mail:** [embaixadadeportugal@embaixadadeportugal.org.br](mailto:embaixadadeportugal@embaixadadeportugal.org.br)

**Internet:** [www.embaixadadeportugal.org.br](http://www.embaixadadeportugal.org.br)

**Embaixador:** Jorge Cabral

#### **Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil**

Rua Cincinato Braga, 434 | 01333-010 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 4508-5223

**E-mail:** [geral@camaraportuguesa.com.br](mailto:geral@camaraportuguesa.com.br)

**Internet:** [www.camaraportuguesa.com.br](http://www.camaraportuguesa.com.br)

**Presidente:** Nuno Motta Veiga Rebelo de Sousa

**Diretora Executiva:** Camila Pinheiro

**Ano de fundação:** 1912



## REPÚBLICA TCHECA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2004
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Praga
- **Superfície total:** 78.866 km<sup>2</sup>
- **População:** 10,5 milhões de habitantes
- **Moeda:** Coroa Tcheca
- **PIB (2018):** EUR 206.822,9 milhões

### CONTATOS

#### **Embaixada da República Tcheca**

SES - Avenida das Nações, Qd. 805, Lote 21 A | 70200-901 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3443-1263 / (+55 61) 3242-7833

**E-mail:** [brasil@embassy.mzv.cz](mailto:brasil@embassy.mzv.cz)

**Internet:** [www.mzv.cz/brasil](http://www.mzv.cz/brasil)

**Embaixadora:** Sandra Lang Linkensederová

#### **Agência de Promoção Comercial Tcheca**

Rua Tabapuã, 100, Itaim Bibi | 04533-000 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3798-7227

**E-mail:** [miroslav.mandak@czechtrade.cz](mailto:miroslav.mandak@czechtrade.cz)

**Internet:** [www.czechtradeoffices.com/pt/br](http://www.czechtradeoffices.com/pt/br)

**Diretor:** Miroslav Mandák



## ROMÊNIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 2007
- **Sistema político:** República
- **Capital:** Bucareste
- **Superfície total:** 237.500 km<sup>2</sup>
- **População:** 19,6 milhões de habitantes
- **Moeda:** Leu
- **PIB (2018):** EUR 202.883,6 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Romênia

SEN 6 – Asa Norte, Av. das Nações, Quadra 801, Lote 06 | 70.800-917 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3226-0746 / (+55 61) 3226-6629

**E-mail:** [brasilia@mae.ro](mailto:brasilia@mae.ro)

**Internet:** [www.mae.ro](http://www.mae.ro)

**Embaixador:** Ștefan Mera

#### Câmara de Comércio Brasil-Romênia

Avenida 7 de Setembro – 4881, 19º andar, Conjunto 111 | 80240-000 Curitiba - PR

**Tel.:** (+55 41) 3244-3899 / (+55 41) 3242-4688w

**E-mail:** [orcival@camarabrasilromenia.com.br](mailto:orcival@camarabrasilromenia.com.br)

**Internet:** <http://camarabrasilromenia.com.br/>

**Presidente:** Orcival Henning



## SUÉCIA

- **Ano de adesão à União Europeia:** 1995
- **Sistema político:** Monarquia Constitucional
- **Capital:** Estocolmo
- **Superfície total:** 449.964 km<sup>2</sup>
- **População:** 9,986 milhões de habitantes
- **Moeda:** Coroa Sueca
- **PIB (estimativa 2018):** EUR 536.000 milhões

### CONTATOS

#### Embaixada da Suécia

SES - Avenida das Nações, Qd. 807, Lote 29 | 70419-900 Brasília - DF

**Tel.:** (+55 61) 3442-5200

**E-mail:** [ambassaden.brasilia@gov.se](mailto:ambassaden.brasilia@gov.se)

**Internet:** [www.swedenabroad.com](http://www.swedenabroad.com)

**Embaixadora:** Johanna Brismar-Skoog

#### Câmara de Comércio Sueco-Brasileira

Rua Oscar Freire, 379 - 12º andar | 01426-001 São Paulo - SP

**Tel.:** (+55 11) 3066-2550

**E-mail:** [brazil@swedcham.com.br](mailto:brazil@swedcham.com.br)

**Internet:** [www.swedcham.com.br](http://www.swedcham.com.br)

**Presidente:** Sergio Quiroga da Cunha

**Diretor Executivo:** Jonas Lindström

**Ano de fundação:** 1953

**Consulado Geral da Suécia**

Alameda Franca, 1050 - 3º andar | 01422-002 São Paulo-SP

**Tel.:** (+ 55 11) 4130-3200

**Internet:** [www.swedeninsp.org.br](http://www.swedeninsp.org.br)

**Cônsul-Geral:** Renato Pacheco Neto



Rua Verbo Divino, 1488 - 3º andar  
04719-904 - São Paulo/ SP  
Tel.: (11) 5187-5100  
*presidencia@eurocamaras.org.br*  
**[www.eurocamaras.org.br](http://www.eurocamaras.org.br)**



Câmara de Mediação e  
Arbitragem das Eurocâmaras

Alameda Itu, 852 - 19º andar  
01421-001 - São Paulo/ SP  
Tel.: (11) 3062-9779  
*cae-secretaria@eurocamaras.org.br*