



MINISTÉRIO DA FAZENDA
CONSELHO ADMINISTRATIVO DE RECURSOS FISCAIS
TERCEIRA SEÇÃO DE JULGAMENTO

Processo nº 16327.000563/2004-97
Recurso nº Voluntário
Acórdão nº 3201-001.205 – 2ª Câmara / 1ª Turma Ordinária
Sessão de 25 de fevereiro de 2013
Matéria IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO - II
Recorrente NIKE DO BRASIL COMÉRCIO E PARTICIPAÇÕES LTDA
Recorrida FAZENDA NACIONAL

ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A IMPORTAÇÃO - II

Período de apuração: 04/06/1999 a 13/12/2001

VALORAÇÃO ADUANEIRA. ROYALTIES.

Pagamentos a título de royalties ou direitos de licença caracterizam a condição de venda prevista no art. 8º, 1, “c” do Acordo de Valoração Aduaneira, devendo ser acrescidos ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, se o seu não-pagamento implica anulação ou comprometimento da habilidade do importador em importar mercadorias a eles relacionadas.

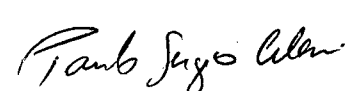
Recurso Voluntário Negado.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos.

ACORDAM os membros do Colegiado, por voto de qualidade, negar provimento ao recurso voluntário. Vencidos os Conselheiros Marcelo Ribeiro Nogueira, Daniel Mariz Gudiño e Luciano Lopes de Almeida Moraes.


Marcos Aurélio Pereira Valadão - Presidente.


Marcelo Ribeiro Nogueira - Relator


Paulo Sergio Celani – Redator Designado

Participaram da sessão de julgamento os conselheiros: Marcos Aurélio Pereira Valadão, Luciano Lopes de Almeida Moraes, Mércia Helena Trajano D'Amorim, Daniel Mariz Gudiño, Paulo Sergio Celani e Marcelo Ribeiro Nogueira.

Relatório

Adoto o relatório da decisão de primeira instância por entender que o mesmo resume bem os fatos dos autos até aquele momento processual:

A empresa acima qualificada importou mediante as DI's listadas às folhas 78 a 117 (verso), basicamente, "Tênis e chuteiras" da marca Nike, instruindo a declaração de seus valores com as correspondentes faturas comerciais apresentadas na ocasião do despacho aduaneiro.

Em procedimento de fiscalização, a DEAIN/São Paulo entendeu que os valores pago à Nike Inc., a título de royalties em função das receitas líquidas obtidas na revenda, deveriam incorporar a base de cálculo do imposto de importação cobrado na internalização dos mencionados produtos.

Respalda seu entendimento na Conclusão 24 do "Compêndio de Valoração Aduaneira" de 08/10/2003, que conclui pela inclusão no valor aduaneiro dos royalties pagos para uma terceira parte que exerça o controle direto da produção e venda das mercadorias, ou controle indireto sobre a fabricação. A fiscalização alega, também, que o caso em questão não guarda similaridade com aqueles expressos nas Opiniões Consultivas 4.13 e 4.8 da IN SRF 17/98.

Conclui considerando que os valores pagos a título de Royalties caracterizam-se como uma condição de venda vez que pagos para quem exerce controle direto sobre a produção.

A fiscalização, então, lavrou auto de infração cobrando a diferença do II relativa à inclusão dos royalties na base de cálculo, seus juros de mora e a multa prevista no artigo 44, I, da lei 9.430/96.

Em sua impugnação às folhas 213 a 226, a interessada apresenta suas alegações de defesa informando, em suma, que:

- 1 — não é obrigada a utilizar os serviços da Nike Inc de atuação frente aos fabricantes das mercadorias. A defendente opera autonomamente e a Nike Inc. apenas age sob a direção e controle da defendente;

- 2 — compra diretamente dos fabricantes através de uma terceira empresa (Sojitz Corporation of América);

Q

3 — a Nike Inc. não tem relação com os vendedores das mercadorias, tampouco é quem recebe os royalties da interessada. O titular dos direitos sobre a marca Nike é a Nike International Ltd., para quem a interessada efetua o pagamento dos royalties, ao contrário do que afirma a fiscalização;

4 — o licenciador não tem controle direto sobre os fabricantes e não pode interferir com os pedidos firmes que já tenham sido colocados com as fábricas pela interessada;

5 — nos termos do artigo 13.1 do contrato de licença, a interessada é quem detém a responsabilidade pela aprovação das fábricas e pelo fornecimento de suporte logístico e de compras. O fato de o contrato trazer cláusulas prevendo o controle de qualidade e rescisão por falta de pagamento não pode ser suficiente para considerar que os royalties são efetivamente uma condição de venda;

6 — os fabricantes não podem se recusar a vender para a interessada se os royalties não forem pagos para a Nike International Ltd. Nos termos dos artigos 14 e 15 do contrato de licença de uso de marca, a única medida que a Nike International Ltd. poderá tomar, no caso de não cumprimento do contrato, inclusive o não pagamento de royalties, é a rescisão do contrato;

7 — as Opiniões Consultivas de n's 4.13 e 4.8 do Comitê Técnico de Valoração Aduaneira analisam situações iguais à: que ora está sendo discutida e determinam a não inclusão dos royalties no valor aduaneiro dos produtos em questão;

8 — a Conclusão 24 trata de código baseado na legislação da Comunidade Européia e não é aplicável no Brasil. Entretanto, tal Conclusão identifica seis elementos que demonstrariam que o licenciador exerce controle direto ou indireto sobre o licenciado. No entanto, a fiscalização analisa esses elementos baseada na Nike Inc, e não, na Nike International Ltd. que é a verdadeira empresa licenciadora.

A decisão recorrida recebeu de seus julgadores a seguinte ementa:

Assunto: Imposto sobre a Importação - II

Período de apuração: 04/06/1999 a 13/12/2001

Ementa: VALORAÇÃO ADUANEIRA.

Devem ser incluídos no valor pago ou a pagar a parcela de Royalties quando essa se caracterize como uma condição de venda.

Lançamento Procedente

O contribuinte, restando inconformado com a decisão de primeira instância, apresentou recurso voluntário no qual ratifica e reforça os argumentos trazidos em sua peça de impugnação.

(assinatura)

É o Relatório.

Voto Vencido

Conselheiro Marcelo Ribeiro Nogueira, Relator

Entendo que o recurso voluntário é tempestivo e atende aos requisitos legais, portanto, dele tomo conhecimento.

No presente recurso, não se questiona que o "valor aduaneiro" das mercadorias importadas pela recorrente seja o "valor da transação", tendo se limitado a discussão à necessidade de ajustar o "valor da transação" na forma do art. 8º, 1, "c", do Acordo de Valoração Aduaneira, segundo o qual:

1. Na determinação do valor aduaneiro, segundo as disposições do Artigo 1, deverão ser acrescentados ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas:

(c) royalties e direitos de licença relacionados com as mercadorias objeto de valoração, que o comprador deva pagar, direta ou indiretamente, como condição de venda dessas mercadorias, na medida em que tais royalties e direitos de licença não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar;

Assim, a contribuinte celebrou um contrato de "Licença de Propriedade Intelectual" com a empresa **Nike International Ltd.**, que é **titular da marca Nike**. Por meio deste contrato, a Nike International Ltd. concedeu à recorrente licença para, dentre outros direitos, produzir ou subcontratar a produção de mercadorias que portem a marca licenciada; vender mercadorias que portem a marca licenciada; e utilizar a marca licenciada em propaganda, devendo pagar à licenciadora, *royalties* no valor de 1% da receita líquida de venda das mercadorias que portem a marca licenciada.

No exercício de suas atividades, a recorrente subcontrata terceiras empresas em diversos países, inclusive no Brasil, não relacionadas ao grupo Nike, para que tais empresas produzam as mercadorias com a marca Nike.

Consta dos autos que os fornecedores brasileiros são sempre contratados diretamente pela contribuinte, contudo, para a contratação de fornecedores estrangeiros, em regra, tal contratação se dá através da **Nike, Inc.**, que atua como **agente de compras**, e

centralizando a contratação dos fornecedores estrangeiros globais do grupo Nike, aumentando o volume das encomendas.

No entendimento da auditora-fiscal que lavrou o Auto de Infração e da decisão recorrida, os "royalties" pagos à Nike International Ltd. devem ser incluídos no valor aduaneiro das mercadorias importadas, pois eles seriam pagos indiretamente aos vendedores destas mercadorias **como uma condição das vendas**.

Em seu trabalho, a auditora-fiscal confunde a Nike, Inc. com a Nike International Ltd, alegando que o contrato de "Licença de Propriedade Intelectual" teria sido celebrado entre a Recorrente e a Nike, Inc. Tal alegação está incorreta, conforme pode ser verificado da análise do referido contrato, que foi anexado ao Auto de Infração pela própria auditora-fiscal.

A referida auditora-fiscal também se engana quanto ao papel da Nike, Inc., que a seu ver não seria um mero agente de compras que pode ou não ser utilizado pela Recorrente. De acordo com suas alegações, a Recorrente obrigatoriamente deve utilizar a Nike, Inc. para contratar fornecedores estrangeiros. Neste sentido, caberia exclusivamente à Nike, Inc. selecionar os fornecedores estrangeiros e especificá-los à Recorrente. No entanto, apesar de fazer tais alegações, a auditora-fiscal não trouxe aos autos qualquer documento que as comprovasse.

Com base nas falsas alegações acima, a auditora-fiscal afirma que a NIKE, Inc., supostamente a licenciadora da marca Nike, controlaria o relacionamento entre a Recorrente e os seus fornecedores estrangeiros, motivo pelo qual o pagamento dos "royalties" seria uma condição de venda, ou seja, que os referidos fornecedores não venderiam as mercadorias à Recorrente se esta não pagasse regularmente os "royalties" à Nike, Inc.

Para enfrentar o fato de que os contratos celebrados pela Nike, Inc. com os fornecedores estrangeiros, no papel de agente de compra de suas subsidiárias, não fazem qualquer referência ao pagamento de "royalties", a auditora-fiscal alega que a Recorrente "só poderá manter-se como subsidiária se concordar em pagar os royalties". Esta é mais uma alegação totalmente descabida e incorreta da referida auditoria-fiscal, pois a condição da Recorrente de subsidiária da Nike, Inc decorre do fato de que esta empresa detém a maioria das quotas da Recorrente e não do pagamento de quaisquer "royalties".

A Recorrente não concorda que os royalties" pagos à Nike International Ltd. sejam uma condição de venda das mercadorias por ela importadas, ou seja, que o pagamento destes "royalties" seja uma condição imposta pelos fornecedores estrangeiros para vender mercadorias à Recorrente.

Nos termos do contrato de "Licença de Propriedade Intelectual", a Recorrente é livre para subcontratar seus fornecedores, devendo exigir deles apenas o cumprimento de leis trabalhistas e ambientais, bem como o oferecimento de condições de trabalho superiores às mínimas fixadas no Código de Conduta elaborado pela Nike International Ltd.

Os fornecedores subcontratados pela Recorrente, de modo algum, impõem à Recorrente, como condição de venda das mercadorias a eles encomendadas, que a Recorrente tenha pago regularmente os "royalties" à Nike International Ltd. Aliás, os referidos fornecedores são totalmente alheios ao contrato de "Licença de Propriedade Intelectual" celebrado entre a Recorrente e a Nike International Ltd. Eles sequer têm conhecimento da

existência deste contrato e dos pagamentos de "royalties" pela Recorrente à Nike International Ltd.

O Comitê de Valoração Aduaneira, da OMC, já analisou situação idêntica à tratada no caso em tela, tendo emitido a

ROYALTIES e direitos de licença segundo o Artigo 8.1 c) do Acordo

O importador I conclui com o detentor da licença L, estabelecido no país X, um contrato de licença/royalty segundo o qual I aceita pagar a L uma quantia fixa, a título de royalty, relativa a cada par de sapatos, importado para o país de importação, que apresente a marca registrada de L. O titular da licença L fornece trabalhos de arte e de design relacionados com a marca registrada. O importador I conclui outro contrato com o fabricante M do país X para a compra de sapatos que apresentem a marca registrada de L afixada nos sapatos por M, entregando a este os trabalhos de arte e de design fornecidos por L.

O fabricante M não está licenciado por L. Este contrato de venda não contém qualquer referência a pagamento de royalty. Não há vinculação entre o fabricante, o importador e o titular da licença.

O Comitê Técnico de Valoração Aduaneira emitiu a seguinte opinião:

O importador é obrigado a pagar um royalty para a obtenção do direito de uso da marca registrada. Esta obrigação resulta de um contrato distinto que não se relaciona com a venda para exportação das mercadorias para o país de importação. As mercadorias são adquiridas de um fornecedor consoante outro contrato e o pagamento do royalty não é uma condição de venda destas mercadorias. Portanto, o pagamento do royalty, neste caso, não deve ser acrescido ao preço efetivamente pago ou a pagar.

A questão de saber se o fornecimento dos trabalhos de arte e de design relacionados com a marca registrada seria qualificado como tributável, segundo as disposições do Artigo 8.1 b), deve ser examinada em separado."

Vale mencionar que, todo contrato de licenciamento que prevê o pagamento de "royalties" estabelece que o seu não pagamento dá causa à rescisão do contrato. Assim, se a mera existência desta previsão contratual fosse suficiente para incluir os "royalties" no "valor da transação", o Acordo de Valoração Aduaneira simplesmente teria estabelecido que sempre que houvessem "royalties" relacionados às mercadorias importadas, tais "royalties" deveriam ser acrescidos ao "valor da transação".



No entanto, não é isso que determina o Acordo. O Acordo de Valoração Aduaneira exige que, para serem incluídos no "valor da transação", os royalties sejam (i) relacionados às mercadorias importadas, e (ii) pagos como uma condição da venda das mercadorias importadas.

No caso em análise, o pagamento de "royalties" pela recorrente à Nike International Ltd. não é uma condição de venda das mercadorias importadas pela recorrente e, portanto, tais royalties não devem ser incluídos no "valor da transação" na forma do art. 8º, 1, "c", do Acordo de Valoração Aduaneira.

Diante de todo o acima exposto, VOTO por conhecer o Recurso Voluntário para dar-lhe integral provimento.


Marcelo Ribeiro Nogueira

Voto Vencedor

Conselheiro Paulo Sergio Celani – Redator Designado.

A turma, por voto de qualidade, decidiu de modo diverso do que proposto pelo Conselheiro Relator pelas seguintes razões.

O fundamento para a exigência em discussão é o art. 8º, 1, "c" do Acordo de Valoração Aduaneira, publicado por meio do Decreto nº 1.355, de 1994, e regulamentado pelo Decreto nº 2498, de 1998, que dispõe:

"1. Na determinação do valor aduaneiro, segundo as disposições do Artigo 1, deverão ser acrescentados ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas:

(c) royalties e direitos de licença relacionados com as mercadorias objeto de valoração, que o comprador deva pagar, direta ou indiretamente, como condição de venda dessas mercadorias, na medida em que tais royalties e direitos de licença não estejam incluídos no preço efetivamente pago ou a pagar;"

Para se incluírem no valor de transação, os pagamentos a título de royalties e direitos de licença devem ter relação com os bens e devem ser efetuados pelo comprador, direta ou indiretamente, como condição de venda desses bens.

Não estão em discussão que os pagamentos foram a título de royalties e direitos de licença e a relação entre os pagamentos e as mercadorias importadas.

Discute-se, apenas, se os royalties pagos pela recorrente à Nike International Ltd (Nike Intl) caracterizam pagamento efetuados direta ou indiretamente como condição de venda das mercadorias importadas.



Muitas são as acepções do termo “condição”.

O fato de o acordo não o ter definido conduz ao entendimento de que foi usado em seu sentido comum e ordinário, significando que os pagamentos de royalties devem ser feitos como pré-requisito para a exportação dos bens para o País do importador.

Vale dizer, há um nexo suficiente entre os pagamentos e as vendas para exportação, de modo que a falta de pagamento repercute na capacidade da importadora em efetuar importações dos bens relacionados aos royalties.

Assim, se a importadora, que é licenciada, por deixar de pagar os royalties, perder ou tiver comprometida sua habilidade para importar os bens, caracterizar-se-á a condição de venda prevista no acordo.

No presente caso, conforme Cláusula 14.3 do contrato de “Licença de Propriedade Intelectual”, se a licenciada/importadora deixar de fazer qualquer pagamento devido à Nike Intl., esta terá o direito de rescindir o contrato.

E, conforme a Cláusula 13.1, a Nike Intl., na falta de pagamento dos royalties ou taxas previstas na Cláusula 10, não impedirá nem proibirá o fornecedor de vender para a licenciada as mercadorias licenciadas produzidas em conformidade com pedidos firmes aceitos pelo fornecedor antes do recebimento por este de um aviso de rescisão do contrato.

Destaque-se: se os royalties não forem pagos, a Nike Intl. poderá rescindir o contrato e esta rescisão acarretará a impossibilidade de o fornecedor vender mercadorias à licenciada, ressaltando-se apenas as mercadorias produzidas de acordo com pedidos aceitos antes do recebimento pelo fornecedor de um aviso da rescisão.

Portanto, a falta de pagamento dos royalties causa comprometimento e anulação da habilidade da licenciada em importar as mercadorias.

Outro ponto incontroverso é que a Nike Intl é controlada pela Nike Inc., conforme já observado na decisão de primeira instância administrativa e corroborado pela afirmação da recorrente no recurso voluntário, fl. 380 dos autos (fl. 515 do e-processo).

Também a própria recorrente, Nike do Brasil, é controlada pela Nike Inc.

Na consolidação de seu contrato social, fls. 231 e ss. (fl. 362 e ss. do e-processo), verifica-se que Nike Inc. é sócia quotista gerente da Nike do Brasil, com participação de R\$ 2.059.609,00 no seu capital social. O outro sócio, Sr. Erick Sprunk possui R\$ 3,00 do capital social.

A Cláusula 20.1 do contrato de “Licença de Propriedade Intelectual” dispõe:

“20.1 Todos os avisos, relatórios, informações e solicitações de aprovação por escrito serão submetidos na forma escrita e entregues por correio registrado ou com aviso de recebimento, ou em mãos ou ainda por fax com confirmação de recebimento, nos seguintes endereços:

Para a LICENCIADORA:

NIKE INTERNATIONAL LTD.

e

One Bowerman Drive

Beaverton, Oregon 97005-6453 U.S.A.

Fax: (503) 671-6300

...

O endereço da Nike Intl não é este. É o seguinte: P.O. Box HM 1179, Cedar House, 41, Cedar Avenue, Hamilton HM 12, Bermudas.

O endereço grifado acima é da Nike Inc., controladora da Nike Intl. e, indiretamente, da marca NIKE.

O mesmo endereço da Nike Inc. consta do contrato intitulado "AGREEMENT CONCERNING MANUFACTURING TERMS AND CONDITIONS (For Global Supplier Managed by Nike Inc. Liaison Offices)", fls. 25 e ss. dos autos (fls. 38 e ss. do e-processo), firmado entre Nike Inc. e os fabricantes.

No final deste contrato, repete-se o endereço conforme segue:

"Attention: Legal Departmente

One Bowerman Drive

Beaverton, OR 97005-6453"

A Cláusula 8 do contrato entre Nike Inc. e fabricantes dispõe:

"Os fabricantes e seus afiliados não devem em momento algum, sem o prévio consentimento por escrito da Nike Inc. ou de seus afiliados, fabricar ou vender para qualquer outra pessoa que não seja afiliada da Nike Inc., mercadorias que incorporem qualquer tecnologia ou design de um produto Nike."

É evidente o controle que a Nike Inc., controladora da Nike Intl, tem sobre os fornecedores dos produtos importados pela licenciada e sobre as operações da importadora. Informações, avisos, relatórios e solicitações são analisados e processado no endereço da Nike Inc.

O controle exercido por Nike Inc. sobre as demais empresas do seu grupo econômico e sobre os fabricantes excluem a possibilidade de aplicação, neste caso, das Opiniões Consultivas 4.8 e 4.13, conforme afirmado também na decisão de primeira instância.

Por economia, transcrevo parte do voto condutor daquela decisão, que contém razões que adoto neste voto.

"Nota-se que em ambos os casos o Comitê concluiu pela não inclusão dos royalties no preço efetivamente pago a pagar por não considerá-los como uma condição de venda.

Em atenta análise às opiniões supra mencionadas é possível detectar que, em ambos os casos, o detentor do direito da marca sequer conhece o fabricante escolhido pelo importador.

9

Tratam-se de operações de compra e venda sem um mínimo de ingerência do proprietário da marca, realizadas apenas pelo importador e o exportador. Nesses casos, obviamente, os royalties pagos nada têm a ver com a operação de importação, restando totalmente descaracterizado seu conceito de condição de venda.

No entanto, não é isso que acontece no caso ora analisado.

A Nike Inc., tem papel fundamental nas atividades dos fabricantes por ela escolhidos e autorizados a produzir os produtos que serão vendidos com sua marca.

Basta uma rápida análise ao contrato firmado entre a Nike Inc. e as fábricas (folhas 25 a 31) para percebermos que a seleção dos fabricantes e o controle indireto da fabricação é realizado pela Nike Inc.

Isso porque é ela quem assina os contratos com as fábricas que escolhe e aprova, determinando contratualmente como devem ser postados os pedidos de compra. É bem verdade que o contrato deixa clara a livre escolha que as afiliadas da Nike têm para decidir com qual fabricante negociar. No entanto, é inegável que precisa escolher um dos fabricantes aprovados pela Nike Inc.

Além disso, todos os fabricantes aprovados pela Nike Inc. devem obedecer às disposições do contrato assinado que prevê, além dos procedimentos quanto à pedidos firmados, garantias de sigilo de informações, código de conduta e até controle de qualidade, como por exemplo, no item "i" da cláusula 7.3, quando o fabricante se obriga a produzir as mercadorias conforme os desenhos, esboços, especificações de materiais ou qualquer outra determinação fornecida ao mesmo.

Assim sendo, o caso em questão diferencia-se daqueles previstos nas Opiniões Consultivas mencionadas quanto ao aspecto fundamental que pautou a decisão de que os royalties não se caracterizavam como condição de venda.

O raciocínio lógico utilizado nas Opiniões Consultivas é básico e simples. Imaginemos que A e B fazem uma negociação e, por meio de um outro contrato, B deve a C um valor a título de royalties pela utilização da marca. Se A nada tem a ver com C (nem sequer uma cláusula contratual que os interliguem) é óbvio que os royalties pagos jamais serão caracterizados como uma condição de venda, porque as duas pontas da negociação (A e C) não têm qualquer ligação.

E é por essa razão que as Opiniões Consultivas concluem pela não ocorrência da condição de venda.

No caso da Opinião Consultiva 4.8, é o importador que fornece os trabalhos de arte e design, além disso, o fabricante é textualmente identificado como não licenciado pelo detentor da marca. Já no presente caso, por exemplo, o fabricante deve produzir em conformidade com os protótipos ou amostras aprovadas pela Nike Inc. (item "ii" da cláusula 7.3 do contrato).

Na Opinião Consultiva 4.13, da mesma forma, quem fornece as etiquetas ao fabricante é o importador. Mais uma vez, não há qualquer relação entre o detentor da marca e a empresa fabricante.

Tais ingerências do detentor da licença no processo produtivo desvinculam o presente caso daqueles citados nas opiniões consultivas e, conseqüentemente, implicam diretamente na caracterização de condição de venda dos royalties pagos."

O fato de os contratos de royalties e de fornecedores terem sido firmados por empresas diferentes não descaracteriza a condição de venda, porque, no caso, a empresa a



quem são devidos os royalties é controlada pela empresa que contratou com os fabricantes e que exerce controle também sobre estes.

O entendimento aqui adotado está em consonância com o assentado pela Disit da 8ª Região Fiscal da Secretaria da Receita Federal do Brasil, na Solução de Consulta nº 483, de 18/12/2009, cuja ementa possui o seguinte trecho:

“...Entende-se que, nessas circunstâncias, os royalties a serem pagos constituem condição de venda das mercadorias, pois estão intrínseca e indissociavelmente ligados à possibilidade de sua comercialização no País, não podendo esta ocorrer sem o pagamento daqueles direitos, sem os quais, por conseguinte, é também inviável sua importação com o objetivo de prática da mercancia.”

Também está de acordo com o entendimento expresso na Conclusão nº 24 do Compêndio de Valoração Aduaneira pelo Comitê Técnico de Valoração Aduaneira da OMA, resumida pelo relator do acórdão recorrido nas seguintes palavras:

“quando há elementos suficientes para mostrar que se o dono da marca exercer controle direto ou indireto sobre a produção, esse já é motivo suficiente para considerar que o pagamento dos royalties é uma condição de venda para a exportação.”

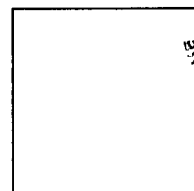
Não se podem afastar as conclusões aqui enunciadas, simplesmente, alegando que a Nike Intl., e não a Nike Inc., é a licenciadora da marca NIKE, deixando-se de considerar a relação de interdependência entre estas empresas.

Por todo o exposto, especialmente, porque no caso os royalties estavam relacionados às mercadorias importadas e foram efetuados como condição de venda da exportação das mercadorias para o Brasil, uma vez que seu não-pagamento implicaria perda ou limitação da possibilidade de importação das mercadorias pela recorrente, voto por negar provimento ao recurso voluntário.

Paulo Sergio Celani
Paulo Sergio Celani



**MINISTÉRIO DA FAZENDA
CONSELHO ADMINISTRATIVO DE RECURSOS FISCAIS
TERCEIRA SEÇÃO-SEGUNDA CÂMARA**



Recurso =

TERMO DE JUNTADA

Nesta data, juntei ao presente processo o documento de folhas 579 a 589

que passam a fazer parte do mesmo. Encaminha-se a, IRF=SP
EM, 23.de..AGOSTO.de 2.013

RUY DE AZEVEDO BASTOS

Funcionário da Câmara