

SOLUÇÃO DE CONSULTA SF/DEJUG Nº 23, DE 12 DE AGOSTO DE 2022

ISS. Exportação. Subitem 17.01 da Lista de Serviços da Lei nº 13.701, de 24 de dezembro de 2003. Assessoria ou consultoria de qualquer natureza. Subitem 17.06 da Lista de Serviços da Lei nº 13.701, de 2003. Propaganda e publicidade, inclusive promoção de vendas, planejamento de campanhas ou sistemas de publicidade, elaboração de desenhos, textos e demais materiais publicitários.

O DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE TRIBUTAÇÃO E JULGAMENTO, no uso de suas atribuições legais, em especial à vista dos artigos 73 a 78 da Lei nº 14.107, de 12 de dezembro de 2005, e em conformidade com o que consta nos autos do processo administrativo;

ESCLARECE:

- 1.** Trata-se de consulta tributária formulada por pessoa jurídica de direito privado estabelecida nesta capital.
- 2.** A consulente atua no ramo de comércio atacadista de óleos lubrificantes e aditivos para lubrificantes.
- 3.** A consulente demonstra que presta serviços a tomadoras situadas em outros países.
- 4.** De acordo com a consulente, os serviços prestados a tais tomadoras são de duas categorias distintas:
 - 4.1.** Cessão de “know-how” – atividade em que a consulente cede a tecnologia do seu procedimento e técnica de fabricação de óleos lubrificantes, autorizando a empresa licenciada a fabricar os produtos no exterior, com a obrigação de que sejam comercializados apenas no exterior, no mesmo país de sua fabricação, e com marca diversa da utilizada pela consulente. A remuneração dessas operações é classificada como “royalty”.
 - 4.2.** “Marketing” – atividade em que a consulente auxilia seus clientes (empresas estrangeiras) na divulgação de novos produtos e na promoção de vendas no mercado local (exterior).

5. Alega a consulente que tanto a cessão de “know-how” quanto a prestação dos serviços de “marketing” possuem estruturas semelhantes, eis que os contratantes estão no exterior, a fabricação e a comercialização dos produtos e a divulgação de novos produtos e promoção de vendas ocorrem exclusivamente no exterior, sem que nenhuma etapa ou resultado da atividade se verifique em território nacional.

6. No meio de sua petição, a consulente pretende esclarecer se a cessão de “know-how” é considerada serviço para o Fisco municipal; se, considerada como serviço, incidiria o ISS quando o resultado ocorre no exterior; e se o serviço de “marketing” prestado pela consulente, por alcançar todo o resultado no exterior, também está fora do âmbito de incidência do ISS.

7. Ao final de sua petição, a consulente detalha suas indagações:

7.1. Se está correto o entendimento de que a cessão de “know-how” para fabricação de óleos lubrificantes para empresas localizadas no exterior do Brasil não está sujeita à incidência do ISS, por não se caracterizar como uma prestação de serviço;

7.2. Caso se entenda que a cessão de “know-how” é serviço para fins de ISS, em qual item da lista anexa à Lei Complementar Federal nº 116, de 31 de julho de 2003, e na legislação municipal, estariam enquadrados os referidos contratos;

7.3. Caso se entenda que a cessão de “know-how” configura serviço para fins de ISS, se a operação realizada pela consulente está sujeita à incidência do imposto municipal;

7.4. Quanto aos serviços de “marketing” prestados pela Consulente a clientes internacionais, indaga se estão sujeitos à incidência do ISS.

8. Notificada, a consulente apresentou contratos de prestação de serviços, todos com tradução juramentada, que baseiam esta decisão.

9. De acordo com a leitura dos contratos, depreende-se que:

9.1. O serviço que a consulente denomina como cessão de “know-how” consiste no fornecimento de conhecimentos necessários para que seu parceiro, estabelecido no exterior, fabrique seu produto final. Trata-se de uma licença para uso, comercialização e exploração da informação técnica (tecnologia) para fabricar os produtos no seu (do parceiro da consulente) país.

9.2. O serviço que a consulente denomina como “marketing” consiste no auxílio ao parceiro, por meio da promoção de vendas, promoção de novos produtos, visitas a clientes, com o objetivo de impactar nas vendas do tomador dos serviços no exterior.

10. Tem-se, portanto, que:

10.1. O primeiro serviço, denominado cessão de “know-how”, encontra previsão no subitem 17.01 da lista constante do artigo 1º da Lei nº 13.701, de 24 de dezembro de 2003, enquadrando-se no código 03115 do Anexo 1 da Instrução Normativa SF/SUREM nº 08, de 18 de julho de 2011, descrito como “Assessoria ou consultoria de qualquer natureza, não contida em outros itens desta lista”.

10.2. O segundo serviço, denominado “marketing”, encontra previsão no subitem 17.06 da lista constante do artigo 1º da Lei nº 13.701, de 2003, enquadrando-se no código 02496 do Anexo 1 da Instrução Normativa SF/SUREM nº 08, de 2011, descrito como “Propaganda e publicidade, inclusive promoção de vendas, planejamento de campanhas ou sistemas de publicidade, elaboração de desenhos, textos e demais materiais publicitários”.

11. De acordo com o Parecer Normativo SF nº 4, de 09 de novembro de 2016, o serviço considerar-se-á exportado quando a pessoa, o elemento material, imaterial ou o interesse econômico sobre o qual recaia a prestação estiver localizado no exterior.

11.1. O artigo 2º, inciso III, do Parecer Normativo SF nº 4, de 2016, esclarece que não há exportação, em relação aos serviços previstos no item 17 da lista, quando uma das partes intermediadas, os respectivos bens ou os interesses econômicos estiverem localizados no Brasil. Não obstante, no caso específico dos contratos apresentados, as partes intermediadas, os respectivos bens ou os interesses econômicos estão situados em território estrangeiro.

11.2. No primeiro serviço, denominado cessão de “know-how”, o elemento material descrito nos contratos apresentados, referente a óleos lubrificantes e aditivos, está, de fato, no exterior, configurando-se exportação de serviços.

11.3. No segundo serviço, nos termos do contrato apresentado, denominado “marketing”, o interesse econômico sobre o qual recai a prestação está localizado no exterior, configurando-se também exportação de serviços.

11.4. Logo, nos casos específicos, nos termos dos contratos apresentados, de acordo com o artigo 2º, inciso I, da Lei nº 13.701, de 2003, não incide o ISS.

12. A consulente fez indagações em locais diferentes de sua petição: no meio e na conclusão da petição. As indagações veiculadas no meio da petição ficam respondidas, de forma direta, da seguinte forma:

12.1. A cessão de “know-how” é serviço sujeito ao ISS. É, portanto, tributável pelo Fisco municipal;

12.2. No caso específico, o ISS não incidirá por se tratar de exportação, nos termos dos contratos contidos no processo;

12.3. O serviço de “marketing” refere-se a interesse econômico localizado no exterior. Portanto, também está fora da incidência do ISS.

13. Em atenção às questões formuladas ao final da petição, soluciona-se:

13.1. A cessão de “know-how” para fabricação de óleos lubrificantes para empresas localizadas no exterior do Brasil, embora configure prestação de serviço, não está sujeita à incidência do ISS, por ser prestada na condição de exportação.

13.2. Como já se asseverou, o serviço denominado cessão de “know-how”, encontra previsão no subitem 17.01 da lista constante do artigo 1º da Lei nº 13.701, de 2003, enquadrando-se no código 03115 do Anexo 1 da Instrução Normativa SF/SUREM nº 08, de 2011, descrito como “Assessoria ou consultoria de qualquer natureza, não contida em outros itens desta lista”.

13.3. Nos casos descritos por meio dos contratos apresentados, o serviço de cessão de “know-how” não se sujeita à tributação do ISS, uma vez que é exportado.

13.4. Os serviços de “marketing” descritos nos contratos acostados pela consulente também estão fora da incidência do ISS, uma vez que também são objeto de exportação.

14. Comunique-se o teor desta solução de consulta à consulente e, após as providências de praxe, archive-se.

Isaac Libardi Godoy

Diretor do Departamento de Tributação e Julgamento